

打造农业创业平台,服务高校毕业生创业

肇庆市高校毕业生农业创业孵化基地挂牌

“孵化基地给有意愿从事农业但不知该如何入手的高校毕业生提供了真正的实践平台。”提起近日刚正式挂牌的肇庆市高校毕业生农业创业孵化基地,肇庆市农业农村局扶贫开发指导科科长莫盛芳介绍道,广宁智慧创业园等8家单位已经被肇庆市农业农村局、肇庆市人力资源社会保障局认定为“肇庆市高校毕业生农业创业孵化基地”(下称“农业创业孵化基地”),目前,已累计吸纳了79名高校毕业生在农业创业孵化基地开展就业创业活动。

■ 采写:新快报记者 农艳芳



■ 广宁智慧创业园等8家单位被认定为“肇庆市高校毕业生农业创业孵化基地”。

助高校毕业生将理论转化为实际

莫盛芳说,肇庆市作为农业大市,随着新产业、新业态、新模式的发展,农业的转型升级已经成为产业发展的现实需要,“要推动农业产业升级,特别是新型农业发展,离不开拥有专业知识的年轻群体。”而不少有意愿从事进行农业创新创业的高校毕业生会面临理论与实际存在差距的现状,不知该如何下手,农业创业孵化基地便应运而生。

“农业创业孵化基地会有专业的管

理和技术人员对创业者进行指导,包括政策引导、管理培训、技术支持等。”莫盛芳向新快报记者介绍,被认定的8家单位都是在农业领域具有一定基础和可观发展前景的体系完备的单位,在今年肇庆市开始谋划和创建农业创业孵化基地以来,已经累计有79名创业者在8家单位开展相关的创业项目。新快报记者了解到,被认定为“肇庆市高校毕业生农业创业孵化基地”的单位和入驻农业创业孵化基地的创业者,也都会获得一定额

度的财政补助。

与此同时,农业创业孵化基地也为高校毕业生就业提供了新方向。

探索以创业推动产业升级

莫盛芳表示,创建农业特色突出、功能完善、承载能力强、具有一定示范带动作用的农业创业孵化服务平台,不仅为高校毕业生创业者提供低成本、便利化、全要素、开放式的农业创业孵化综合服务体系,产学研一体化也能扶持高校毕业生种

植新品种、应有新技术、采用新模式创业。

新快报记者了解到,这实际上也是肇庆市引导年轻高学历的高校毕业生支持和参与该市农业高质量发展的积极探索。针对乡村中青年、优质人才持续外流,人才总量不足、结构失衡、素质偏低、老龄化严重等突出问题,他们孵化培养现代农业生产经营经营者,以创业的方式推动农业转型升级,并希望通过创业带动就业,进而辐射带动农民增收致富,助力乡村振兴。

■ 肇庆市高校毕业生农业创业孵化基地挂牌。

特别报道

两轮电动车市场洗牌战,小牛电动为何能勇立潮头?

两轮电动车,正在成为市场的新宠儿,而这个万亿市场,也踏上了产品提质去量的新阶段。在这一细分赛道上,智能化也正在成为各方竞争的热土。小牛电动,则是两轮电动车“智能化”“高端化”背后的重要推手。

智能化赋能

做两轮电动市场的“常胜将军”

2014年,是公认的两轮电动车行业分水岭。在这一年里,两轮电动车市场进入到了两极分化阶段,市场逐渐趋于饱和,大量竞争力较低的品牌逐渐被淘汰。而一批在质量、性能上占优的品牌逐步占据消费市场,形成了一定的头部效应。

小牛电动便是在这段风云激荡的黄金周期应运而生。

过去六年,小牛电动依靠自身对市场的理解和把握,从创立伊始就瞄准中高端市场,其品牌定位改变了中国此前两轮电动车被普遍认为是低端车型的状况。可以说,小牛高端品牌“NIU”系列创造出了智能电动两轮车庞大的市场需求。

在延长电池的续航、寿命方面,小牛电动自主研发了AI动力锂电系统;同时,小牛电动自有的NIU INSPIRE智能技术和大数据算法,通过遍及车身的传感器,在多个维度采集和分析用户数据,前端服务上挖掘用户骑行需求,后端制造上提升产品体验和技术。从这一视角来看,小牛电动也是最早一批应用并实践C2M的企业。

今年面对各种因素的多重挑战下,小



牛电动仍然在市场端交出了满意的答卷。

财报显示,小牛电动2021年第一季度营收为5.473亿元,同比增长135.0%;2021年第一季度小牛电动电动踏板车销售量达到149649辆,同比增长272.6%。此外,在门店数量方面,小牛电动2021年第一季度中国专卖店数量达1916家,环比增加300家,境外销售网络扩展至39家经销商,覆盖了48个国家。

基于此,小牛电动将其2021年全年销售目标确定为90万辆-110万辆,增速在50%-83%之间,并表示将以年销600万辆为未来的长期目标。

社会责任的履行是衡量企业优秀与否的重点标准之一,近日,河南洪水牵动人心,受暴雨影响,市民停在停车场以及小区车棚里的电动车基本上都被泡在水中,车辆受损严重。作为国内个人城市出行行业的领军者,小牛电动第一时间推出针对河南牛油的“四免”支援计划,紧急抽调售后人员为郑州市民免费提供车辆救援及检修服务,守护灾后安全骑行。

加大产品攻势

强势进军微出行领域

转型是每个企业在市场变革时的必经之路,也是企业迈进二次增长曲线的关键驱动。

在全速推进品牌发展,苦练内功的同时,小牛电动把握市场方向,锐意革新,在加大产品攻势的同时,进军其它领域,意在成为两轮电动车的勇立潮头者。

“小牛电动将全面开启NIU 2.0时代,正式进军微出行领域。”在2021全球新品战略发布会上,小牛电动CEO李彦押注的不再仅仅是单纯的出行工具,而是回归到解决人们出行的核心问题上,把真正好用的出行产品带给全球用户。

产品层面上,小牛电动一口气推出了十款产品,以更精细化的产品矩阵,跨越更多出行场景,实现了每个品类的多市场区间覆盖。其中,新国标电动旗舰标杆MQi2S,以及UQiS、UQi等经典车型的升级款为用户带来更懂“智能”的智慧出行体验;F系列、C系列多元化形态序

列的全新产品线,全新设计语言满足不同用户审美需求;而最高可达160km/h未来时速的RQiPro跨骑电摩则成为“速度与激情”的最好诠释。

此外,小牛电动滑板车作为小牛电动正式进军微出行的“处女作”,更是凭借50km超长续航、“三宽一竖”稳定“王”的设计成为同级滑板车品类中的佼佼者。

在智能层面上,借助NIU INSPIRE智能技术,小牛电动将能够通过电动车骑行和电池使用情况积淀下来的大数据,实现更精准的SOC续航算法、更严谨的充放电循环以及更科学的FOC动力输出。与此同时,在“动力2.0”方面,小牛全新升级第7代AI动力锂电系统科技,在五维动态感知算法加持下,能提供高效稳定的动力体验。

写在最后:

从技术构想到市场落地,小牛电动在业界内一度都被看做是“天选之子”般的存在,从0到1,可以说小牛电动的出现重新定义了行业产品的风向标。

未来,随着更多竞争者的入局,两轮电动车市场竞争将愈加激烈,更细颗粒度的城市出行解决方案是必然趋势,由此将孕育出的广阔市场空间。随着全球战略布局不断推进,在“2.0”转型时期,聚焦短出行、微出行,满足城市通勤、骑行玩乐等多场景的小牛电动,其出行边界将得到进一步扩展。

(张磊)