

共商·共建·共享·共赢

媒企打造共同体 探索产业新生态

媒企合作共同体大会在沧举行



11月12日，“汇聚党媒力量 共创太平生活”媒企合作共同体大会在沧州国际会议中心举行。本次活动由沧州日报社主办、太平人寿保险有限公司沧州中心支公司承办，旨在搭建“共商、共建、共享、共赢”的媒企合作共同体平台，推动双方资源互通、优势互补，实现媒体资源与产业深度融合。

媒体、银行、医疗等各行业代表及客户代表共1300余人现场参与活动，超10万名网友通过沧州日报抖音号、沧州晚报抖音号、沧州晚报视频号、掌控沧州抖音号、掌控沧州视频号等平台在线观看图片及视频直播。

“媒”距离 “星”闪耀

采访、写作、编辑、策划，沧州日报社游刃有余；拍摄、剪辑、直播、代运维，沧州日报社及锋而试；挖掘沧州文化、打造区域品牌、为有潜力的企业做背书，沧州日报社长袖善舞……

活动现场，沧州日报社亮出“十八般武艺”，让大家看到一个全新的媒体。作为一家有着近70年光荣历史的报社，沧州日报社在市委、市政府的坚强领导下，始终坚持与沧州发展同频共振，拥有《沧州日报》《沧州晚报》两大主流报纸，还有今日渤海网、沧州日报公众号、掌控沧州公众号等近30个新媒体平台，新闻舆论传播力、引导力、影响力、公信力不断提升。

太平人寿保险有限公司沧州中心支公司成立于2004年，下辖支公司9家。多年来，公司坚持“以顾客为中心，以服务促销售”的经营理念，满足客户在医疗、健康、养老等方面的需求，累计服务客户86万人，累计理赔金额7.9亿元。公司联合众多优质企业成立异业联盟，一年间已吸纳会员近百人。

沧州市委宣传部副部长，沧州日报

社党委书记、社长王振远说：“多年来，太平人寿沧州中支和沧州日报社建立了良好的合作关系。合作共赢、互惠互利是我们追求奋斗的共同目标，希望通过本次活动，进一步加强保险和媒体行业互动合作，探索打造全新产业生态，以更加饱满的热情和更加专业的服务回馈狮城百姓。”

太平人寿保险有限公司沧州中心支公司党支部书记、总经理孔庆生也表示：“通过本次大会，媒体与企业建立了良好的沟通桥梁，为助力提升企业品牌知名度、打造异业联盟共同体，共同实现更高质量的发展奠定了坚实的基础。”

太平人寿同时发布了2025开年巨献“国弘一号”，用“固定回报+可期红利”与客户共享公司经营成果，让顾客攻守兼备、财益双全地享受美好生活。

本次活动，沧州日报社和太平人寿沧州中支还合作推出了“星耀计划”，双方将扶持沧州特色产业、宣传优质客户，并针对不同类型客户给予报道、宣传、推广等方面的系列支持。

“媒企合作，我们万分期待”

55周岁的王海祥是太平人寿青县支公司区域总监，在保险行业摸爬滚打23年的他，这两天劲头格外足。

从活动前一天起，他的朋友圈和各种微信群，就被他用这场盛会的预告和直播刷了屏。

王海祥对保险有着近乎狂热的执着——他深知，每份保单背负的都是整个家庭的爱与责任。不断给身边人植入保险理念，让他收获了约200人的业务团队和突出的业绩。他谋划着梦想中的“保险超市”，更期待着有权威媒体背书，让保险可以被更多人理

性看待。

“有沧州日报的加持，我们未来的保险普及之路将更加顺畅。”王海祥道出了保险人的心声。

这场活动带给了人们不一样的视听感受和心灵震撼。

活动结束后，来自献县的太平人寿员工赵艳青，心情久久不能平复。由沧州日报记者创作并演绎的情景剧《为烈士寻亲》，让现场嘉宾无不动容。

“我们看到了本地党媒的能量，见识了报社的‘十八般武艺’，也坚定了做保险的信心。”赵艳青说。

异业联盟助企业破圈共赢

“保险有用吗？”

活动现场，河北上东包装科技有限公司总经理朱风云讲述了自己与太平人寿的故事。

“就在几天前，车间的员工在操作时误伤手指，医药费花了4000多元。得益于太平人寿的保险，获得‘闪赔’7000多元。除了治疗费用，还补偿了员工误工费。”朱风云说，正是有太平人寿

的护航，才让她可以心无旁骛带领企业勇攀高峰。

为了更好地保障企业经营，她选择了太平人寿的团体意外险和雇主责任险。在太平人寿的保驾护航下，上东包装近年来披荆斩棘，2019年完成扩建、2024年拿到了特药包装这一硬核许可，如今公司可日产卷膜50吨，日产包装袋300

万个，客户都是富士康、金沙河、顺丰速递等知名企业。

朱风云为全家投保了医疗险、健康险、增额终身寿，随时可享太平人寿提供的养老服务。加入异业联盟的她，在不断感受太平人寿企业文化的同时，也有更多机会走进名校名企、收获新的合作伙伴。

优质企业“相亲大会”

“异业联盟就像优质企业‘相亲大会’。”沧州麦谷食品有限责任公司执行总经理魏炳健笑着说，在这里，不同行业、不同领域的企业资源共享、互相合作，加入太平人寿异业联盟的短短一年间，公司销售额就已经实现了20%的增长。

这家来自海兴、以早碱麦加工为主的企业，2023年成为太平人寿的异业联盟会员。在生产经营各环节寻找优质合作伙伴的困扰迎刃而解，节省了大量时间和精力。

异业联盟的平台门槛对会员完成了初筛，在这里，他们可以更轻

松地找到有实力的企业进行合作，并且彼此间给予优惠。因为产品过硬，麦谷也成为会员们的“香饽饽”，扩大了产品知名度。

圈层的突破、销量的增长、知名度的提升，这些经历让企业不断见识广阔世界，收获新的发展机遇。

前瞻预判 未雨绸缪

泊头市昊天环保有限公司总经理贾学永也是异业联盟的受益者。

不久前，异业联盟组织会员去山东大学学习。除了与优秀企业家进行“头脑风暴”，各位教授关于

中美关系、经济形势、国学、哲学的讲述，也让他深受启发。

“在形势好的时候，我们却不善于未雨绸缪。”贾学永找到了突破企业发展瓶颈的症结所在，回到

公司的第一时间，他就将“降本增效、加强管理、苦练内功”的具体调整传导到每位员工。未来几年，大家将一起有的放矢地向着新的战略方向努力前行。



沧州日报社 CHINA TAIPING

汇聚党媒力量 共创太平生活

祝贺媒企合作共同体大会成功召开