

钱治亚:职业生涯按下重启键

■ 廖佳

不是这次离职创业,或许钱治亚仍将低调潜行,协助董事长兼 CEO 陆正耀将神州优车的人车生态圈继续丰满。在外界看来,这似乎也是顺其自然的故事情节。

不过,2017年11月,朋友圈的一条更新却让剧情有了转折。“今天是在神州的最后一天,在这里工作10余年,很幸运和各位伙伴共事。所以,我会带着这份幸运创业,下一站,luckin Coffee,不见不散。”钱治亚写道。

在此之前,神州优车也发布公告,宣告了钱的离职。

创业:钱治亚的生意经

钱治亚,这个名字对于很多人来说,或许很陌生。不过,在资本圈内,她的“名气”却很大。

她是神州租车的创始成员,跟着陆正耀打拼了十多年。在帮助神州迅速崛起的同时,自己也从行政人事经理一路成长为“运营一姐”。

她“操盘”着整个集团的业务运营。众所周知,神州走的是重运营模式之路,这就意味着钱治亚要负责包括全国1000多家门店,100000多台车,超过40000名员工的高效运转。就连陆正耀自己也多次表示:“我只负责战略规划和业务布局,至于具体怎么干全是治亚他们的事。”

如今,神州优车的市值已经高达460亿元了,在这个时间节点上,“元老”钱治亚却给自己的职业生涯按下了重启键。

钱治亚的创业项目是咖啡,取名瑞幸咖啡(luckin Coffee)。按理说,“左膀右臂”要离职,老板多少会有些不情愿。但是陆正耀却想得很开。“钱总为神州付出了这么多年,现在她想做一点别的事情,我会全力支持。”

说到做到。陆正耀不仅做了她的天使投资人,还借了一笔钱给钱治亚,并且将公司新大楼空余区域租了一部分给瑞幸咖啡。“以后要是地方不够用了,我会提前半年跟她打招呼,我再找别的地方。”老陆爽朗地笑起来。

虽然对于外界来说,钱治亚的选择来得很突然。但其实,这个项目在她心里酝酿了很久。

当前,正值保健酒业公司生产任务特别繁忙之际。为解决生产中的困难,帮助基层高质量超额完成任务,2017年12月28日下午5时半至晚上9时半,公司党委书记、董事长王开馥,党委委员、副总经理、首席质量官陈强,党委委员、副总经理赵富刚率队到茅台生产厂区调研并召开现场会,研究解决包装生产有关重要工作。

调研中,王开馥一行深入包装车间各班组生产现场,仔细查看各班组的灌装及包装情况;亲切问候班组成员,并详细询问车间负责人及员工更换工作服、操作箱等工作进展情况,了解工作中需要解决的困难和问题等;勉励车间和班组成员严格按照操作流程进行规范操作,保证产品包装质量。

晚上7时,王开馥一行在包装车间会议室召开现场办公会。听取各相关部门工作情况汇报,围绕生产情况和近期出现的困难进行了充分的讨论研究,提出了实实在在的解决措施。

王开馥强调,质量是企业的生命,绝不能马虎,遇事不能等,做事不能拖,要积极主动想办法解决问题;生产各相关部门要严把质量关,各项工作前期都要有应急预案,要有风



起因很简单,因为经常加班,钱治亚成为咖啡的重度爱好者。时间一长,便对这种饮品多了几分兴趣。出于职业习惯,她做了一点“功课”,比较了中外市场对于咖啡消费的需求。

她发现,发达国家和地区咖啡消费水平极高:芬兰平均每人每年1200余杯,瑞士800杯,美国加拿大则是300—400杯左右。在亚洲国家,日本和韩国是人均180杯。相比之下,中国大陆每年人均咖啡饮用量仅为4—5杯,北京上海广州等大城市也仅为20杯。

差距太大了,为什么?钱治亚又做了一点调研,发现咖啡在我国尚未普及,一是因为贵,二是由于购买不便,用户体验不好。因此,她将瑞幸咖啡定位于高品质商业化咖啡,又拜托陆正耀“刷脸”,找台湾澳美请来了张震和汤唯代言,向职场人群和年青一代的消费者推广普及咖啡文化。

消费升级:市场那么大,选择那么少

《2017—2021年中国咖啡行业投资分析及前景预测报告》指出,中国的咖啡消费量每年增长幅度在15%—20%。而从全球市场上来看,平均咖啡消费增速只有2%。

不难看出,在消费升级的大背景下,中国正在成为世界上最具潜力的咖啡消费大国。而随着咖啡文化的普及和城市化的加速,这种增长的势头还将继续保持。

上述报告还指出,目前全球咖啡消费市场规模大约为12万亿人民币,其中美国年消费约为3万亿人民币,而我国的咖啡消费市场规模在700亿人民币左右。

更耐人寻味的是,从咖啡饮用结构上看,全球现磨咖啡在咖啡总消费量中的占比超过87%,速溶咖啡占比小于13%。而在中国这组数据恰恰是反过来的——速溶咖啡占据84%的市场份额,现磨咖啡仅占16%。

在这里面有大生意。在商海中打拼多年,钱治亚坐不住了。也正是因为骨子里这种商业基因,注定了她不能对这片蓝海视而不见。

“市场这么大,我们想喝咖啡时选择却那么少,这不合理。”“中国的咖啡市场不能只有星巴克。”

不过,巨头们的热情也同样高涨,都在市场爆发前夜密集布局——

2017年7月底,咖啡巨头星巴克宣布以13亿美元收购其与统一在中国华东市场的合资公司剩余的50%股权,在大陆市场全面实现直营;

COSTA母公司英国Whitbread集团宣布,以人民币3.1亿元收购与江苏悦达集团在中国的合资企业悦达咖世家(上海)餐饮管理有限公司剩余49%股份,从而让COSTA全资拥有中国南方市场;

作为速溶咖啡的鼻祖,雀巢在前不久更是斥资5亿美元成为小众咖啡品牌Blue Bottle的最大股东;

此外,美国老牌咖啡Peet's也正式进入中国,首家门店将落户上海……

咖啡巨头在资本端一连串的动作,佐证了钱治亚的判断。她摩拳擦掌,准备全身心投入这片新的“赛道”。

新零售:用互联网思维卖一杯好咖啡

跟着老陆干了十多年,神州的一点一滴早已成了钱治亚的烙印。因此,当她宣布要去卖咖啡的时候,熟悉她的人都有一个同样的疑问——钱治亚会用专车的打法来进入咖啡

市场吗?

当记者把问题抛给她时,钱治亚说:“我要用互联网的思维和速度来做咖啡,市场很快会感觉到节奏的变化和竞争的压力。”说者淡定,听者感受到的却是一腔笃定。

陆正耀则在一旁开起了玩笑:“我现在去星巴克买咖啡时,心里都在替他们着急——钱总要卖咖啡,你们遇到对手了!”

那么,要和星巴克PK,瑞幸靠的是什么?钱治亚说,“瑞幸要做一杯高品质的咖啡,通过互联网的方式做成新零售典范,我们的目标就是要(在国内)打败星巴克。”这意味着,消费者体验是瑞幸关注的核心,整个咖啡的工艺制作、供应链管理、品牌营销,甚至包括门店装修和APP设计,都将围绕上述目标来打造。

一个简单的例子,为了调制一杯高品质、适合中国人口味的咖啡,钱治亚专程请来了分别来自意大利、日本和中国的三位WBC冠军负责配方调制,产品设计,坚持采用了优质的阿拉比卡豆,精挑细选了最好的咖啡豆以及瑞士顶级咖啡机品牌,低调地进行了多次试验,才有了今天口感醇厚的luckin Coffee。

在钱治亚的规划中,瑞幸未来将更加互联网化。与普通咖啡厅不同的是,瑞幸咖啡没有收银台,也没有收银员,点单和支付都在线上完成——用户通过APP下单,选择自己喜欢的口味,然后再选择送货或者预定时间自取。

高举高打、体验至上、线上线下……这几个关键词听上去耳熟能详吗?是的,钱治亚试图用互联网的思维和商业逻辑来改造咖啡市场。恰好,这是中国公司和创业者们最擅长的,也是许多外国公司最欠缺的。

如今,一场发源于中国的新零售浪潮正在席卷全球市场,而刚好赶上这个时代而诞生的瑞幸,要把中国在互联网、电商等领域的成功经验“复制”到咖啡这个细分领域中。

钱治亚很有信心。她说,星巴克的市值是815亿美元,远超很多行业,说明这个细分市场有足够的吸引力,中国市场的空间非常大。

瑞幸已经低调地在北京开了两家门店。对于下一步开店的规划,钱治亚不愿多言。但她已经定下了一个不小的目标——打败星巴克。

遇事不能等 做事不能拖

王开馥率队到茅台生产厂区现场办公



控意识;生产调度要合理,流程设计要清晰;供应商选择要进一步优化,保证包装原材料质量;购置相关设备不能怕花钱,“当用不需堪”,以保证生产顺利进行;各部门一定要统

一思想,凝聚共识,切实做好生产保障工作。王开馥表示,公司“惊蛰计划”以营销系统为突破口,接下来要向包装车间等系统延伸,要让绝大多数人愿意留在基层,留在“地板上”。



公司总经理助理宋毅、张显明、程秋,党委办、总经办、生产管理部、企业管理质量部等部门负责人陪同调研并参加现场办公会。(姜艳)

首推 48 个月不限里程超长保修期 上汽红岩助力用户高效畅行



2017年12月18日,在上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上汽红岩”)的2018年度商务年会前夕,其行业首款互联网梦想卡车在海南博鳌全新上市。除了拥有超凡智慧,该互联网梦想卡车的代表车型杰狮大马力牵引车,还搭载了目前国内最强动力系统——同步欧洲的CURSOR 13L发动机带来高达560p马力的动力输出,成为国内最大马力牵引车。

强大的网联科技,再加上无可比拟的动力性能、稳定可靠的安全性能等一系列高强度装备,让红岩首款互联网梦想卡车开启了国内互联网卡车的全新时代。而更引起卡友和媒体强烈关注的是,包括互联网梦想卡车在内的上汽红岩560p大马力所有车型,还在国内首推48个月不限里程保修期,更是开创国内重卡超长保修期的先河。

据了解,一般情况下,高速物流一年跑30万公里,国内主流重卡企业给予产品的保修期一般为2年,3年保修期都不常见,而上汽红岩此次推出4年保修期并且不限里程,相当于红岩大马力重卡在120万公里左右可享受保修服务,在国内当属第一家。业内专业人士称,只有B10真正达到150万公里的整车才敢如此承诺。上汽红岩此次首推4年超长保修期,充分体现其对自身同步欧洲IVECO的技术品质

充满自信,对于用户而言,这一承诺更是大大降低养车成本的贴心福利。

上汽红岩相关负责人表示,为满足用户对时效性的要求,助力高效畅行,除了提供4年不限里程的超长保修期,上汽红岩还为其大马力车型做出四大服务承诺:一是保修期内,发动机有问题免费更换;二是维修超时,给予补偿;三是车辆故障,启用“畅行”替换用车;四是救援到达超时,给予补偿。目前,该“畅行”服务已全面启动,针对红岩公路牵引车在运输途中发生故障不能行驶的,实施快速救援服务,如在规定时间内不能修复好的,由上汽红岩负责协调第三方提供车辆,将用户所运货物由故障地运往目的地,并将挂车送回车辆故障地,尽可能降低用户损失。

2017年,上汽红岩市场销量一路高歌猛进,与此同时,售后服务网点也在同步扩建,服务团队的技术水平和能力也得到全面提升。据了解,到目前为止,上汽红岩全国服务站已有1000多家,覆盖了各地区的重要城市,形成了较为完善的网络体系。上汽红岩相关负责人表示,完备贴心的服务是增强用户满意度的关键,上汽红岩始终将“服务零距离”作为企业发展的重要理念,未来还会继续以用户为导向,进一步加强服务体系的建设,为用户带来更大的增值收益。(符禄强)

“金牌班组”的“领头雁”

■ 李传富 付莉

“2017年重庆市荣昌区公路建设突飞猛进,兰大高速公路、荣河路、保仁省级公路建设,给包46井中心站40余公里(水)管道安全运行带来巨大威胁。通过各种渠道提前收集信息,增加主动性,保证了管线的安全运行。”近日,回想起2017年所干的事,西南油气田蜀南气矿渝西采气作业区包46井中心站站长张光海如实地说道。

石油行当29年风雨历程,凭着踏实的工作、兢兢业业的态度,成就了包46井中心站建站金牌班组的最高殊荣。这位2016年西南油气田公司优秀共产党员、2017年蜀南气矿先进生产工作者在2017年干得苦,但干得值。

执行安全制度手不“软”

“张站长执行安全制度铁面无私,是咱中心站安全的‘守护神’。”包46井中心站班长雷涛自豪地说。

2017年7月,基层站队QHSE标准化建设展开,他主动放弃休息时间,与员工完成“三册一图”的编制。培训中对“三册一图”不符合现场实际的进行标注,及时整改,经过反复推敲和修订完善,QHSE标准化建设走在其他中心站前面。

荣昌大足境内修建高速公路影响40余公里管道运行的状况,中心站以分段划分属地、落实责任人、分类标识警示的“三分法”举措管控风险,制定《包46井中心站管道动态管控方案》,加大施工段的监控,确保了管道的安全运行。针对中心站内外施工频繁的现象,他总能分清主次,把控“要害”,2017年全年施工达40余次,中心站做到了检维修作业票证齐全,风险监督到位。

呵护气井生产心很“细”

包46井中心站产气的多少对保供重庆市大足、荣昌地区用气起着至关重要的作用。他呵护气井就像照顾“孩子”般细心,生怕它“耍脾气”不产气。

2017年,采取由站长、班长、党员各承包一口气井的“三个一”管理气井模式,摸索气井“脾气”,拟定科学开采制度,分析生产异常原因,延缓气井产量递减。尤其是对7口间歇气井制定压力合理、运用灵活的“一井一策”开采制度,仅2017年10月就挖潜77万立方米,中心站全年采气4700万立方米。

张站长处理气井异常同样是位“高手”,仅2017年他先后6次发现并处理气井异常,为气井的安全平稳生产夯实了基础,促进了地方天然气用气需求。

提升技能素质善用“心”

“他就像父辈般把掌握到的操作技能和经验毫无保留传授给我们。”青年员工王婷谈及张站长时竖起大拇指。

他采取“双向”培训,根据员工有的熟悉压缩机原理,有的精通电脑操作,有的对阀门结构了如指掌等不同特长,培训选取某方面具有特长的员工担当授课老师,将自己所学的知识技能讲解或演示给员工。通过这种“既学又讲”的方式,使知识点逐步分解吸收,形成了“人人都当老师,人人都当学生”的互动培训氛围,员工处理故障的能力持续提升。

展望2018年,张站长信心满满。“虽说我的反应不及年轻员工,但我仍然坚守这份责任,抓好传帮带,竭尽全力为用户服务好。”



图为张光海(左)与员工对井口进行巡查。

海尔 2017 年全球营业额同比增长 20%

海尔集团1月6日发布数据显示,2017年海尔集团实现全球营业额2419亿元,同比增长20%;利润总额突破300亿元,其中经营利润同比增长41%。

2017年,海尔收购的美国通用电气家电(GEA)达到了过去10年最好业绩,预计全年收入增幅6.6%,利润增幅22.4%。

在当日举行的海尔集团2018年创新年会上,海尔集团提出2018年率先在全球企业界引爆物联网,并首次提出打造定制物联网时代的“生活X.O”。

海尔集团董事局主席兼首席执行官张瑞敏说,“生活X.O”就是物联网时代美好生活的个性化定制,它具有“可定制性”和“即时性”两个动态特征。“可定制性”指美好生活一定是每个人不同的美好生活,并可以在物联网时代通过个性化定制来实现;“即时性”指用户生活场景的即时需求变成即时价值。

(张旭东 徐冰)