



百名卓越企业家 候选展台
百家明星企业

周鸿祎 ——让中国人能用中文上网



1970年10月出生,湖北黄冈人。毕业于西安交大管理学院系统工程系,硕士,现360安全中心董事长。1998年10月,为了实现“让中国人能用自己的母语上网”的理想,周鸿祎创建3721公司,并在同年推出了3721“网络实名”的前身——中文网址。3721网络实名以其简单、方便的“用中文上网”的理念,得到千万中国网民的认可。但2004年前后,3721软件在利益驱使下,使用了众多不良手段侵占用户电脑,并使得其难以被卸载、删除,甚至致使用户电脑无法正常工作,从而被公认为有“流氓行为”的软件,并引发“流氓软件”一词,而周鸿祎亦被某些媒体称之为“流氓软件创始人之一”。

2006年3月,周鸿祎创建奇虎公司,出任奇虎董事长,奇虎公司旗下最主要产品之一360安全卫士以查杀3721“网络实名”为首的流氓软件为最重要的功能之一。

丁明亮 ——看鞋说号一说准



丁明亮,生于1965年。从怀揣仅有的150元创办鞋厂,到如今拥有年销售额数十亿元的德尔惠鞋业集团,这位晋江体育用品大企业掌门人的成功充满传奇色彩。他13岁迫于生计早早辍学,摆过地摊,在创业路上几经波折。其中,一场火灾曾让他历时近十年创立的工厂顷刻间化为灰烬。但他硬是咬紧牙关,仅用半年时间便在废墟的原地重建新的家业。

1982年,他跟同乡合伙开了一家小包装袋作坊,做塑料包装袋,这是他的第一次创业。1987年,正式给初步拥有现代设备的鞋厂取名“德尔惠”。

2001年,转型娱乐路线,2002年,企业的销售总额突破3.5亿元。两年后,用2年1000万元的天价聘请周杰伦。而周杰伦加盟后,企业连续两年销售额增长率都超过50%。

2003年-2005年间,其产销及品牌知名度更是达到一个空前的高峰期,福建著名商标、国家免检产品、中国驰名商标、中国名牌产品等荣誉纷至沓来。坚持走娱乐休闲路线,使德尔惠成为晋江运动品牌差异化突围的成功典型。

责编:袁志彬 编辑:蒋莉 电话:(028)87348824
版式:张彤 校对:阳红
2010年6月23日 星期三

GUANLIBIANG

管理变革

战略管理 | Zhanlue Guanli

游走三年之后 广汽菲亚特重新布局

□余跃

2007年底南京菲亚特(南汽集团与菲亚特成立的合资公司)解体后,到如今,菲亚特游走了三年,又在华重新拥有了新的合资项目和新的东家。现在,它要做的就是生产中国消费者想买的汽车。

但在这一点上,菲亚特依旧不轻松。自2009年7月其与广汽集团签署合资基础协议之后,由于双方在国产车型及一些问题上的分歧,新合资项目一直拖延至今。

除在车型上的诉求之外,新合资伙伴广汽显然更希望其有一个新的合资态度。这一次,菲亚特能全力以赴吗?

代号 C-Medium

“广汽菲亚特项目即将国产的代号为C-Medium的车型,配备了1.4升涡轮增压发动机和干式双离合变速器(DCT),将于2012年中投产。”6月9日,在接受记者采访时,菲亚特(中国)公关总监郑晓莉一再强调,这是一款“专门针对中国市场全新开发的车型”。

实际上,自2009年7月签约之后,2010年4月初,广汽菲亚特中方高层曾二度赴罗马。一位广汽项目组人士透露,广汽高层此行正是与国产车型商讨有关,“在经过前期的车型研讨之后,广汽对去年7月合资计划中敲定的中级轿车领雅(Linea)并不满意,希望菲亚特有更具有市场竞争力的车型导入菲菲。”

这一努力的效果明显。广汽高层罗马之行后,菲亚特方面发布的广菲国产车型消息,不再是领雅,而是这款国内



广汽菲亚特合资项目去年在湖南长沙正式奠基

消费者并不熟悉的C-Medium。同时,双方均对广菲后续国产车型讳莫如深。

“随后的车型计划、渠道建设和国产化等将由广菲合资公司的团队具体运作。”郑晓莉表示,而这个运作团队除出任广菲董事长的菲亚特(中国)董事长孟斐旋之外,还有此前负责菲亚特国际业务的广菲合资公司总经理保罗·卡利亚多。

按照菲亚特CEO马尔乔内于4月21日发布了菲亚特集团五年规划,除C-Medium之外,未来五年,其还将针对中国市场投放五款新车型。而上述广菲合资公司经营团队将在这个过程中进一步熟悉和了解中国市场需求,进一步细化具体的产品规划。

在竭力表现出其对中国市场的重视,也更期望外界关注到这种态度的转变。据一位原菲亚特公司内部人士透露,南京菲亚特失败之后,菲亚特十分期望新的合资项目能改变此前在营销渠道的羸弱把柄。

“广菲合资公司人员陆续到位之后,除新工厂的建设之外,还会全面开展营销体系的筹建工作。”郑晓莉表示。显然,对于菲亚特而言,这并不是一个新遇到的问题,菲亚特希望自己有所转变。而自2010年5月份开始,新组建的广汽菲亚特销售部就已经开始在广东、江苏、山东、广西、上海等19个省市及重点汽车市场进行经销商招纳工作。

但不能否认的是,除南汽菲亚特合资公司的营销体系之外,导致双方合作最终失败的因素还在于,此前菲亚特一直不愿导入菲亚特全球市场基础好的车型。有着丰富合资经验的广汽,显然

态度转变

可谓吃一堑长一智,二婚的菲亚特

管理创新 | Guanli Chuangxin

苏宁开卖乐器

□李娟

6月18日,苏宁电器正式进军乐器市场。在LAOX的协助下,苏宁将东京的乐器经营店MUSICVOX原装拷贝到上海。位于浦东新上海商业城的MUSICVOX——“音乐箱”乐器商城正式开门迎客。

Laox是日本老字号电器连锁企业,一度在日本国内达到150多家连锁店,销售额排名日本第二。2009年6月,苏宁电器正式收购Laox。当时这被解读为苏宁尝试国际化的突破口。

苏宁Laox跨国联姻,双方预备以何为突破口,形成“1+1>2”的协同效应?这很长一段时期一直是业界的关注焦点。

嫁接Laox的乐器零售经验,这是苏宁给出的答案之一。显然,这让外界有些惊讶。

“国美卖户外用品,苏宁卖乐器,家电连锁行业越来越有意思了。”行业观察人士罗向东对记者称,这不是一次无疾而终的试错,目前还持谨慎态度。

不过,苏宁显然对此充满信心。苏宁透露,此前公司已经聘请了权威调查机构对中国乐器消费市场进行了详尽的调查。“这块市场前景诱人”。

与此相应的是,目前中国乐器零售渠道处于相对分散的区域化主导阶段,面向人群偏专业和高端,产品线相对有限,价格也令普通消费者“望而却步”。而MUSICVOX乐器店的体验式运营模式在日本国内已经运营多年,已经有不少成功的经验可以参照,因此,可以帮助苏宁在该方面尽快地找准方向。

“MUSICVOX最大的特点就是采用实际操作体验的卖场模式,消费者可以自由选择与试用。比如店内将汇集150



店内一款售价近6万元的贝司出自著名大师泽文登纯手工制作而成,属于限量版,价格不菲。

个知名品牌吉他,并实现全部开放式通电布货,让吉他迷们实现真正意义上的随心所欲试用平台。”苏宁称。

财富管理“五年磨剑” 交行转型提速

在完成对4000多万客户的分层管理之后,国内第五大银行交通银行(下称“交行”)向“财富管理银行”的转型开始进入“快车道”。

从汇丰中国区业务总裁任上“空降”算起,交行副行长叶迪奇已在交行度过了近5个年头。将近5年,叶迪奇的主要工作之一就是全行4000多万客户进行分层管理,在他看来,一个好的财富管理银行,应该满足每一个客户100%的金融需求。

“客户分层策略已经能够满足所有客户的需求,下一步是针对每一个分层增加产品和服务内容,通过这些品牌吸引客户将更多资产放到交行,享受更高层次的金融服务。”叶迪奇近日在接受记者采访时表示。

在交行的财富管理体系中,已经全面涵盖针对200万美元可投资金融资产和交行系统500万元AUM(管理总资产)的“私人银行”,50万元以上账户的“沃德财

富”,5万-50万元账户的“交银理财”,以及1万-5万元账户的“快捷理财”。

与分层管理同步推进的则是交行产品线的丰富和渠道的拓展。“目前交行理财产品的种类在全行业位列第一,发行量排在第三,可以说理财业务是‘跑赢大市’的。”叶迪奇表示,“而伴随房地产市场调控和资本市场动荡,我们看到理财客户正不断增加。今年初至今,沃德财富客户数量已经超过50万,增速超过20%,私人银行客户增速则超过40%。”

此外,交行也在加紧布局电子银行渠道,从而带动客户使用该行金融产品,吸引更多客户资产进入交行。目前交行已经拥有超过12万台ATM,超过1000家自助银行。

叶迪奇表示:“未来将把物理网点和电子渠道更有效结合,把很多简单操作从网点拿出来集中做成电子渠道,而物理网点则提供电子银行的使用咨询和体验服务,以及进行开户操作、产品推荐、

理财咨询服务等。”

“依照财富管理银行的发展框架,我认为经济和市场环境对零售业务的影响很小。”叶迪奇指出,“个人财富增长是零售业务的主要出发点,而国内财富增长是国内生产总值(GDP)的一倍以上,再加上较高的储蓄率,零售业务的扩张空间依然很大。”

交行一季报显示,虽然企业银行业务仍是其利润主要来源,利息净收入占比为62.39%,但零售银行业务的利息净收入占比已升至24.2%。

叶迪奇透露,伴随房贷市场趋缓,按揭业务增长有所放慢,交行下半年将把更多资源投入小企业业务。“一季度小企业业务增幅超过全行增长水平,下半年希望能把更多资源放在全国的小企业业务上。”他如是说。交行一季报显示,“展业通”小企业贷款同比多增52亿元,增量为去年同期的209倍。

(曹金玲)

不会忽视这一问题,这也直接导致了在新的合资项目上,广汽对国产车型的高要求。

“我们也期望新的经营团队能把这些中国市场消费者的新关注点带入广菲。”一位菲亚特内部人士表示,但显然,这个过程中,还得参考广汽方面的意见。显然,敲定国产车型仅仅是菲亚特二进中国的序曲,后续在合资公司发展过程中,广汽与菲亚特的博弈也肯定不会在短时间内解决。

相关新闻

广汽菲亚特高层团队确定

日前,记者从广汽菲亚特获悉,新合资公司高层团队目前已经确定并开始运作。据内部人士介绍,广汽总经理曾庆洪已正式出任广汽菲亚特董事长,而副董事长由菲亚特中国董事长孟斐旋兼任。

记者了解到,新总经理并非此前外界猜测的菲亚特汽车中国CEO保罗·阿尔贝里诺。“菲亚特对这个新合资公司非常重视,因此派出了菲亚特全球副总裁Paolino出任总经理。”菲亚特内部人士告诉记者,Paolino目前负责菲亚特汽车集团除欧洲以外的国际业务。

另据了解,此前代表广汽参与合资公司谈判的广汽副总蒋平为公司执行副总经理,而外方派出的副总经理为现任菲亚特(中国)全球采购中心首席代表、菲亚特中国副总裁郑显聪。

沈国军挥师在线百货 “电商银泰”亮相

经过银泰系掌门人沈国军一系列的资本运作,国内知名百货连锁集团银泰百货又将增加一个新的身份:电商银泰。据悉,银泰百货已经斥资数千万元,悄然成立由其控股并引进战略投资者的电子商务公司。

相比电子商务巨头卓越亚马逊、当当、京东等在线百货业务上的攻城掠地,传统百货业略显沉寂。但像银泰百货这样,斥巨资单独成立合资公司,招募大量电子商务人才来布局电子商务的,在国内百货界并不多见。

据悉,银泰百货已经组建了一支电子商务业内资深人士组成的团队,其众多管理人物均来自凡客、京东等知名电商。而执掌这一团队帅印的,正是此前被业界与媒体誉为“中国服装电子商务第一人”的中国服装网兼衣服网创始人——廖斌。作为国内电子商务领域的先行者,廖斌早在2001年即创立了B2B的中国服装网,并在2007年创立了B2C的衣服网,并均有不俗市场表现。

此前,廖斌曾在公开媒体上表示,今年会创建一个国内顶级的时尚网站,除了可以在第一时间浏览全球四大时装周秀场,还可以点击各个国际时尚都市的街头橱窗。廖斌表示,这一梦想正在“银泰网”逐步实现。

按规划,银泰网前两年商品结构和品牌结构将与商场相似,经营商品包括服装、箱包、鞋帽、配饰、化妆品、珠宝、奢侈品等200多个品牌10万多个单品。初期的尝试将注重用户数据收集,以后将有更多的互动交流。

(曹虹)