

策略制胜 | Celue Zhisheng

海归张滇:创新赢得世博唯一“订房承办”

范学贵

2007年12月,汇通天下击败中旅及携程,成为上海世博会唯一指定订房业务承办方,同时它还是“长三角世博主题体验之旅”指定分销平台。

机遇留给有准备的人

作为有史以来规模最大的一次世博会,上海世博会的参观人数预计将达到7000万,其中5000万人可能要下榻上海。而对于一家酒店预订服务商来说,成为“唯一指定订房业务承办方”,就意味着抢下了一块诱人的蛋糕。汇通天下总裁张滇表示:“确保这些人的订房和住宿,对于世博会的成功举办异常重要。”



理职务,直至成为美国最大酒店投资集团之一的德尔集团总监、集团CEO特别助理和德尔国际董事总经理。

找到职业生涯的方向

2003年12月,携程在美国纳斯达克上市,而且成为纳斯达克过去3年来二级市场反应最好的上市公司。

2007年,上海世博会组委会花费了整整6个月的时间,寻找、筛选世博会订房项目的解决方案及其服务提供方,出人意料的是,创立不到3年的汇通天下最终在竞争中胜出。

克上市,而且成为纳斯达克过去3年来二级市场反应最好的上市公司。“它当时规模很小,营业额才2000多万美金,却获得了销售额乘以50倍的募资。”这使当时从事酒店投资的张滇感到兴奋和震惊。他开始研究携程,仔细研读它给美

国证监会的报告,探究携程的运营模式和成功奥秘。他发现携程从事的也是旅游酒店服务行业,这给他很大激励:“一家从中国来的不知名公司能在美国资本市场获得这么大的认可,我为什么不能?”

2004年3月,即携程在美国上市3个月后,张滇便与德尔集团董事长一起来到中国,一边进行市场调研,一边寻找合作伙伴。2005年10月28日,张滇筹建了一年的合资公司汇通天下正式成立,注册资本300万美元,德尔与锦江集团各占50%的股份。

建中国最好酒店预订系统

作为汇通天下的掌门人张滇一直专心致志做一件事:建设一条中国最好的酒店预订系统信息高速公路。“IT只是我们的一个工具,我们的目的是要改变整个酒店业的商业模式。”

汇通天下在成立之时,便以“携程颠覆者”自居。“携程的模式就是基于呼叫中心的传统旅行社,消费者一个预订电话过去,就有五六个电话在

背后工作。携程现有员工7000人,4000个人是在打电话。”而汇通天下则试图“像在网上发布天气预报一样发布房源信息,无论你身处巴黎还是纽约曼哈顿,消费者都能看到上海某一条马路上某家酒店的住宿信息,并在快速完成网上订购的同时,得到网上实时确认”。运营成本比携程更低,自动化程度却更高。

张滇认为,汇通天下打造的互动式中央通用预订系统将为我国旅游市场带来一场变革。

2007年,汇通天下成功成为上海特奥会唯一酒店预订服务承办方;获得2008年度中国酒店行业网络营销最具影响力企业。

作为上海世博会唯一的订房业务承办方,汇通天下将5000多家酒店和全球70万个国际订房网站、旅行社、商务公司对接起来,在第一时间把各家酒店的房源、价格实时更新出去,通过优化让订房过程更为便捷。这还是世博会历史上第一次采用IT方式进行酒店分销。

对于世博会之后的发展,张滇更具信心。



联想陈绍鹏:要做“猫头鹰+大老虎”型领导人

王然

在联想集团,除了柳传志和杨元庆,不得不提及联想全球高级副总裁兼新兴市场总裁陈绍鹏,因为在联想国际化的过程中,正是他领导的中国市场源源不断地为联想国际输送人才,把中国的双业务模式复制到国外去;也是他领导的新兴市场最大程度地保障了联想的盈利;在联想全球业绩滑坡、诸多领导层遭人怀疑的时候,他依然在管理层中稳步提升、游刃有余。

尽管被评为“猫头鹰+大老虎”型领导人,目标明确而善于进取,但是这个面相圆润、亲善忠厚的中年男人表示自己很讲道理、愿意倾听。掐指计算,从一毕业就进入联想工作,一干就是17年,他说,“认同个人与企业共同发展的理念”。

开拓新市场是陈绍鹏的强项,从1993年加入联想至今,陈绍鹏一直都在负责市场和销售方面的工作,是一个天生的推销员,具备“把冰激凌卖给北极熊的本领”。

现在,他把这种风格也传授给了他的团队,越来越多的中国团队被派到海外去,把中国的双业务模式复制到全球各个市场。

柳传志有一次用孔雀和老虎来比喻企业的领袖人物:孔雀善于展示自己的美貌,以此影响别人心甘情愿地跟着它走;老虎依靠自己内在的力量,威风凛凛震慑四方。他认为郭为是“孔雀型”,杨元庆是典型的“老虎型”。

那么陈绍鹏呢?“我也是‘老虎型’的。”杨元庆是“大老虎”,而陈绍鹏是“猫头鹰型老虎”。猫头鹰基本上扮演的角色是在执行上非常精细,非常注重细节,目标很坚定,比较清晰而且比较执着,是目标导向的;老虎总体的风格是比较进取的,也是势在必得的。“这只是我的领导风格,我的沟通风格还是非常善于倾听的。”陈绍鹏补充说,即使对方讲得很刺耳,但是陈绍鹏也总是能够耐着性子去倾听,吸取对自己有益的东西。

陈绍鹏说,自己保持持续的进步有三个特点,第一就是有远大的理想,立意高远;第二是勇气,或者是执着;第三就是学习能力,善于学习,也愿意学习。这些特质保障了陈绍鹏从一个本土公司的销售人员成长为全球第三大PC厂商的高级副总裁。

陈绍鹏将职业发展规划为三点,第一是追求在这个企业里要服务很长时间,“我觉得做任何的工作,没做到3-5年,你是不太可能真正地悟出个味儿来的。”第二是服从组织安排,企业是团队协作,不崇拜个人英雄主义。第三就是要有自己的主见,在一些关键选择的时候,选择自己愿意、有能力做好的事情。“我是比较相信联想柳总讲的以人为本的文化,就是把个人的发展融合到企业的发展之中。”陈绍鹏说。

陈绍鹏40岁,对于一个男人而言,这正是一个绽放的年龄。

顾雪章:创新攀高自得其乐

陈讲运

高得乐,这个诞生于我国太阳能较为集中的浙江嘉兴品牌,对许多人来说有些陌生。但2009年在家电下乡高歌猛进的历程中,高得乐以其合适的价格定位、创新的科学技术、卓越的产品性能在市场终端销售大获成功,跃升为家电下乡太阳能热水器产品销量20强,从而渐渐为人们所熟悉。

台下“十年功”
“高得乐的之所以取得今天的成就,是基于我们近10年的各方面积淀。”顾雪章憨厚地笑笑,呷一口茶接着说,“我们都知道台上一分钟台下十年功的道理,高得乐也一样……”

他明白,高得乐要想在日益激烈的市场中找到自己的定位,并脱颖而出,就必须根据新的形式新的发展态势重新定位和思考,选择自己新的发展道路,确立目标,进行品牌升位。于是,2010年初,顾雪章开始频频大手笔主动出击。

年初,公司签约乒坛名将、奥运双冠军、中国体坛唯一少将衔王涛,并在央视黄金时段和几个重要市场的省电视台投放广告。

今年3月,高得乐推出1+9品牌战略,立足品牌,系统打造品牌核心竞争力,全新的理念,全新的形象,全新的定位,全新的产品,开辟高得乐突围之道。5月4日,人们期盼已久的太阳能下乡终于尘埃落定,高得乐赫然在榜。

战略:速度、创新、升级

2009年12月19日,在北京举行的以“2009,谁为中国赢得尊敬”为主题——2009年度人物颁奖晚会上,顾雪章成功摘得太阳能行业“2009年度品牌中国十大年度人物”桂冠。

“这个时代不是大鱼吃小鱼,而是快鱼吃慢鱼。速度比完美更重要,一旦我们认准的事情,就会迅速做出行动。”顾雪章说,“我们很多时候总是前怕狼后怕虎,等我们认为方案足够完美可以出击时,市场机会早就错过了。”从顾雪章操作品牌的大手笔中我们也许会体会到速度的重要性。

在终端促销方面高得乐也在不断创新。最近推出的“低碳生活1+1”活动受到了广大消费者追捧。低碳经济成为了我国乃至世界发展的主旋律,是人们关注的焦点之一。我国很多城市推出了自行车出租政策。

于是,公司开始了买太阳能送自行车的“低碳生活1+1”活动,首次在重庆举行就实现了560多台,现场定金40多万的可喜成绩。

与此同时,顾雪章还开始了做出海准备。

第一孔900吨现浇箱梁获得成功 中铁二十三局集团南广项目部啃下“硬骨头”

本报讯(特约记者张光林通讯员邓秀军)近日,由中铁二十三局集团承建的南广铁路NGZQ-7标石头步大桥首孔长32米,重达900吨的整体箱梁现场浇筑成功,不仅成为该铁路现浇的第一樘大吨位的箱梁,而且为即将全面投产的大桥箱梁施工积累了经验,提供了详实的技术参数。

南广铁路全线有大小隧道100多座,沿线崇山峻岭,地势起伏不平,由于受场地的限制,加之隧道众多,不具制梁场的建设和大型运架设备的调运,给制梁运架和架梁都带来很大的不便。因此,经勘测设计,全线所有桥梁全部采用现场浇筑。

为了安全优质地浇筑出第一孔梁,为管段内下一步桥梁批量生产提供准确的技术参数,早在一个多月前,该集团公司NGZQ-7标段指

挥部就组建了一个由总工程师牵头,3名多年从事桥梁施工的工程技术人员参加的技术攻关小组,从集团公司请来桥梁专家进行集体会诊,查阅国内外相关的大量资料,通过反复的测算和模拟试验,研究制定了现浇梁膺架专项施工方案。

在第一孔箱梁浇筑现场,指挥部常务副指挥长任平、党委书记徐守新,以及业主和监理单位的领导都亲临现场,详细检查混凝土施工前的各项准备工作,仔细监控每一道施工环节,现场解决施工中出现的应急问题,使箱梁浇筑始终保持可控状态。承担该箱梁施工任务的一分部40多名员工,把优质浇筑好这孔梁当作一项政治任务,从上到下高度重视,项目经理、书记、



▲图为南广铁路石头步大桥现浇梁施工现场一角。张光林摄

程和技术交底的要求,精心操作,确保万无一失。经过近14个小时

的连续奋战,终于按期顺利地完成了预期浇筑任务。

全球白手起家女富豪半数在中国

《福布斯》杂志的一项新闻调查发现,在全球1000多位亿万富豪中,只有14名女性是靠自身的企业家素质而不是靠继承财产跻身亿万富豪行列的。这14名女性中有7名是中国人,《哈利·波特》的作者J·K·罗琳也在这14人中。在这14人中,至少有5人是在丈夫或兄弟的帮衬下起家的。

与此形成鲜明对比的是,在1000多位亿万富翁中,有665名男性是靠自身努力白手起家的,其中

包括世界首富前三名的卡洛斯·斯利姆、比尔·盖茨和沃伦·巴菲特。这一调查结果意味着,在靠自己能力跻身亿万富豪行列的人群中,女性只占2%。

中国女性占据14人中的一半似乎说明中国有最适于女性企业家成长的环境。吴亚军这位44岁的中国地产开发商以39亿美元的身价位居14人之首。此外,美国脱口秀女王奥普拉·温弗里、加普服装王国的创始人之一多丽丝·费希尔、意大

利贝纳通服装创始人之一朱莉安娜·贝纳通也跻身14人之中。俄罗斯最富有的女人、建筑大亨叶连娜·巴图林娜也在14人的榜单上。由于巴图林娜嫁给了莫斯科市长卢日科夫,因此有人认为她的成功有卢日科夫的因素,但巴图林娜坚持说自己没有靠丈夫的帮助。

俄罗斯报纸网6月15日报道,《福布斯》杂志的富豪排行榜显示,莫斯科市长夫人叶连娜·巴图林娜以29亿美元的身家,成为世界第三

大女富豪,超过了脱口秀节目主持人温弗里24亿美元和《哈利·波特》小说作者罗琳21亿美元。

榜上有名的女富豪中仅有14人是白手起家的,资产均超过10亿美元。中国地产商吴亚军名列榜首,而14人中有7人都来自中国。

俄罗斯宏观经济研究中心主任叶连娜·马特洛索娃认为,中国经济多年以10%的速度增长,精明强干的中国妇女大有用武之地。

(据新华网)

上海荣泰成世博接待用椅专项赞助商

6月8日上午,上海世博会事务协调局与上海荣泰健身科技发展有限公司在沪签署协议,荣泰公司正式成为中国2010年上海世博会接待用椅专项赞助商。

上海青浦区副区长李跃旗、上海荣泰健身科技发展有限公司董事长林光荣及世博局相关部门负责人等出席签约仪式。上海世博局市场开发部副部长王慧和荣泰公司总经理林琪分别代表双方签署合作协议。

荣泰此次共向世博会赞助150台豪华多功能按摩椅,这些高档智能按摩椅可以按照使用者的喜好对颈部、腰背部、手臂部、腿部、臀部等部位进行定点以及组合式按摩,通过高科技机芯动作及智能控制的组合气囊群,完成“揉捏”、“拍打”、“揉敲同步”、“叩击”、“指压”等多种按摩手法,达到放松身体、舒缓疲劳、促进健康的效果。据悉,这些按



摩椅将被放置在城市最佳实践区、媒体接待中心以及贵宾接待中心,让海内外来宾充分感受到高科技带

来的美好生活感受。

作为一家专注于人类健康的按摩器具制造商,荣泰致力于为全球消费者提供技术领先、品质卓越的健康产品。荣泰现有区域经销商200多个,售后服务网点100多个,产品畅销全国并远销东南亚、中东、欧洲和北美等地。

2009年4月,荣泰一举荣获“中国航天事业合作伙伴”及“中国航天专用产品”等多项荣誉,筑起了中国按摩器材行业崭新的里程碑。在与上海世博会事务协调局签署协议之前,荣泰公司作为一个有社会责任感的民族企业,曾先成为第二十九届奥林匹克运动会的捐赠商和中国航天事业合作伙伴,有着参与大事件的经历和丰富经验。

(张玉龙)