

面向全国发起“举杯贺兰山”邀约

“2024胡润中国葡萄酒酒庄50强榜”将在宁发布

本报讯（记者 吴彩华）1月19日，胡润百富将在宁夏贺兰山东麓图兰朵葡萄酒小镇发布“2024胡润中国葡萄酒酒庄50强榜”。以此为契机，围绕“举杯贺兰山”主题，依托抖音平台发起宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区品牌推广季系列活动。

本次活动由宁夏贺兰山东麓葡萄酒产业园区管理委员会举办，联动本地酒庄、酒企、媒体、网络达人，面向全国用户发起“举杯贺兰山”邀约，通过话题挑战赛、葡萄酒众测、酒庄探访、达人互动、全民任务、趣味贴纸、主题直播等丰富多彩的内容和形式，全面推介宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区品牌，增加传播触点，进一步提升目标消费市场用户品牌感知，围绕品效销合一，拉动葡萄酒线上销售增长。广大网友可以通过抖音App搜索“举杯贺兰山”话题，直达话题挑战赛页面，拍摄视频同时@贺兰山东麓葡萄酒产区，即可参

与其中。

“举杯贺兰山”抖音话题挑战赛参与时间自即日起至2月20日。设一等奖1名，奖品为3000元现金+宁夏贺兰山东麓产区高品质葡萄酒1箱（价值千元）；二等奖2名，奖品为2000元现金+宁夏贺兰山东麓产区高品质葡萄酒1箱（价值千元）；三等奖3名，奖品为1000元现金+宁夏贺兰山东麓产区高品质葡萄酒1箱（价值千元）；特别共创奖10名，奖品为宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区酒庄高级定制3日游（价值5800元，不含往返宁夏大交通费用）；全民举杯奖20名，奖品为宁夏贺兰山东麓产区高品质葡萄酒2瓶。活动截止时，根据视频内容相关度、优质程度以及点赞量、互动量、完播率等综合评定进行排名。开奖时间为2月29日。

“举杯贺兰山”抖音全民任务活动时间为1月16日至1月25日。添加指定话题“举杯贺兰山”@指定账号“贺兰山东麓葡萄酒产区”。视



指定贴纸“举杯贺兰山”。

频时长不少于15秒，使用指定贴纸“举杯贺兰山”，拍摄场景干净明亮，画面清晰高质感。视频需要真人出镜，拍摄内容积极美好，正向展示“宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区”品牌；未成年人不得参与出现在视频内。

这场家门口的年货节 每件商品都“打包”了爱心



可爱的手工艺品。贺兰山中路街道办供图

本报讯（记者 邱曦）为助力残疾人就业创业，展现其积极向上、自强不息的精神风貌，1月15日起，银川市金凤区贺兰山中路街道办联合宁夏残疾人劳动就业服务中心、宁夏残疾人创业协会及辖区爱心企业，共同举办为期25天的“我想和你们一样”助残就业活动，主要以“家门口的年货节”方式开展，通过线下义卖方式，帮助更多残疾人提高收入、增强自信、减轻家庭负担、获得幸福感。

年货节活动现场展出的产品品类齐全，且所有产品均低于市场价，更有残障人员亲手书写的春联和制作的精美手工艺品供市民选购。对联里的每一笔，都融入了残疾人对大家的新春祝福，手工艺品里的每一针，都注入了残疾人对生活的认真和信心。

为让市民有更好的购物体验，现场有工

作人员会主动引导大家利用微信团购群进行线上采购。进群订货的居民可享受“小团团”团购价。同时，工作人员还会为行动不便的市民提供免费送货上门的便民服务。“听说社区举办年货节，今天特意带孩子来逛一逛，感受家门口浓浓的年味，还买到了不少年货，真是太好了！”市民哈建蕾笑着说。

贺兰山中路街道办事处主任何成坤表示，下一步，街道将按照便民、惠民、利民的要求，进一步改善消费条件，创新消费场景，不断满足辖区居民多样化生活服务需求，打通便民服务“最后一公里”。

宁报集团新闻职业道德

监督热线

0951-6030129 6033843

代理人的全能小助手 平安人寿“金融 AskBob” 获央行金融科技发展奖

近日，央行网站发布“关于2022年度金融科技发展奖获奖项目”公示文件，根据金融科技发展奖评审流程，经过对484个申报项目的初评、复评、金融科技发展奖评审领导小组会议审定，共评定出193个获奖项目。

平安人寿赋能代理人的“金融 AskBob”项目凭借业务优势和创新能力，荣获金融科技发展奖，成为保险行业的代表性金融科技成果之一。值得注意的是，在寿险保险代理人规模下滑的背景下，“金融 AskBob”赋能代理人渠道经营，旨在运用金融科技高水平、高效率地为代理人数字化赋能，有效协助代理人满足客户日趋多元的保险需求。

据悉，“金融科技发展奖”是中国金融业唯一的部级科技奖项，由央行于1992年设立，集中评选国内优秀科技创新成果。凭借高质量的项目申报、高水准的专家评审，该奖项成为银行业乃至金融业最新成果和最高成就的评价标杆，具有极强的权威性和广泛的影响力，也代表着金融机构未来发展方向。

平安集团作为中国保险行业的领军企业，一直在积极引领着行业的数字化转型发展。平安人寿作为平安集团旗下重要成员，通过数字化工具的全面应用，积极推进寿险改革，利用科技赋能有效提高寿险代理人的展业效率，有效协助代理人满足客户日趋多元的保险需求。“金融 AskBob”围绕用户需求不断迭代产品，到目前为止已100%覆盖平安寿险代理人的日常展业、增员、培训和管理四大核心场景。

平安人寿相关负责人表示，公司将持续写好“数字金融”篇章，积极探索数字化改革，不断提升服务水平和质量，以数字金融赋能寿险行业高质量发展。 （潘明杰）