

2 热点透析 Hot Dialysis

成就企业品牌: 要么做“第一”, 要么做“唯一”

——访切割营销理论创始人、著名营销战略与品牌运营专家路长全

■ 本报记者 李代广

“我们如果想要成就企业品牌, 只有两种情况具有绝对竞争力: ‘第一’或‘唯一’, 因此, 我们做企业品牌时, 如果做不了‘第一’, 就做‘唯一’。”3月21日, 切割营销理论创始人、著名营销战略与品牌运营专家路长全, 在河南郑州举办的中国新商业领袖EMD教育大讲堂上, 告诉到会的160多位商界精英。

当天的中国新商业领袖EMD教育大讲堂, 由北京大学后EMBA河南中心、中国新商业领袖EMD河南中心主办。
“新常态”之下产业如何升级? “四个全面”战略布局之下“克强经济学”如何解读? 房产政策及金融创新趋势如何把握? 企业在今年发展中如何适应新形势、找到新坐标? 应北京大学后EMBA河南中心、中国新商业领袖EMD中心邀请, 中国最具价值营销实战专家路长全教授、北京大学冯科教授做客郑州, 开讲切割营销与品牌两极法则和2015国家宏观经济分析。



路长全是切割营销理论创始人、著名营销战略与品牌运营专家, 北京赞伯营销管理咨询有限公司董事长。清华大学、北京大学、海尔商学院、中央党校MBA总裁班客座教授。

“营销就是要将同样的产品卖出不同来, 面对庞杂的市场怎么办? 切割, 就像吃蛋糕一样, 拿刀切一块下来, 直接有效。”路长全从切割说开, 解读切割营销对企业树立品牌发展的重要性。

当天, 作为中国新商业领袖EMD教育大讲堂郑州开讲教师, 路长全以“切割营销与品牌两极法则”为主题, 以亲身操刀的10多个品牌等案例出发, 讲解企业如何进行市场和产品的切割, 以实现以小博大、以弱击强的营销效果, 赢得了现场企业家的称赞。

在现场互动中, 路长全对河南企业家如何适时调整企业发展战略、提升产业结构和发展模式, 从而抓住良机获得快速发展提出了中肯的建议。

学员代表、亿德集团董事长郭仪表示, 路教授用通俗易懂的话语、生动直观的案例分析, 详细阐述了切割营销和品牌两极化法则知识, 浅显易懂。

据了解, 由光华天成博士后科研工作站主办的中国新商业领袖EMD教育以北京大学为核心, 联合清华大学、中国人民大学、上海交通大学、香港大学、台湾大学、厦门大学、浙江大学、复旦大学等八所高校, 通过创新企业家教育, 实施中国企业家成长突破解决方案。

中国互联网群雄: 谁“顺风” 谁“逆风”

■ 万方

随着“互联网+”首次被写入政府工作报告, 下一个“风口”是什么无疑成为当下最热门的话题。在“风来了猪都能飞上天”等心灵鸡汤的鼓舞之下, 挤破头想钻进或等来“风口”的大小创业者、守业者愈发层出不穷。

据新华网报道, 在近日举行的IT领袖峰会上, 深谙中国互联网发展之道的李彦宏、马化腾们齐聚深圳同台论道, 大佬们你来我往的激辩, 无疑能让人学些“顺风起飞”的独门秘籍。

下一个风口是 互联网跟所有行业结合

具有浓重政策色彩的“互联网+”不啻赋予创业者以方向, 转型者以曙光、守业者以更广阔的天地。在互联网化的大浪潮中, 不少大佬亦做足准备, 只等风来。

在资源整合高手马化腾眼里, 下一个风口是互联网跟所有的行业结合。如果说过去一直致力于推进的是人和人之间的连接, 小马哥预测未来需要迈进的方向是人和设备、人和服务的连接。

他认为, 互联网给产业带来的最大转变是实现信息的个性化和透明化, 从而重塑生产力和生产关系的组成。“任何一个细分的行业里面, 谁能够率先把握, 就可以将本身产业中的生产关系重新理顺, 可以把很多不合理的环节去掉, 而且让用户的需求和提供服务的生产商、服务商之间形成一个快捷的互动方式”, 马化腾指出。

与马化腾一道准备“顺风翱翔”的还有联想集团总裁兼首席执行官杨元庆, 他以三个词精准概括了互联网即将进入的新阶段: 人人互联网、物物互联网、业业互联网。

人人互联网其意自明不必多说, 至于物物互联网, 杨元庆通俗地解释道, 物物的互联网就是物联网, “未来会越来越多的家庭智能设备会变得越来越智能。“你在家里面要有固定的温度, 要有固定的湿度, 要空气净化。但是怎么更高的效率来实现, 这是未来智能家居所要达成的目的。包括智能汽车、智能交通亦是同理”。

其实, 从去年开始联想已经逐步完成对于物联网的实质落地。去年年中, 联想全新业务部门NBD在北京召开发布会, 推出专做物联网产品的联想NBD互联网创业平台, 并发布了该平台首批三款创新产品: 智能眼镜、智能路由器和智能空气净化器。

而业业互联网更是与马化腾的想法不谋而合, 杨元庆道, “不管是工业互联网还是行业互联网, 就是互联网跟各行各业结合, 使得这些行业进入到下一个阶段, 我们现在所谈的智能制造也好, 工业4.0也好, 我想大概都是跟这个有关系。”

风口论、猪论充满了投机思维

刚在两会倡导完“中国大脑”的李彦宏, 却给风口论、猪论泼了盆冷水——“我觉得风口论, 包括猪论是充满了投机思维的方向”。在大热潮中冷思考, 李彦宏又一次文青范尽显。

Robin以自身体验为例, “我从2000年回国到现在, 这15年来时时都处在风口中, 吹得我难受, 各种各样的机会, 让我焦虑的是什么呢? 不是还有哪些可以做。只有回答什么不做, 我才能够真正聚焦, 把真正适合我的东西做好。”

言下之意, 准备顺风起飞的人们, 你们确定比李彦宏更具慧眼看中风口吗?

在他看来, 在众多热潮中难能可贵的是, 能不能专注一件事, 坚持很多年一直做下去。“如果想天天跟风, 互联网金融就做互联网金融, O2O热就做O2O, 医疗跟互联网结合就转去做医疗, 这样是不行的。因为中国市场大, 每一个领域都有很多竞争对手, 很多人, 你看到的机会大家都看到了。”

他善意提醒跟风的人们, 不是说你看到了这个方向就可以成功, 不是说你站在这里什么都不干就飞起来了。李彦宏直言, “这种思维方式我觉得真的不能去鼓励, 应该说我现在喜欢什么, 我擅长什么, 我要想把这件事情做成, 我需要通过什么样的努力, 用什么样的手段。”

毕竟, 凡事都有两面性, 在概念先行的互联网领域里, 到底能杀出多少个真正有创新气质的公司, 不得不让人停下盲目的脚步认真思索。跟风这事就类似于散户接盘, 正如牛市过后来不及出逃的散户一般, “如果大家都想找捷径, 每个人都是这种思维方式, 是很危险的”, 李彦宏说。



克明面业延津分公司开展品质安全知识竞赛

本报讯 (记者 李凤发 通讯员 周忠应) 为普及全员安全知识, 强化安全意识和遵章守纪的自觉性, 努力营造“人人想安全、人人保安全”的强大合力, 3月24日下午, 湖南克明面业延津分公司五车间开展了以“科学发展、安全生产”为主题的安全知识竞赛活动。现场气氛热烈, 紧张而又严肃, 他们全部穿着工作服, 戴着工作帽, 形成一道独特的风景。

此次活动分为4个竞赛小组, 由车间主任、分公司工会领导担任评委, 车间员工参与。在赛前还开展了安全故事分享与小苹果舞蹈等活动, 把现场气氛搞得非常活跃。

随后, 在安全知识竞赛答题环节, 通过对《安全生产法》、劳动安全管理、消防知识、现场作业安全控制措施及违章违纪范围、安全风险知识问答, 车间员工接受了一次全面的安全知识再学习, 使安全生产知识水平和自我保护能力得到提高, 同时也提高了车间员工遵守劳动纪律, 杜绝违章作业的自觉性, 强化了大家安全风险防范意识, 树立了科学发展、安全发展的理念。

近两个多小时的安全演讲和知识竞赛, 气氛热烈, 竞争激烈, 最后评选一、二、三名, 并进行了奖励。



银霞财富开业庆典及授牌仪式在重庆隆重举行

日前, 重庆银霞财富开业授牌仪式新闻发布会在重庆世纪金源大酒店三楼国家会议厅隆重举行。出席活动的有中国银监会主任张文孝, 中国中小商业企业协会副会长孔庆泰, 中国中小商业企业协会副会长、中国中小企业家年会副主席汪官蜀, 中国企业金融学院院长弓宇航, 汇付天下云财富市场总监张磊, 中国东方新华投资管理有限公司总经理张瀚潇, 西南财经大学经济管理学院副院长谭继军, 云南自贸股权投资基金管理公司董事长蔡长岭等多家银行代表出席本次活动。

重庆银霞财富中心董事长张妍霞女士

首先致辞, 对中国银监会、中国中小商业企业协会、汇付天下、中国企业金融学院院长莅临指导表示热烈的欢迎, 对教育培训、投资理财、新闻媒体等各个行业对重庆银霞财富公司的关注和支持表示感谢。重庆银霞财富将不负众望, 立足小微企业, 为更多的企业和金融机构提供完善优质的服务。活动中中国中小商业企业协会副会长孔庆泰, 中国中小商业企业协会副会长、中国中小企业家年会副主席汪官蜀, 中国企业金融学院院长弓宇航等相关领导先后发言。指出小微企业是中国经济的现在, 也是中国经济的未来。其发展正面临着种种困境, 融资难是中

小微企业发展面临的突出问题, 因此金融行业要有社会责任感, 切实努力为企业提供更加完善的金融服务。

西南财经大学经济管理学院副院长谭继军、中国东方新华投资管理有限公司总经理张瀚潇、云南自贸股权投资基金管理公司董事长蔡长岭等企业家和行业精英先后发言致辞, 提出了重庆银霞的行业竞争优势, 并希望重庆银霞财富能够迅速地成长, 为更多的企业提供优质的金融服务。

据了解, 银霞财富中心隶属于重庆张银霞投资有限公司, 公司携手“汇付天下”共建

云财富重庆银霞财富中心。公司实力雄厚, 投资超10亿元, 具有双重监管安全有保障、丰富合作资源、一站式互联网方式运作、服务费快捷运算。现以服务全国逾百万小微企业及500家服务商, 与国内30余家信托公司、全国90%的基金公司、数百家知名P2P公司合租、与国内95%的商业银行合作, 以服务于数十个行业的百余家领先企业。拥有相关的行业资质中国人民银行颁发的《支付业务许可证》; 证监会批准《网上基金销售支付结算许可证》; 国家外汇管理局颁发的《跨境支付业务许可》。(贺岳飞)

车险市场化倒逼险企变革

4月起六地试点启动



■ 马元月 陈婷婷

今年保险业的改革重头戏——车险费率市场化即将拉开大幕。记者24日从保监会获悉, 自4月起经营车险的险企可在六省市首尝市场化定价。这种市场化竞争给了车主更大的选择权, 将倒逼车险市场向粗放竞争和精细化耕作转变。

4月起六省市试点启动

据北京商报报道, 24日, 保监会发布《深化商业车险条款费率管理制度改革试点工作方案》(以下简称《方案》), 明确表示, 自4月1日起, 将在黑龙江、山东、广西、重庆、陕西、青岛等六省市进行车险改革, 险企可根据《方案》要求申报商业车险条款费率。《方案》给出了时间表, 意味着酝酿多年的车险

改革真正进行到了实操倒计时。

目前车险市场套用ABC条款已整整九年, 大一统的条款难以体现产品差异化竞争优势, 而其中多项车险责任还备受争议, 如业内俗称的“高保低赔”和“无责不赔”被指为霸王条款, 因此车险改革呼声不时传出。今年初保监会就曾把车险市场化圈为今年工作的重头戏, 2月初车险改革出台了相关的指导意见, 当时市场猜测车险改革将于5月试点。如此看来, 试点工作正在提速推进。依据《方案》, 险企可以引入行业“示范条款”, 也可以自行定价。“示范条款已对此前行业的ABC条款进行了综合, 将来还会不断调整。”一位险企车险负责人指出, 这将体现车险市场化的需求。

据了解, 中国保险行业协会曾在2012年公布“示范条款”征求意见稿。与ABC条款相比, 示范条款征求意见稿已进一步扩大赔

付责任, 并且调整了理赔流程, 精简索赔单证。《方案》指示, 未来在综合型示范条款的基础上, 将进一步增加不同保障范围的条款, 以满足公众多样化的保险需求。

涉改多方各司其职

《方案》给出试点时间表, 也设定路线图, 将商业车险改革试点分为准备阶段、实施阶段和推广阶段。除此之外, 方案另一大重点就是明确了涉及改革各方的职责分工。例如, 中保协负责拟定商业车险示范条款和保费行业基准, 建立商业车险新型条款评估和保护机制; 险企负责自主确定商业车险条款, 科学厘定商业车险费率, 依法报批商业车险条款费率, 建立商业车险条款费率监测调整机制; 而监管机构不再对产品进行审批, 加强对条款费率拟订使用和偿付能力监管, 并加大检查力度。

尽管险企具有了自主开发产品和定价的权利, 但创新发布仍需监管“点头”, 首先需要过创新委员会综合估计这一关。保监会指出, 中保协应建立商业车险创新条款评估专家库, 设立商业车险创新条款审核委员会, 建立科学合理的商业车险创新条款评估机制, 对险企自主开发条款的创新性、合法性、合理性进行行业评估。“费改后, 险企最核心的任务就是了解并分析风险, 其核心能力就是对不同风险的识别。”安联财险副首席运营官宋玄壁指出。

值得一提的是, 险企在确定车险条款时可以引入“双轨制”, 也就是说同一险企可以同时使用示范条款和创新型条款。不过, 由于险企参与自主定价门槛也大大降低, 很可能试点地区险企有望大批加入自主定价的行列。从目前的方案来看, 只要制度建设、流程改造、系统调试、人员培训等达标就可上报自主设定的条款费率。

有望倒逼经营精细化

虽然车险一直是很多险企赖以生存的基业, 但在单一的条款面前, 各公司只是通过私下返点或打折进行增强吸引力, 竞争也

异常激烈, 行业的平均综合成本率接近100%。

对于此次费率放行, 有中小险企负责人解释, 大公司经验丰富, 客户多, 在定价方面将拥有主动权。华泰证券也表达了相同的观点, 认为从中长期来看, 车险费改利好大型险企, 自主定价后, 大型险企综合优势更为突出, 市场集中度将提升, 且通过大数据精准定价, 提高承保利润。目前, “老三家”人保、平安和太保仍占据车险市场大半江山, 而绝大多数中小险企合计市场份额不足20%。

车险无忧、车宝UBI车险CEO帅勇对北京商报记者分析指出, 车险费率改革, 定价方式发生根本性变化, 需要保险公司拥有更多的驾驶数据, 去分析和识别风险。只有把不同的风险做到精准识别, 才能做到更精准的定价, 盈利能力和盈利结构才更优化。“这就倒逼保险公司必须进行风险识别的精细化, 从而才能实现保监会提出的‘多样化、个性化、差异化’的汽车保险。对驾驶数据和驾驶风险的分析, 将成为未来保险公司最核心的竞争力。没有数据分析的保险公司将没有任何竞争优势。”帅勇补充道。

华泰证券研究报告也表示, 在短期内, 各险企为争夺市场可能会上演价格战, 导致承保利润下滑, 但由于试点6省市产险总保费占全国比重仅14.8%, 总体影响较小。

不过, 此前的车险费改“意见”已强调, 要加强对商业车险条款费率拟订和使用情况进行日常监控, 发现违法违规问题的, 责令险企停止使用并限期修改, 情节严重的, 可以在一定期限内禁止申报新的商业车险条款费率。一旦险企打着创新而扰乱市场、恶性竞争的险企很可能会被勒令退出市场。保监会财险部主任刘峰认为, 目前市场成熟度提高了, 险企理性经营有显著提升。

费率市场化的趋势是, 费率形成机制将使费率与风险更加匹配。险企自主定价可以引入随人因素, 对不同风险的车主设定费率浮动因子, 就是套用“示范条款”, 《方案》允许险企自主制定“核定系数”和“渠道系数”, 上下浮动15%费率, 给予低风险车主更多的优惠。