

# 小猪短租携手西部企业 首创“分享住宿本地化服务生态链”



6月28日,小猪短租与成都市中小企业协会、重庆市非公有制经济促进会、猪八戒网签订战略合作协议,在全国范围内率先打造分享住宿本地化服务生态链。通过多领域的合作与跨界创新,为本地传统中小企业创造新的发展机遇,同时提升小猪用户的落地体验。

分享经济又一次进入传统行业领域。6月28日,小猪短租与成都市中小企业协会、重庆市非公有制经济促进会、猪八戒网签订战略合作协议,在全国范围内率先打造分享住宿本地化服务生态链。通过多领域的合作与跨界创新,为本地传统中小企业创造新的发展机遇,同时提升小猪用户的落地体验。

小猪联合创始人兼首席运营官王连涛,小猪创新业务副总裁孙朝晖,成都市中小企业协会执行会长苏非,重庆市非公有制经济促进会副秘书长何宇,猪八戒网副总裁卢轶男出席了签约仪式。

## 打造“本地化服务生态链” 推动产业共赢

根据国家信息中心发布的《中国分享经

济报告2017》,2016年我国分享住宿市场交易规模已达到约243亿元。作为国内分享住宿的领导者,小猪拥有超过20万套房源,并以每日超过1000套新增房源的速度增长,满足海内外1000万活跃用户的需求。

“随着市场的显著增长,以及消费者对体验要求的提升,对本地化服务的量化需求将迎来爆发,辐射民宿经营、软装设计、智能硬件、旅游周边服务等多个领域”,孙朝晖表示,“而西部(尤其成都、重庆)是小猪平台上业务成长最迅速的区域。因此,我们认为这次合作不仅有广泛的前景,更是天时地利人和之举”。

据悉,小猪正联手成都、重庆两地的企业联盟,与当地中小企业展开多维度的合作。作为中国领先的在线服务交易平台,猪八戒网已率先为小猪提供技术服务,成果有望在近

期上线。

成都市中小企业协会、重庆市非公有制经济促进会相关负责人表示,小猪与本地产业有着密切的联系,通过这次生态链的建设,希望小猪能成为本地企业与“互联网+”经济的桥梁,为中小企业带来创新和增长机会。

另外,这次合作也将助力小猪商旅业务抢占先机。该业务自4月28日正式发布以来,已迅速覆盖全国7个主要城市,认证超过3000套房源。通过在西南地区率先深入本地中小企业市场,小猪在全国中小企业最活跃的区域快速落地布局,提升本地化服务水平,为商旅业务的拓展打下坚实基础。孙朝晖透露,小猪将加强对商旅业务的支持力度,并出台相应的鼓励措施。例如之前针对广州、深圳两地于6月1日上线并加入商旅认证的优质房东,已给予了小范围鼓励。

# 抓住电气设备行业革新的重大机遇

在能源危机、环境危机日新加剧的背景下,世界各国对电力行业的发展模式进行了重新思考。发展方向、发展理念的改变,对电气设备领域产生了一定的冲击。科技含量低的中低端设备将逐渐被淘汰,技术先进、功能强大的高端设备将成主流。随着市场需求的变化,电气设备领域的发展模式也不断革新。显然,新的需求对电力设备行业来说起到了一定的引导和激励作用。对于企业来说,最明智的选择莫过于加强技术研发,紧紧跟随行业革新的步伐。

## 电气设备制造领域 发展形势良好

随着社会的进步,各个行业对电力的要求更加复杂化,该行业必须从多方面革新发展模式才能满足实际需要。实际上,电力行业的变化体现在很多方面。无论是从理念上来说还是从技术水平上来说,经过革新后的电力行业都更加适应当下的形势。

前几年,中国电气设备制造领域面临着非常复杂的环境。在经济增速逐步放缓的形势下,电气设备的需求量受到了一定的影响。同时,国际形势风云突变,围绕能源、技术开展的博弈无时无刻不在进行着,这就导致电气设备的进出口业务的风

险加大。从统计结果来看,过去几年,中国各类电气设备产量普遍下降,各子行业发展差异化越来越明显。

在经济持续转型的压力下,各行各业对电气设备所提出的要求越来越高。那些自主研发能力弱的中小型企业开始面临淘汰危机,这是产业结构不断优化调整的直接体现。以江苏伽扬电气有限公司为代表的先进企业,抓住了电力行业改革的机遇,凭借先进的技术和优质的产品得到了市场的认同。江苏伽扬电气有限公司的总经理黄家强先生作为业内技术创新、企业管理方面的高端人才,始终带领公司对电力设备的关键共性技术和核心零部件研发领域进行重点攻坚,所研发、生产的空气绝缘母线槽、高压封闭母线槽、GGD户内交流固定式低压配电柜、GCS低压抽出式开关柜以及变频器等产品,屡次突破技术瓶颈,为整个电气设备领域的发展指明了新的方向,而且得到了客户的认可,促进了公司经济效益的不断提升。

## 新形势下, 企业将面临更多机遇和挑战

电气设备制造领域的发展历程,实际上就是电力行业由落后到先进的发展过程的缩影。在经济全球化的背景下,各个国家将会把电力、能源作为切入点,迈进一

小猪联合创始人兼首席运营官王连涛表示:“小猪成立近5年以来,一直坚持深度本地化运营的策略,我们也相信产业链协作共赢的力量。小猪致力将西部的首个试验田打造成行业标杆。未来,我们还将在更多地区扩建生态链,与生态伙伴实现共同成长。”

## 巧用分享经济理念 打开传统企业转型新思路

众所周知,西部地区聚集了大量传统行业的中小企业,但大都是粗放型模式,依靠销售渠道逐渐在市场上形成品牌影响力、占有率。可随着近年移动互联网的普及,电商的疯狂发展,渠道的侵袭,传统企业正在遭遇困境。在新的消费形态以及互联网与生活方式深度融合下,传统企业的生存空间饱受挤压。此次,小猪与西部传统行业的中小企业开展合作,可以说是分享经济又一次进入传统行业领域,以互联网思维改造传统行业,巧用分享经济理念为传统行业的转型打开新思路。

2012年,小猪和滴滴等少数几家互联网企业开启了中国的分享经济之旅。五年之后,这个曾经备受质疑的商业模式迎来前所未有的关注,并正在快速被市场接受。在2016年中国网民对互联网分享经济平台认识的调查中,小猪以23.6%的分数名列第四,领先于所有国内同类竞争者。

对此,猪八戒网副总裁卢轶男评论说,在政策与市场的双重肯定下,分享经济无疑将迎来新一波的风口期。猪八戒网与小猪拥有共同的愿景,在分享领域深耕多年,我们期待通过合作制造出更多火花,为分享经济的健康发展做出正向推动。

(赵小燕)

场与众不同的能源革命中,新能源的利用率将逐步得到提升。

作为与电力行业关系最为紧密的行业之一,电气设备领域的革新将会持续进行下去,对于企业来说,这种形势意味着更多的机遇和挑战。随着自主研发能力的持续增强,中国将完成从电气设备制造大国到制造强国的转变。技术及产品更新换代的速度将进一步加快,该行业的发展潜力将逐步得到释放。

随着电力行业发展观念的持续革新,中国电气设备制造业将会被推入到优化、转型、升级的关键时期,落后产能的淘汰速度将会进一步加快,市场对高端电力设备需求将会进一步提升,中端、低端电力设备的需求将逐步下降。

显然,在现实需求的刺激下,那些科技含量以及附加值更高、带动性强的细分产业将得到优先发展,电力设备制造业的智能化和专业化水平将进一步提高,市场的自主调节作用将被进一步发挥出来。

只有那些敢于创新,勇于迎接挑战的企业,才能在这场变革中生存下来,并得到迅速发展。所有像江苏伽扬电气有限公司这样的企业,在公司带头人的引领下,看准并抓住新时代机遇,不仅创造了巨大的经济价值,同时还对整个电力行业的革新和进步产生了积极的影响。

(如秋)

# 如何与“巨人”合作

■ 方文煜 编译

这是一个小型创新型初创企业的故事,它超越了它的重量级地位,与几家数十亿美元的行业领导者建立了有意义的关系,并在中心舞台上取得了成功。

是的,那个初创公司就是我领导的公司,即Redbooth,和我们做的任务和项目管理软件的团队。

但是,这些成功并不是偶然发生的。我们是怎么做到的?简言之,我们遵循了三条简单的规则。如果你跟着他们,你会增加你沉重打击对手的机会。

首先,让我们看看什么是伙伴关系,哪些不是。在硅谷,似乎有成千上万的公司都在努力与财大气粗的大公司合作,这会造成很多噪音和混乱。

互联网上充斥着兜售新产品、集成(“我们的产品与他们的产品”)的声明,而且让我们诚实地说——完全没有意义的伙伴关系。我喜欢称他们为“巴尼合伙”,如“我爱你,你爱我”。没有什么比可怕的巴尼合伙更无意义的了!然而,这些都是每天公布的。

所以,我们面临的挑战和你现在可能面临的挑战是一样的:我们如何能在一个行业巨头中突围而出获取一场胜利?用我将要

描述的技术,使我们的小公司能够与财富100强公司签署数百万美元的许可协议,在一个行业会议上出现并在成千上万人面前发表演讲,拥有领先的任务管理解决方案。

## 先寻求了解对方

第一条规则是迄今为止最重要的一条。在你尝试与一家公司合作之前,你必须先寻求了解他们。

无数的会议仍然开始于企业家告诉一个潜在的伙伴的产品或技术是多么的伟大——只是把信息完全弄丢了,或者充耳不闻。你可以想像,这就好像把简历发到人力资源部一样有效:每个人都这样做,但没有人站出来。

你要做的最重要的事情就是努力工作来了解他们的业务。炒股可不简单,它有很深的学问的。但是,这是必要的。他们的挑战是什么?他们今年的业务重点是什么?你所说的管理者是如何衡量的?对整个公司来说,成功是什么样的?

如果你不完全理解这些问题的答案,停下来,回去,不要浪费时间去讨论你做了什么或者你认为你能帮上什么忙。你的信息不太可能被听到,你将浪费你唯一的机会去给人留下有意义的第一印象。

## 致力于解决现实世界的问题

一旦你意识到这些挑战,你就处于良好的状态,但你也刚刚开始。现在你需要弄清楚你是否能够解决一个真正的和具有挑战性的商业问题。

你的伙伴可能需要进入一个新的市场。他们可能想要穿过一个新的垂直点。也许他们想更快地进入市场。你必须了解哪些具体的现实问题能让他们在夜间保持清醒,以及如何直接解决这个问题。

好消息是:如果你能解决这个问题,你就把你的路从一英里缩短到了每英尺甚至几英寸。

坏消息是:尽管出于好奇,大多数人都会因为专注于解决自己感兴趣的问题而陷入困境,但在伙伴眼里,这是没有意义的。这是可以理解的——人们考虑他们自己的需要,这是人性。

但是,如果你在这方面取得成功,你就得不那么自私。你不仅需要找出他们最大的问题,还要解决如何建立解决方案,以及解决这些问题的联合价值主张。尽管听起来很极端,但我建议你几乎把自己看作是潜在合作伙伴团队的延伸。优先考虑他们的利益,它会给你带来长期的结果,这对两家公司都有好

处。

## 花时间建立牢固的关系

这里的前两个步骤非常关键。但是,没有这最后一个,所有的逻辑问题解决和灿烂的分析在世界上不会走很远。你需要与你想与之合作的公司的高管建立强有力的个人和专业关系。这些关系需要真实可信,基于个人关系以及共同的职业兴趣。

在Redbooth,积极培养我们的关系。我们喜欢邀请我们的伙伴公司的人参加棒球比赛,出去喝一杯,在他们有孩子的时候发个短信。我们告诉他们星期五有一个很棒的周末,并发送一个友好的关于一些有趣的事情的电子邮件,而不是商业。不要急着添加关于业务的说明,并始终保持个人隐私,以确保它成为实际的关系,而不仅仅是业务交互。

一旦这些建立关系的习惯成为你公司文化的一部分,它就真的为你打开了一扇通往所有可能性的门。

尽管坚持!这不是关于昂贵的门票或精美的晚餐。它不一定是劳力士手表,这可能是一张手写的便条,祝贺某人升职。应该邀请他们到你的公司共渡快乐时光,并把他们介绍给团队。

# 构建安全管理体系 提高风险防范能力

## 马钢铁运公司开展 全员安全风险辨识管控活动

为提升全员安全风险意识,全面落实安全生产主体责任,加强安全生产风险监控管理,马钢铁运公司开展“全员安全风险辨识管控”活动,努力提高员工安全风险辨析与防范能力,为构建安全风险管理体系、消除事故隐患、防止人身伤害打下坚实基础。

长期以来,马钢铁运公司始终将安全风险辨识工作作为重点工作来抓,坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的指导思想,在职工中牢固树立“预防预知、严控严守”的安全理念,全面推行安全风险分级管控,推进事故预防工作科学化、信息化、标准化;坚持风险预控、关口前移,把安全风险管控放在隐患排查治理的前沿阵地,通过危险预知和过程管控,有效防控各类安全风险;提升事故防范能力,及时发现和消除各类事故隐患,有效防范各类事故的发生。该公司成立了以党政主要领导担任组长,分管领导任副组长、安委会全体成员组成的专项行动领导小组,统一指导公司较大危险因素辨识管控工作。该公司对各类风险点进行分级、实时调整风险等级,逐级制定风险级别,并及时公告风险信息,太高风险研判的科学性、准确性和高效性;完成各类风险点查找、风险研判、风险预警、风险防范、风险处置、风险责任等“六项机制”;编制汇总本单位的安全风险点清单,并做好录入风险点管理信息系统的准备工作。建立以较大危险因素辨识管控为重点,以安全生产标准化和隐患排查治理体系建设为基础,以危险源的分级管理为抓手,层层落实安全生产责任制,不断提升铁运安全文化,确保安全生产保产高效顺行。建立安全风险数据库(管控台账),按照“红、橙、黄、蓝”(红色为安全风险最高级)4个等级,实行安全风险分级管控机制;按照“分区域、分级别”原则,实施安全风险差异化动态管理,及时对红色、橙色安全风险进行分析、评估、预警。加强预测预警,强化监测监控,做到早预警、早干预,及时督促整治;结合实际情况,确定各级预警信息发布的具体条件,确定相应的预警级别、发布时间、可能影响范围、警示事项、采取的措施、预警时效等。组织职工学习安全风险管控知识,掌握风险因素辨识、风险评价和制定预控措施的方法。遵循“科学性、系统系、全面性、预测性”的原则,从人、机、物、管理和环境五个方面查找生产过程中可能遇到的各类风险因素,进行分析、归纳和整理,从而发现各类风险的规律和控制方法。对各作业区域内所有的危险源(点),以横向到边、纵向到底,筛网式地对作业活动区域展开危险源(点)复查、重新辨识工作。

此外,该公司对辨识出的较大危险因素登记建档,将存在较大危险因素的场所、部位和环节作为自查自改自报工作的重点,加强风险等级管控,提高检查频次,为实现隐患“零”容忍、操作“零”违章、安全“零”伤害的目标奠定基础。(汪盛竹 胡峰)



例如,工作在建筑业的人会想尝试射击,但从来没有做过这一活动。这是我为了好玩而做的事情,所以我很高兴把这个人带出去,并展示它是如何完成的,这有助于建立这种个人关系。共同的经历把那个人从一个中等利益的伙伴变成了一个拥护我们的人。我们的关系已经发展成为更广泛、更深入的关系。这不是交易。这是相互了解,然后跟进。而且,一旦你更好地了解某个人,你就会更好地了解他们的优先事项,你就可以想出一个坚实的双赢解决方案。

没有捷径。不要骗自己以为你可以跳过这些步骤。没有多少在线研究或猜测可以与老式的关注相比,把别人的兴趣放在首位。

另一方面,一旦你和你的管理团队承诺投资这些简单的步骤,你就可以开始为你的小公司或成长公司建立一个真正稳固的基础。因为如果我学到了一件事,像一家公司一样强大,那就是我们的伙伴关系让我们立足,给我们提供背景,激发我们最好的想法,带来最大的财务机会。

在你意识到这一点之前,你可能会发现自己也变成了一个巨人——准备和一个雄心勃勃的年轻创业者会面。

(作者:Redbooth 首席执行官 Dan Schoenbaum 来源:《Entrepreneur》)