

8 管理之窗 Management

爱心行天下,慈善迎新年

王振滔慈善基金会启动“新年第一捐”

这不是一场简单的新春开工晚宴，而是一场“爱与感恩”的洗礼。2月14日,大年初七,奥康国际邀百名员工及家属共度“情人节”,以一场“感恩盛典”开启新年第一个工作日。同时,奥康国际董事长、王振滔慈善基金会创始人王振滔对外宣布:捐资1000万爱心款,定向用于2016年“爱心接力计划”、“爱心明眸工程”、“爱心100”等公益慈善项目,以“新年第一捐”迎接崭新一年的到来。

“2016年仍然会是经济困难的一年,中国的实体经济仍处‘寒冬’。但是,企业可以等待‘春天’的复苏,爱心却刻不容缓!”人的一生中,花钱和赚钱同样重要,做企业要赚钱,而慈善基金会就是为了花钱,只有把钱花到该花的地方,人生才有意义。”基金会创始人王振滔说道,“2016年,基金会已持续开展9年‘爱心接力计划’,不管外部经济环境如何困难,慈善事业仍会不遗余力地继续。另外,‘爱心100’、‘明眸工程’两个爱心项目也将正式启动。我们要让更多贫困学子上得起大学,要让更多生活困难的眼疾患者重见光明。”

据悉,通过9年的爱心传播,王振滔慈善基金会“爱心接力计划”的慈善理念渐入人心,许多家境贫困的优秀学子,通过“爱心接力计划”顺利地进入了心之神往的大学校园。

家家悦如何炼成山东第一连锁超市

福建的永辉、江苏的苏果、湖南的步步高……很多地方都有强势的本土连锁超市,让沃尔玛、家乐福这样的连锁巨头也难以超越。

在我的老家山东威海,这样的一个连锁超市是家家悦,其零售版图并未超出山东省,省内却已是快消品连锁品牌排名第一。门店开了又开,顾客来了又来。仅在威海市的文登区,家家悦已经密集到市区五分钟车程内必有一家门店、郊区每个镇必有一家分店的程度。

去年腊月二十八,距离过年只有一步之遥,我来到家家悦的文登百货大楼店。广播里一遍遍播放着《恭喜发财》,墙壁上挂着大红的福字和灯笼,接踵摩肩的顾客们各自低头挑选年货和生鲜,几乎每个都出门店的人都满载而归。

这个威海土生土长的超市,究竟是如何做成山东第一连锁超市的呢?

威海第一家超级市场

小时候总盼着在威海市区工作的小姨给买零食,那些花花绿绿的零食被装在一个大塑料袋里,袋上印着“威海糖酒站超级市场”,那是家家悦的前身。

1995年,第一家威海糖酒站超级市场在威海的昆明路开张。虽然只卖些烟酒茶糖等副食,它却让威海人第一次感受到了“超市”这种零售方式,买东西不再是面对着柜台和售货员,开放式陈列和选购让人和商品离得更近,舒适又新潮。

《连锁》杂志报道显示,这家门店一开业就广受欢迎,生意兴隆人满为患,当天就突破了40万的销售额。

这是时任威海糖酒站总经理王培桓的一次商业冒险。1994年,王培桓南下学习时发现了以美宜佳超市为代表的新零售模式,第二年就学着开起了自己的品牌超市。同一时间,威海乃至山东大多数传统的糖酒店已经处于挣扎倒闭的边缘。

仅仅用了6年,威海糖酒站超级市场就在威海站稳了脚跟。王培桓没有就此止步,向前一步把超市开到临近的烟台市,试着扩大自己的商业版图。为了异地扩张的便利,威海糖酒站超级市场改名为“家家悦”。

而后,家家悦从威海往山东西部扩张,在潍坊、青岛、临沂、莱芜、枣庄等40个市县区都建起了门店。

率先做自营生鲜

在威海,人们买肉买菜买海鲜不去菜市场,而是选择离家近的家家悦超市,那里的生



会上,王振滔将爱心助学金递交给温州市慈善总会张林会长,拟计划用于帮助浙江大学、哈尔滨工业大学(威海)、山东大学(威海)、北师大(珠海)等高校逾千名寒门学子圆梦大学。同时,并承诺将安排具体时间,实地前往各院校,与优秀寒门学子面对面地沟通与交流。王振滔基金会负责人表示:“我们发起‘爱

心接力计划’,最主要的动力源于把爱心延续,并希望通过自己的行动,带动和影响他人,在伸出援手的同时,创造更多的社会价值,让我们的社会更温暖更和谐。”

随后,王振滔慈善基金会还首度携手温州市慈善总会、温州医科大学附属眼视光医院等单位,共同参与并启动“爱心明眸工程”,

农行公益担当责任 精准救助扶贫济困

农历猴年“春节”期间,由农业银行河北承德分行所辖宽城县支行行长曹力带队,专程赶到承德市宽城县域最南端,距离县城170多华里的偏远山区贫困村——汤道河镇季杖子村走访慰问,为该村8个重点贫困户送去慰问金和大米、食用油等。农行宽城县支行站在担当社会责任的高度,在做好本行业务扶贫的同时,积极开展公益扶贫、精准扶助、精准帮扶,把农业银行的关怀和温暖送到农村贫困农民的心坎上。季杖子村贫困状况突出的杨玉东一家,妻子长期卧病在床,两个孩子正在读大学,家里仅有的经济来源,就是两亩地粮食收入,仅能支付家里日常生活零星开销和部分药费,其余大部分医药费和孩子的学费、生活费等,除了靠孩子打工赚钱外,还要向亲友四邻借债。为了

以帮助国内困难白内障患者重见光明。仪式现场,王振滔与张林共同为“爱心明眸工程”揭牌。

据介绍,白内障是我国排名第一的致盲眼病,目前全国有白内障患者700多万人。“温州明眸工程”自2009年12月推出以来,至今已募集善款2600多万元,帮助7000多名眼病患者重见光明,被中央统战部、人力资源和社会保障部等部门评为“为全面建设小康社会做贡献·社会服务优秀成果”,曾荣获第七届中华慈善奖“最具影响力慈善项目”,还被国务院扶贫办评为社会扶贫创新案例。

一直以来,奥康国际董事长王振滔在慈善公益上身体力行,数十年如一日投身慈善事业。受其影响,奥康百名高管积极响应,联名发起“爱心100”公益项目:通过温州市希望工程的协助,百名高管将同温州地区一百户贫困家庭的孩子形成长期一对一结对帮助。

据了解,作为经国务院和民政部批准成立的国内首个以民营企业家人名字命名的非公募慈善基金,自2007年成立以来,王振滔慈善基金会一直不遗余力地助力教育、救灾、扶贫等慈善公益事业,已累计资助贫困学生一万余名,向社会捐助善款达1.8亿元。

(陈瑞仪)



缓解杨玉东一家眼前困境,曹力行长亲自将员工捐助的5000元现金交到杨玉东手中,并再三叮嘱他,一定要鼓励孩子好好学习,以优异的成绩圆满完成学业,希望杨玉东克服生活中的困难,苦干实干加巧干,早日脱贫致富。

(于绍礼 苏中民)

国美公布三联商社重组方案 引入智能移动终端产业

隶属国美系的A股上市公司三联商社开始“腾笼换鸟”。近日,国美方面公布了对三联商社的重组方案,其家电销售的业务将被剥离,同时引入智能移动终端产业。三联商社将成为一家安全智能手机的制造商,并可能延伸成为国美系智能业务的运作平台。

通过收购引入新业务

根据三联商社公布的重组方案,公司将以9亿元的代价100%收购国内安全智能通讯终端商德景电子。

德景电子是国内领先的安全智能通讯终端的研发和制造商,目前在上海和深圳拥有两家研发中心,在嘉兴和惠州拥有两家制造基地,主要生产“ZEE”牌安全智能手机,目前的主要客户是军队等有信息保密需求的行业客户。

在此次重组过程中,紫光集团旗下的紫光展锐公司也成为未来三联商社的股东之一。作为全球第三大手机芯片供应商,紫光展锐芯片产品运用在众多品牌的手机之中,对于手机的信息安全至关重要。据介绍,此前由德景电子和紫光展锐合作一款安全防护功能手机已经获得军工行业认可,第一批样机已经交付。

三联商社董事长何阳青表示,通过此次重组,国美与一直在山东地区从事区域家电连锁行业的三联商社之间将彻底解决同业竞争问题,这是国美收购三联后对投资者作出的承诺。

何阳青同时强调,引入三联的德景电子

决不是一个手机代工厂,而是要实实在在的推出自己的品牌,结合国美的强大渠道实现销售。德景电子承诺未来三年的净利润分别不低于6000万元、8000万元和1亿元,远超前三联商社从事家电连锁的业绩。

国美系变阵：三联将与零售业务区隔

待本次交易完成后,龙脊岛(国美电器关联公司)会以10.46%的股份份额维持其三联商社大股东身份,而国美控股将以9.98%的份额为第二大股东,加上三边贸易(3.99%)和北京战圣(5.96%),国美系总共持股份额将达到30.39%。紫光展锐将持有上市公司3.99%的股份。

值得注意的是,国美内部人士表示,此次重组后,国美控股(三边贸易的实际控制人是国美控股)将成为三联商社实际大股东。“三联商社的重组实际上是国美控股层面的战略规划,它将成为不同于国美电器的又一个上市公司,将主要运作智能相关业务,与零售业务完全区隔。”

去年9月,国美宣布智能家居战略,也由国美控股主导,黄光裕(国美系创始人)的妻子杜鹃也曾亲自为其站台。有分析称,国美未来智能家居培育成熟,不排除装入三联商社上市公司,并且其他可能的收购动作都有可能。

目前来看,黄光裕控制的国美控股旗下已经有国美电器(零售)、三联商社(智能)、中关村(地产转医药)三大上市公司。

(李媛)

管理日记

给每个专业经理人创业的机会

■ 世纪奥美公关台湾分公司董事长 丁菱娟

我遇到过一位台湾老板,他的企业因为他肯于分享利润的胸襟而成长。他曾经两次创业失败,在人生半百之际,又再度到国外重新举债创业,最后他成功了。他的企业比台湾任何一家企业还国际化,不仅产品行销全球,他的员工和事业伙伴更是各国的顶尖人才。而他自己却只花极少的的时间在工作上,轻松自在的地过日子,简直就是所有CEO们梦想的生活。

我曾好奇地问他是如何管理跨国企业的,他竟然说,不需要管理,因为这些职业经理人会因为保护自己的利益而努力工作。跟他深谈之后,才发现他洞察人性,启动了人性正面的动力,给每个专业经理人创业的机会,因为事关自己的利益和舞台,因此经理人们都充满干劲。

他从制造供应商起家,为了成就国际品牌,他说服当地经销商中优秀的人才出来创业,与他们成立合资公司,供应商品,并给他们提供丰厚的股权和薪资。他掌握了人们“想自己当老板”的心理,加上他的产品价格有竞争力,运营模式稳健,大部分人都愿意跟他合作。他找专人负责全球统一的品牌形象和市场营销活动,让全球当地合伙人能专心地将产品卖得更好。

他讲出了一个经营的最高秘密:一个利润分配的最佳黄金比例是70:30,这个黄金比例是他从30年的商海沉浮中体会出来的。他说,当对方知道公司的利润有70%是进入自己的口袋时,人性的贪婪会减少到最低甚至不见,因为他们不值得为了小利冒险,而且他们有足够的动能去为自己的利益而奋斗。更难能可贵的是,这位老板还将舞台和镁光灯让给这些伙伴,让伙伴们除了享受利益,还享有当地的名气,而他却躲在幕后不曝光自己,让伙伴们视企业为自己的企业来经营。难怪我参加他们内部的活动时,那些优秀能干的老外,都对这位只是中学毕业的老板充满了敬意。

中国企业要做国际品牌,就要借助当地的人才。而企业在铆足劲抢人才的同时,最好爱情和面包能同时给予,否则总有一天人才会另择良主的。

张近东立“军令状” 今年线上交易规模要破1000亿

2月15日,张近东召集苏宁高管签署2016年的岗位目标责任书,称2016年苏宁云商O2O全渠道要突破30%的增长,互联网平台的交易规模要超过1000亿;作为物流集团独立运作的第二年,要在多年资产和技术积累之上,实现规模效益双增长。苏宁金融业务交易规模要突破5000亿。苏宁置业全年营收规模要实现翻倍增长。

面对2016年比2015年更为严峻的宏观经济局势,张近东认为宏观经济的中高速增长更多地是指向制造领域的去产能、调结构和促转型,而苏宁所处的大消费、大服务领域,在供给侧改革的推动下会迎来持续向好的发展。

其次,全社会去库存化、去产能化对渠道能力的要求更高,而苏宁基于大数据C2B反向驱动的供应链模式将优势凸显。

此外,随着原材料和能源成本下降,人民币适度贬值,以及融资成本的下降,给企业的投资创造了非常好的窗口期。

张近东明确指出,苏宁云商在今年要实现用户数量翻一番,强化单品营销和用户经营,开放平台要培养出一大批销售过亿的供应商,建设50个5000万以上,200个2000万以上,250个1000万以上的商户。物流要让50%的供应商加入苏宁物流开放系统。

其中苏宁置业计划整合线上线下零售、文创、金融等多元能力,快速构建自身特色的商业地产开发经营模式;苏宁文创要借助PPTV、苏宁足球俱乐部、苏宁院线的成长,建设为中国文化产业发展的新锐力量;苏宁金控要力争业务量实现三倍增长,迈入国内互联网金融集团的第一阵营;苏宁投资则要迅速协助苏宁各产业的战略布局和发展,提升苏宁整体竞争力和企业价值。

(界面)

章利民:把 ABC KIDS 品牌推向全球

作为中国最早经营儿童鞋服的企业之一,在董事长章利民的带领下,将旗下ABC KIDS品牌打造成了中国儿童鞋服行业的顶尖品牌之一。2015年,ABC KIDS以36.02亿品牌价值再度入选“中国500最具价值品牌”,连续六年成为唯一进入该榜单的中国儿童鞋服品牌。当然,这样的成绩与董事长章利民确立ABC KIDS“因为爱”的品牌主张息息相关。ABC KIDS致力于把“因为爱”的品牌理念传递给每位消费者,贯彻并落到实处。

启动者 缔造国内首家儿童鞋服品牌

改革开放后中国经济迅速崛起,中国儿童

鞋服市场虽然有巨大空白,但是因为没有自己的品牌而处于被动的地位。在审时度势之后,章利民明白品牌才是企业长期发展的基因,于是开始构建国内首家的儿童鞋服品牌的帝国。先行的品牌意识,让章利民赢得先机,更使得ABC KIDS逐渐从粗放的经营阶段逐渐走上了品牌经营时代。

截至目前,公司已拥有遍布全国各地的2000多个经营网点,同时开启线上、线下一体化的O2O布局,使品牌销售渠道进一步完善。在章利民的领导下,ABC KIDS品牌连续六年被评为“童鞋市场综合占有率第一”、“童装市场综合占有率前十”、以及“中国十大童鞋品牌”等荣誉称号。

开拓者 以“人才 + 科技 + 创新”源动力 打造第一品牌市场

作为一个具有庞大消费者的市场,二十一世纪的竞争最终是人才的竞争。对此,章利民更是深谙其道,从产品研发、品牌营销到销售拓展,无不以专业人才打造ABC KIDS的高端品牌。而科技的投入与新品的研发,才是企业持续成功的条件。目前公司至今已经申请成功近300多项产品专利,目的就是通过丰富的儿童产品的经验,进而打造丰富的产品线。近日,ABC KIDS携手腾讯QQ物联、中华儿慈会等共同发起的“守护宝贝计划”在北京举行。新

闻发布会上,ABC KIDS推出了多款儿童智能定位鞋,具有“记步+定位”的功能,这就是ABC KIDS拥抱互联网,围绕科技与创新,打造品牌的有力佐证。

奉献者 用心经营社会公益事业

温暖起步,与爱同行。多年来,ABC KIDS始终以“将关爱中国儿童的健康成长融入每一个家庭”作为企业的使命,投身公益,传播爱心。秉持着企业家的精神,章利民带领ABC KIDS集团开展了一系列关爱儿童的公益行动。公司曾被全国妇联、中国儿童少年基金会授予“中国儿童慈善奖·突出贡献奖”,2013年在“中国公益节”上与多家国际知名企业共同获得“中国公益奖·集体奖”,同年被中国社会福利基金会暖流计划授予“2013年度暖企

业”荣誉称号。

而此次的“守护宝贝计划”是ABC KIDS联合腾讯公司QQ物联、QQ全程助力、中华少年儿童慈善救助基金会、众安保险以及品牌企业共同成立的公益项目。立足于本次“守护宝贝计划”公益项目的施行,贯彻了以往一贯的奉献者精神。运用儿童智能定位鞋,把“用我的足迹,带宝贝回家”的公益理念传播出去。通过运用互联网技术和精神,QQFind儿童智能定位鞋无缝对接了公益慈善,以物联网的平台支撑提升公益的影响力。

“呵护孩子一小步,改变世界一大步”。在章利民董事长带领下,ABC KIDS将不断激励前行,不断开拓创新,继续致力于打造ABC KIDS成为“中国领先的儿童鞋服行业品牌,让世界儿童鞋服行业向中国看齐”,把ABC KIDS品牌推向全球。

(中国网)