

企业楷模

四川航空从免费接送乘客入手, 将各个利益链条整合在一个平台上, 实现了所有利益相关者合作共赢, 打造了全新的商业模式。

■ 刘志坚

如果有一家航空公司, 用 150 辆 MPV 免费接送乘客, 你大概会一边感慨财大气粗, 一边暗自嘀咕——赔本赚吆喝。可是, 四川航空公司就这样做了, 非但没有赔钱, 反而盈利过亿, 同时还实现了航空公司、汽车厂商、司机、乘客等多方共赢。

凡是坐过飞机的人都知道, 下了飞机之后还要花钱搭乘另一种交通工具才能抵达目的地。为此, 四川航空公司决定凡是购买五折票价以上机票的乘客, 均享受市区免费接送的服务。

这一举措对于乘客无疑是件好事, 但对航空公司而言就是巨大的负担, 甚至会拖累整体的效益。但已然深思熟虑的川航, 用一种崭新的运作模式, 取得了良好的效果。

首先, 川航在选定车型上就下了一番苦工。他们认为: 航空服务班车除了要具备可靠的品质和服务外, 车型的外观、动力、内饰、节能环保、操控性和舒适性等方面都要达到服务航空客户的基本要求, 最终选定了品质优良的风行菱智 MPV 商务车。他们从东风风行汽车公司一次性订购了 150 台 MPV, 由于是批量购买, 同时还签订了通过乘客普及菱智 MPV 的广告意向, 拿到了 9 万元 1 台的优惠价格。

有了车, 就需要司机来开, 川航决定面

共赢, 从免费开始



向四川遴选司机。公司认定想做出租车司机的大有人在, 要开出租, 先要向出租车公司缴纳一笔和车辆差不多等值的保证金, 而且只有车子的使用权, 没有所有权。据此, 出台了政策: 以一台 MPV17.8 万的价格出售给司机, 其中包含一条客源稳定的运

营路线、特许经营费用和管理费用等, 同时开出了每载一名乘客公司给付 25 元的酬劳标准。由于政策与出租车相比十分优惠, 很快就招满了合格的司机。川航也进账了 1320 万的购车差价。【(17.8-9)万×150 台= 1320 万。】

一切就绪, 免费车队整装待发。乘客们下了飞机, 恭候的是一百多台写着“免费接送”的 MPV, 人们纷纷上车, 客满即走, 不花一分钱就可以到达市区任一地点。返程时, 司机则根据公司提供的购票信息, 接上候机乘客, 几乎没有空载。这样 1 个来回, 7 座的 MPV 就可载客 14 人, 按一天 3 个来回计, 毛收入达到 1050 元(14×3×25=1050)。

司机在接送途中, 根据川航与风行汽车达成的协议, 向乘客播放 MPV 商务车的广告, 让乘客们在乘坐体验中具体感知车子的优点和车商的服务, 取得了不错的推广效果。还是按一天 3 个来回计, 一年间 150 辆车的广告受众就超过 200 万人次(14×3×150×365=2299500)。广告合同到期后, 如果汽车厂商有意继续投放, 那给付的广告费则由航空公司与司机按照商定的比例进行分配。

如此一来, 四川航空的免费接送举措, 实现了多方共赢。乘客免费解决了机场到市区之间的交通问题; 司机成了川航的专线司机, 有了稳定、可观的收入; 风行汽车虽然低价出售了 MPV, 但却多出了 150 个售车“专员”, 不但省了一笔广告费用, 还换得一个稳定的广告载体; 川航则通过每天穿梭于市区大街小巷的 150 台印有“免费接送”字样的 MPV, 吸引了大量的潜在乘客。据统计, 平均每天就可以多卖出 10000 张机票, 再加上赚取的卖车差价 1320 万, 川航每年增加的收益上亿元。

四川航空从免费接送乘客入手, 将各个利益链条整合在一个平台上, 实现了所有利益相关者合作共赢, 打造了全新的商业模式。

非凡创想

口罩煎饼

■ 李同勇

2020 年是极不平常的一年。新型冠状病毒肺炎疫情横扫了全球, 给世界经济带来了极大的困扰。

在印度的泰米尔·纳德邦, 有一家名为“马杜来”的餐厅, 主要经营能打包的快餐。由于受新冠疫情的影响, 营业额锐减。同时, 政府规定, 凡进店买食品者必须戴口罩, 否则一律不准进店, 若发现有戴口罩进店买食品的, 将对餐厅重罚。可是, 餐厅的顾客都是附近的居民, 他们来买食品都没有戴口罩的习惯, 并且, 好容易盼来了顾客, 哪有往外推的道理? 这可难坏了老板米哈尔。若想不出好的办法, 只能等待餐厅关门了。

一天, 米哈尔一边工作, 一边想着怎样劝说让顾客戴上口罩。突然, 一个灵感出现, 既然不能口头拒绝没有戴口罩的顾客进店, 那么, 为何不把煎饼做成口罩形, 以此来提醒人们戴口罩呢? 而且这样又不会得罪顾客。想到这里, 米哈尔兴奋不已。

经过一番准备, 米哈尔马上进行着手制作口罩形面饼。他花费了好几个小时才制作出一张口罩形的面饼, 连忙放入蒸锅里。按时出锅后才发现口罩形煎饼中间折叠的那部分不易熟透, 如果等到折叠的那部分都熟透了, 没有折叠的面皮又开始糊了。若做薄一点, 中间厚的问题解决了, 而未折叠的面皮用手去拿又极易损坏, 怎么办? 米哈尔并没有放弃。他整天反复地试验怎样才能使口罩形煎饼像正常煎饼一样, 又香又脆。经过不停的试验, 三天后, 米哈尔终于摸索出了一个不错的方法: 把揉面时间延长, 以增加面团的韧性。然后, 把面皮擀得更薄一些, 这样, 折叠部分就不是太厚了, 未折叠部分又不易破损。虽然人工成本增加, 但米哈尔在原来煎饼售价的基础上增加了 10 卢比(约合人民币 0.92 元)。

当第一锅口罩形煎饼出锅后, 很快被顾客抢购一空。他们在这个敏感时期, 对口罩这件东西太看重了。所以就连吃口罩形煎饼仿佛也变成防控疫情的有效措施一样。特别让米哈尔高兴的是, 他把店铺招牌换成“口罩煎饼”后, 所有进店的顾客都开始自觉戴上口罩了, 不再让店主逐一去解劝了。现在米哈尔的煎饼比以前还热销, 特别是孩子们对口罩形煎饼更感兴趣。

老板米哈尔兴奋地说: “当时只想提醒顾客进店戴口罩, 并未想到这款口罩形煎饼能这么热销! 看来, 有时候事情发展遇到困难时, 不妨动动脑子, 改变一下发展思路, 说不定就会有意想不到的收获。”

工作的加法逻辑

■ 何飞鹏

理论上说, 工作是做完一件, 减少一件, 扣除新产生的任务或工作, 你手上的工作总是越来越少, 这是工作的良性循环——减法逻辑, 工作越做越少。

可是大多数紧张、忙碌, 像走马灯一样的工作者, 却陷入了工作的恶性循环——工作的加法逻辑。因为想做的或要

做的太多, 缺乏停顿或思考的空间, 因此就急急忙忙、匆匆促促完成每一件事, 求的是更快, 更好的结果。但结果往往是, 你完成了一件事, 可能因为错误, 而多增了两件需要善后的事。工作就变得越干越多, 越多越长。

所以最优的方法, 其实也就是要求精准地、有效率地完成每一个步骤, 也就是要求把每一件事做到最好, 做到完美。

不甘。难道就没有办法补救吗? 凯乔绞尽脑汁地想啊想, 当他看到集市上出售的盆景时, 脑袋里闪过一个奇怪的念头。于是, 他借来电钻小心地在那些瓷器底部钻出孔, 然后根据每个瓷器的形状特点种上不同的花草做成造型各异的盆景, 再拿到集市上出售。

果然不出所料, 凯乔才把这些盆景摆出来, 就引来了不少人的顾客。因为市面上的花盆大多是中规中矩的, 花草大多也是端端正正地种在花盆里, 像凯乔这样造型各异的盆景确实新颖引人, 所以他的盆景很快被抢购一空。

后来, 凯乔不但继续经营瓷器的生意, 还多了另一条门路, 那就是继续利用次品瓷器种植出各种奇形怪状的盆景出售。

另一条门路

■ 杨奇斌

刚步入生意场的凯乔听说瓷器生意好做, 就借了一笔钱买回一批碗、碟、盆、瓶等瓷器, 准备大干一场。

可是, 当凯乔兴致勃勃地拉着瓷器去集市上摆摊出售时却傻了眼。原来, 凯乔第一次进货没什么经验, 结果被不良厂家掺进了一大批歪脖子瘸腿的次品。这样的瓷器摆不上台面, 就算价格再低也没有顾客要。就这样, 凯乔东奔西走地摆摊设点, 辛苦了好长一段时间, 不仅没有赚到钱, 反而赔进不少本钱。大家都说凯乔不是做瓷器生意的料。

面对着一堆没人要的次品, 凯乔的心里难受极了。他想把这些次品扔了, 但又心有

放开你那双不愿放开的手吧。给别人提供一个机会、一段历练, 还自己一份渴望已久的轻松, 收获一份与别人分享成功的幸福和开心。

一日, 与大学同学小刘网上聊起了彼此的工作近况。话题一切入, 他便诉起了苦, 接着跟上一个个流泪、抓狂、可怜、晕的表情。

最近, 他被单位任命为专管综合材料的科长, 除了完成领导交办的重要任务之外, 还要负责帮带几位新同事进步。凡是领导分派给他们的文字材料, 都要小刘过目、把关、修改之后, 再呈给领导。旁人看来, 这修修改改的工作应该不会太难, 起码不用亲自起草。可对小刘来说, 这无疑是雪上加霜。

由于他的认真负责、力求完美, 新来同事完成的材料送到他这里, 基本都要被删改三分之二, 有的甚至是全盘推倒自己重来。即便是按小刘事先拉出的提纲来写, 也会因为不合意图, 而被重新润色、完善。自己辛苦也倒罢了。可两个月下来, 新来同事的水平始终不见提高, 且出现了敷衍了事的迹象。一次, 领导过问起来, 还含蓄地批评小刘带“兵”不利, 让他一定要传授经验, 不吝指教。这让小刘感觉亏大了, 冤深了。

听后, 我作为旁观者告诉小刘, 这样下去, 只有自己受苦的分了。本来分内之事就多, 再加上其他几个人的活儿, 就是再能干、再有本事, 也忙不过来。关键是要放开手, 大胆采纳新人的意见, 尽量采用他们看起来并不太成熟、不尽完美的成果; 然后再适度地予以点拨、纠偏, 让他们在保留自己成绩的基础上反思、修正, 促其尽快缩短适应期, 早日提高。而不是自己放不开手, 全包包办。

长此以往, 自己受苦受累不说, 还会让新人由于得不到肯定而丧失信心, 或是认为反正有科长的终极把关而养成惰性。结果导致既扶不起新人, 又困住了自己。小刘频频回复, 表示赞同。可最后, 他无奈地说了一句: 因为是我亲自呈给领导, 因此要负起全责。看来, 小刘还是放不开手, 还要在忙和累中继续下去。

有时, 真的是不愿放开那双握着责任的手, 对别人的能力和潜力充满怀疑, 凡事只有亲力亲为, 才可放心。殊不知, 这样一来, 便悄悄地扼住了别人成长进步的机会, 使其始终处于蹒跚学步的初级阶段, 永远也走不出那双牵着、护着、罩着的大手, 永远让自己在负累中, 承受别人不能进步之责。

放开你那双不愿放开的手吧。给别人提供一个机会、一段历练, 还自己一份渴望已久的轻松, 收获一份与别人分享成功的幸福和开心。

放开你那双不愿放开的手

张金剛

文明用餐 使用公筷公勺

多一双公筷 多一份安心

CIVILIZATION.HEALTH.CULTURE

文明 · 健康 · 修养

公筷公勺备一副 无忧无虑享口福

公益广告

