

雅昌艺术服务再升级

文/彭干 集团执行副总裁

尊敬的客户朋友们，尊敬的合作伙伴们，亲爱的雅昌各位同事们：

大家下午好！

在万总的带领下，2014年我们并肩奋斗，进一步明确了以艺术数据为核心，围绕艺术产业链各环节客户需求，不断打造系统的艺术产品、服务和体验的经营战略。

过去的一年，我们在三个领域取得重大进步：

1. 巩固了为艺术行业提供专业服务的企业级业务。

2014年，深圳雅昌艺术中心建成并投入使用，上海雅昌艺术中心实现改造升级，北京雅昌艺术中心扩建完成，为我们的客户服务提供了一个国际级的品质系统、技术能力和艺术氛围。

2014年，我们对中国艺术品数据中心进行了全面改造升级，基于艺术界客户传承、保存和传播艺术数据的需求，以IT手段和数字科技研发了艺术内容采集、编辑、管理、存储和应用的系统化解决方案，得到市场的认可和欢迎。

2014年，雅昌艺术网加快了全国性覆盖，推出了艺术家自助官网，移动端微官网，画廊黄页，艺术机构主页等一系列基于互联网模式的新型产品，也开启了工艺美术、文玩古董收藏等新的细分市场，实现收入和利润的大幅度增长。更重要的是，鉴证备案和预鉴证服务得到

1000多位艺术家的肯定，在让艺术品传承有序的道路上迈出实实在在的一大步。

2. 夯实了为广大艺术爱好者服务的消费者业务基础，建立了为精准的艺术爱好者提供艺术教育，提升艺术欣赏水平，促进艺术收藏的业务架构。

2014年，经过激烈的讨论和艰苦的市场探索，我们进一步厘清了艺术图书精准营销系统的业务模式，在业务顶层设计和经营操作实践两个层次上，确定了标准，统一了目标。

2014年，在雅昌影像和雅昌艺品的业务方面，我们明确了业务边界、经营模式，完成了在故宫和中华艺术宫的战略部署。

3. 加快了国际化艺术服务的进程。

2014年我们不但加深了和众多国际伙伴的一系列综合服务的全面合作，也启动了海外并购的项目，建立美国基地，未来还会有欧洲基地，将雅昌打造成一个全球性的艺术服务品牌。

2014年，我们遍访国际性艺术服务机构，请教艺术界的专家，完善我们对艺术服务行业的系统思考。

从客户和伙伴那里，我们印证了雅昌所从事的事业确实是一项创造性的伟大事业。我们在为客户和企业创造价值的同时，也在为社会和人

类传承、提升和传播艺术价值。这项伟大的事业需要我们进行艰苦卓绝的努力，克服人类想象力和创造力的极限，更重要的是突破我们自己的眼界，资源整合能力和快速执行力。

展望 2015 年，我们将坚定地把集团确定的战略落实到经营目标中去。

1. 我们将大力推出 IT 化的艺术品数据和系统集成服务，实现数据服务收入的突破。

2. 全面实现在艺术书籍制造业务上由被动到主动的变革，使艺术印刷得到可持续性的增长。

3. 研发纸张艺术品业务的商业模式，使之成为新的收入增长点。

4. 扩展科技化的手段，融合用户参与的方式，以更加互联网的方法发展专业化艺术服务，保障雅昌艺术网和雅昌艺术家服务中心收入的快速增长。

5. 以更加开放和包容的心态广纳贤才，在艺术消费者服务领域只争朝夕。我们要以钢铁般的意志，从消费者需求的角度来组织集团内外的资源，从艺术图书、雅昌影像、雅昌艺品等业务线上进行产品创意，启动艺术品消费者业务的规模性爆发。

