

敦煌网 内忧外患陷入裁员风波

外贸遇冷 扩张过快

□ 刘 佳

电子商务的“冬天”似乎即将来临,在团购网站窝窝团、高朋以及B2C网站凡客诚品被曝裁员之后,国内B2B小额外贸批发平台敦煌网也接起了裁员的“接力棒”。

人事调整

日前,一位自称从敦煌网离职的员工在论坛发文称,敦煌网资金链已经断裂,开始大规模裁员,其中B2B平台裁员幅度达60%,技术与市场部裁员50%,敦煌网的高管也受到波及。

9月26日,还有一位敦煌网已离职的总监透露,曾给敦煌网进行过两轮投资的凯鹏华盈(KPCB)身后的美国投资方在对敦煌网进行了多年的尝试和观察后,认为敦煌网盈利速度转化依然过慢,计划不再追加投资,而是抽出资金用于投资美元和债券的购买。

今年9月初,敦煌网就曾陷入裁

员风波,敦煌网发表官方声明称仅是结构性调整。对一些运营成本不高,不是特别理想的项目进行调整,并未透露调整涉及的部门及员工人数。

敦煌网多位内部员工向记者确认,敦煌网从9月初开始内部确有人事变动,但目前裁员已基本完成。有员工向记者透露,裁员总体比例没有外界传闻那么高,约在20%。目前北京总部人数在500人左右,外地员工在200-300人之间。

上述员工向记者透露,这次裁员涉及部门较多,范围波及北京总部及敦煌网的区域分公司,其中有较小部门的人员变动比例确有50%左右,但包括内部转岗与离开敦煌两种情况。他介绍说,离开的员工均按照N+1的方式进行补偿,补偿款项9月30日前会发放到手。

内忧外患

一位敦煌网员工告诉记者,“裁员”的原因之一是公司在尝试一些新业务上受挫。他举例称,此前敦煌网

曾计划在海外市场建立仓储以满足国内外中小企 业对于物流方面的需求,成立了一个不到十人的海外仓储部,但这个项目最后被论证并不成功,该部门员工目前大多被优化调整,这一部门也将逐渐淡化。

易观国际分析师马荣松认为,导致敦煌网裁员的主要原因在于整体外贸缓慢增长的态势。尽管当前珠三角等地区虽未出现大范围倒闭潮,但危机早已浮现,部分小厂因资金链断裂而倒闭,更多的企业因劳动力、原材料等成本上升压力陡增,使得本来利润就不高的订单变得无利可图,因此一些中小企业不敢接外贸订 单,甚至一些海外订单向越南等东南亚国家转移。

上述说法得到了另一位不愿透露姓名的业内人士的证实。他称不久前在长三角考察时曾与敦煌网区域领导有过接触,该领导坦承现在外贸业务并不好做,和前两年相比有很大的差距。

不过,中国电子商务研究中心分析师张周平认为,裁员的主因在于盈



利问题。敦煌网主要是通过抽取一定比例的交易佣金来盈利,这种盈利规模不大,再加上企业融资的额度远远不够企业的发展,靠规模换市场将更加困难,或是导致裁员的原因之一。

扩张过快也被业界猜测是造成裁员的原因之一。去年11月,敦煌网在深圳市正式成立华南总部,王树彤介绍,该公司计划投入1亿元人民币给华南基地。与此同时,该公司员工也在近年从几百人扩展至千人规模,但大范围的扩张与目前外贸形势发展及业绩增长不成比例并不匹配,一些无进展的新业务仍要付出不小的人力成本和营销成本,因此必须做出调整。

如何让客户找你

一个人在一条交通繁忙的道路旁开了一个餐馆,本以为经过自己精心选址,精心准备,开张后会很火爆。但实际情况却是冷冷清清。(有创业经历的朋友都知道,这是常态。如果你做的每件事都马到成功,那你的运气真好。99%的人没有这么好的运气。)

有一天,好不容易来了一位客人,没点多少菜,却提出了一个非分的要求:能否把他的名片贴在餐馆的墙上,以帮助自己拓展业务。老板想想自己也没有什么损失,就答应了。没想到有同样想法的人很多,一传十,十传百,过一段时间整个墙面就贴满了。很多来往的客人慢慢养成了在这个餐馆发布和了解供求信息

的习惯,这个餐馆也就跟着火了起来。

我们都有这样的感慨:卖东西真难。难,难在我们要找客户推销,推销我们认为很好的,却通常不是他需要的东西。而上面的例子告诉我们:卖东西也可以很容易,只要有办法让客户找你,你能给他他需要的东西。

如何让客户找你?我曾经总结了16种方法,其中8种是我称为“营销久赢8法”,也就是说根本的,长期

的,但却要你投入很多的方法,在此不一一列举了。另外8种方法我称为“营销快赢8法”即不需很大投入(甚至没有投入),能很快见效(甚至马上见效),但不能长期有效的方法,在下面给予罗列:

快赢方法1:裁减客户。是的,你没看错,通过裁减无用客户能让你减少投入情况下快速提升销量。

快赢方法2:产品聚焦。裁减产品也经常是有效的快速提升销量的方法。

快赢方法3:改变价格。可能是最简单,最没有成本的提高销量或利润的方法。

快赢方法4:广告轰炸。“开一辆夏利车进去,开一辆奔驰出来”,这可以是广告的效果。

快赢方法5:借力渠道。搭上正确的大船,就不愁没有销售。

快赢方法6:人力推销。销售是在销售信任,信任之桥往往由人搭建。

快赢方法7:创新定位。发现市场上的空白点并占领,是不需很多投入却能很快见效的方法。

快赢方法8:SalesUp。不断寻找销售的突破点。(企业管理世界网)

自主创新 自主品牌 中国最好的 TD 手机——电意手机在杭州诞生

□ 本报记者 高倩如

中国最好的TD手机——电意手机成功问世新闻发布会于9月25日下午在杭州黄龙饭店隆重举行。原铁道部副部长尹守连中将,中共杭州市委常委、副市长沈坚,省委统战部副部长、工商联党组书记、副主席汤卫平等杭州市、滨江区领导出席了发布会。

成立于2008年11月的杭州电意电子有限公司,凭借多年的行业经验,拥有雄厚的技术力量及一流的软硬件开发团队。“自主创新,自主品牌”是每

个电意人的共同目标;“每时每刻,注重细节”则是每个电意人的座右铭。历时两年半,年轻的电意电子耗资超亿元,整合全球行业前沿技术,自主研发了可媲美国际品牌的TD手机——电意智能手机T11。在此次新闻发布会现场,T11的美丽展示及公司负责人对其精彩亮点的解读,让每个到会者感受到选择一种手机,就是选择了一种生活方式,而选择电意手机,则享受了一种精彩的慢生活。

T11配置了4.3寸大屏幕高分辨率炫彩液晶屏,支持高清视频播放。T11

的内核CPU采用主频为1GH z以上的主控芯片,可以与目前最先进的智能手机操作系统安卓2.3操作系统形成完美的搭配,媲美美国国际高端品牌。T11的综合效能非常强大,不但是少数能支持中国移动TD—SCDMA 3G制式的高端智能手机之一,还内置了免费收看的CMMB移动电视、GPS实时道路导航系统、500万像素加30万像素的前后双摄像头、支持蓝牙耳机、支持手写输入、支持电子书阅读、支持OFFICE文档编辑,还能通过3G或WIFI网络随时随地收发EMAIL,以及

获得包括实时新闻资讯和天气预报在内的海量移动无线互联网应用,是名副其实的掌上电脑和智能通讯终端。

电意手机指向未来,代表着远见和卓尔不群。记者从会上获悉,电意电子已和国际顶级奢侈品牌兰博基尼合作,定制铂金钻石系列智能手机。至2011年底,电意手机系列将全面覆盖TD—SCDMA、WCDMA、EVDO—2000三种3G制式。除T11,支持银联支付的NFC智能手机G01,今后,电意电子将保持平均每月推出一款新品的速度,丰富3G手机产品线,从500元

的大众机型到30万的铂金钻石系列智能手机,全方位满足各阶层的消费需求。无论你是移动、联通、电信的用户,都能找到心仪的3G手机——电意手机。

中共杭州市委常委、副市长沈坚在祝贺电意手机成功问世的同时,表示杭州市人民政府将一如既往地支持电意电子在杭州的发展。希望电意电子



新闻发布会现场。

能秉承“创意无界”的理念,以“胸怀使命”的特种兵精神,不仅国内做一流,还要做全球的首屈一指。

第四届中国创意农业发展论坛隆重召开

全国第一个创意农业教育集团在四川大学成立

□ 本报记者 邹元春

2011年9月24日秋高气爽,由成都市创意农业协会主办的第四届中国创意农业发展论坛在四川大学工商管理学院隆重召开,来自全国的270名创意农业科技工作者、创意农业乡村教育工作者、企业家以及会员参加了论坛。论坛同时举行2011中国创意农业发展高层论坛、2011中国创意农业乡村教育家发展峰会、《创意农业学》新书首发暨捐赠仪式,中国创意农业发展论坛主席章继刚发布了《2011-2012年中国创意农业投资价值研究报告》。

第四届中国创意农业发展论坛的成功举办,标志着中国创意农业产业创新联盟正式与产业集群结合成战略合作伙伴,从学术型论坛向农村科教产业结合型实务论坛的转变。中国创意农业发展论坛获得全国政协、民革中央、农业部、四川省政府和民革四川省委领导的高度评价。

在2011中国创意农业发展高层论坛上,四川省生态旅游协会会长、原四川省人大副主任孟俊修宣读了全国政协副主席厉无畏的贺信。厉无畏副主席在贺信中指出,值此“2011年成都市科学技术年分会场-第四届中国创意农业发展论坛”在四川大学隆重举行之际,我谨代表全国政协和民革中央对本次论坛的成功举办表示衷心的祝贺!发展创意农业,将为农业和农村的发展开辟全新的空间,是促进农业增产、农村增美、农民增收和新农村建设的一条充满希望的途径。三年来,四川人民深入贯彻落实科学发展观,坚持以人为本、尊重自然、统筹兼顾、科学重建,灾后恢复重建取得决定性胜利,全省经济平稳较快增长、向好发展。

成立仪式上,四川中国西部创意农业教育集团理事长章继刚在讲话中说,组建四川中国西部创意农业教育

集团,是发展创意农业的重要举措,是创意农业如火如荼快速发展,教育与产业、学校与企业、总部经济与现代农业深度合作的内任要求。他强调,通过建立创意农业职业教育集团,倡导启发式、探究式、讨论式、参与式、创意型教学,着力整合农村科普示范基地、科技示范户、科普示范乡镇、示范社区、科普志愿者的力量,形成一个完整的体系,推动科普工作的效能建设与充分发挥作用。集团将以“中国创意农业观光示范基地”、“中国成渝经济区创意农业示范园区”、“中国农耕体验教育园”、“中华农耕体验大学”、“科普惠农乡村”、“西部创意农业教育研究院”项目实施为载体,以典型的农技协、科普示范基地、科普带头人以及乡村创意师、乡村创业家为主体,大力开展以专家、农村党员干部、科技带头人和科技工作者等为主体的创意农业科技培训,开展形式多样、层次分明、内容丰富的创意农业实用技术培训,造就一支能深入农家院落做指导、走进田间地头做示范的科技人才队伍。

成都自贡商会秘书长黄其明在《创意农业学》新书首发暨捐赠仪式热情致辞。他说,我们在这里轻松地聚会,为章继刚先生的作品——《创意农业学》举行新书首发式。首先,请允许我代表成都自贡商会各位来宾和朋友的到来表示热烈欢迎!章继刚先生的《创意农业学》是新中国成立以来第一部全面而系统地研究创意农业的理



论学科,内容丰富,论述面广的作品。成都自贡商会以“沟通无限、诚信永恒”办会宗旨,本着打造一流商会、品牌商会的目标跨越式发展。随着国家产业政策的调整和对农村建设投入力度的不断加大,成都自贡商会也积极调整自己的发展思路和服务方向,积极投身家乡的新农村建设,已和自贡市富顺县签署了新农村建设战略合作协议。为了发展当地的创意农业,成都自贡商会购买了1000册《创意农业学》,无偿捐赠给自贡市富顺县相关领导,通过成都自贡商会和富顺县广大干部群众的努力,一定能把自贡及当地的新农村建设得更好。

四川省工商局副局长杨跃在高层论坛上表示,随着我国经济的快速发

展,我国创意农业产业发展迅速,已经成为农业农村经济社会发展的新亮点,发展潜力巨大、前景广阔。截至2010年底,全国农家乐已超150万家,规模以上创意休闲农业园区超过1.8万家,全年接待人数超过4亿人次,带动1500万农民受益。他说,发展创意农业旅游可以富裕农民,美化农村,改造传统农业,愉悦城乡居民,具有重大的战略意义和现实意义。

在论坛当天举行的《创意农业学》新书首发式上,四川省社会科学院原副院长、四川大学国际儒学院常务副院长,四川省创意产业协会常务副会长兼秘书长万本根认为:作为21世纪的朝阳产业——创意产业正在发达国家蓬勃兴起。万本根表示,创意农业从

方法到产品不断进行创新,揉进科技和文化的创意元素,突破农业原有的单一功能,为转变农业经济发展模式,推进社会主义新农村建设提供了新思路,必将是新农村建设的一个新引擎。西部崛起离不开四川发展,连续在成都举办了四届中国创意农业发展论坛,对带动四川创意农业产业发展的意义不言而喻。

四川省人大常委、省人大农委副主任,四川农业大学原校长,四川省科协副主席,四川中国西部创意农业教育集团名誉主席文心田在讲话指出,当前和今后一个时期,四川省创意农业的主要任务是提高“三大能力”。一是提高创意农业企业的科技创新能力,注意培育行业领军企业向创意农

业科技型企业发展。二是提高科技对创意农业产业发展的支撑能力,努力打造“十大优势特色种植业”。三是提高科技对转变农业发展方式的引领能力,转变农业发展方式,建立区域低碳农业品牌机制,积极开展创意农业品牌之旅、博览之旅活动,建立有利于节约资源、保护环境、提高效益的生产方式。

四川省生态旅游协会会长、原四川省人大副主任孟俊修在讲话中指出,因为抓好创意农业这项工作,具有多方面重要意义:一是发展创意农业,可以在解决“三农”问题中做出特殊贡献。以农业生产过程、农村风貌、农民劳动生活场景这“三农”为主要吸引物以及融创意生产、创意生活、创意生态为一体的创意农业,将“三农”推向了市场,成为旅游资源和旅游产品,与解决好“三农”问题实现了全面对接。二是发展创意农业,让一、二产业与第三产业更加紧密地结合起来,对于改变城乡二元结构、缩小城乡差别、统筹城乡发展具有重要的战略意义。三是发展创意农业,也有利于丰富优化我国的旅游产品,增强旅游业的发展后劲。

成都市科协常务副主席陈嘉泰、成都市科技局李贵卿副巡视员,四川省委、省政府决策咨询委员会副主任赵文欣就促进中国创意农业产业和创意农业教育发展分别讲话。



四川中国西部创意农业教育集团签约仪式



创意农业乡村教育家发证仪式



《创意农业学》首发式剪彩仪式