

亚航赢利点,在不起眼的地方

到今天为止,新浪微博要钱了吗?没有!整个新浪微博现在完全都是免费的,也没有在上面加广告,也没有做其他任何事情,可是当它的平台足够大,锁定的人足够多的时候,就会像海外的Twitter、Facebook一样,有新的赢利模式出现。美国的Facebook,有69亿人在使用,全美将近一半的网络广告费都投给它。

因此,构建赢利模式,实际上就是创造赢利点,赢利点越多,企业才能成为制定游戏规则者,也才能无限逼近利润最大化。

亚航的游戏规则

亚洲航空公司目前是全亚洲最赚钱的廉价航空公司,这家公司的机票价格经常是业内最低的。2011年3月10日,从广州飞到吉隆坡,它的价格只要439元,飞到吉隆坡之后再飞到伦敦只要2090元,去澳大利亚的黄金海岸只要1159元。从中国去马来西亚、泰国,来回1000元都不到,去澳大利亚、英国,现在来回只要三四千块钱。我们提两个问题:第一,他们

的成本怎么可以这么低?第二,卖这么便宜的机票,航空公司靠什么方法来创造赢利点?

我们看它是怎么处理的。首先,我们只能在这个叫www.airasia.com的官方网站上才能买到机票,它不让你任何旅行社代卖机票,所以没有提成的成本;它起初不设任何营业点卖机票,所以没有行政办公的支出;网站只需要工程师维护就行了,不需要有销售人员;因为一切都是自动化的运作,所以人员开支非常少。

它的先天成本已经比别人省很多了。再来看它的飞机,没有头等舱,没有公务舱,现在只有极少数机型才增加公务舱,全机都是经济舱。飞机上没有东西吃,没有东西喝。这家公司承诺卖给顾客便宜的机票,但没有答应给顾客食物,所以还是这句话:答应给顾客的一定要给顾客,没有答应给顾客的,顾客给我。

它的飞机能够做到,在马来西亚境内,从落地到再起飞,25分钟内一定完成。机场停留时间特别短,因此付出的机场租金成本就特别低。它的飞机不用廊桥,而且飞机大部分时间

提要:为什么你的竞争力会越来越小呢?理由很简单,因为你的竞争对手越来越不要命,越来越大胆,越来越勤于改变游戏规则。当竞争对手改变游戏规则的时候,你会发现绝大多数竞争对手的主营业务只是为了锁定客户,然后再创造自己的赢利点。所以,当你的平台足够大时,所有的钱都会回过头来找你。

要停在外围。因为外围的机场停泊费比较便宜,而廊桥附近比较贵。停在外围另外还有好处,即飞机从空中下来时滑行时间不用那么长,这样就可以节省燃料。

飞机起飞靠跑道比较近,速度可以快一点点。因为没有东西吃,没有东西喝,所以落地后根本不用打扫,也就需要地面的清洁人员,其相关费用也都节省了。所以这家公司有很多的方法节省成本,成本很低因此可以理解。

为什么这家公司吸引了那么多

人的注意?因为它把别的航空公司的打折票当做它的常态票卖。其实有些航空公司根据不同的季节和时段,会出现两折、三折、四折的机票,可能比这家公司的机票还便宜,但是它直接把别人的打折票当做自己的常态票,顾客心里就会记住它,记住它之后就有一堆赢利点。

亚洲航空四大赢利点

赢利点一:全机都是经济舱,位子比别的飞机小一点,间隔比别的飞机窄一点。这么一调整,每架飞机比别的飞机上的位子多出20%,所以飞机上可以增加20%的人,这些人购买机票就会变成利润。

赢利点二:飞机上没有东西吃,没有东西喝,然而如果你想吃想喝,那么在订飞机票的时候,就可以先在网络上选择自己想吃什么,然后用信用卡支付费用,当你上飞机后,你所在的那个位子就有东西吃。

飞机上只有几个位子有东西吃,飞机舱内是个密闭的空间,一打开食物,大家都能闻到香味,有的人没预

订,看到别人吃,他也想吃,可是,他可以付钱买吃的。于是,亚洲航空把在飞机上卖东西变成了一种时尚。在飞机上可以卖很多东西,比如有亚洲航空标志的衣服、帽子、T恤、玩具、笔、手表等,什么东西都有。

赢利点三:因为都是经济舱,所以座位基本没有什么分别。但是亚洲航空公司为飞机前五排座位的椅子套上红色的椅套,如果你想坐在有红色椅套的座位上,可以,只是在订飞机票的时候另外加钱。为什么要坐在这些有红色椅套的椅子上呢?因为座位排在前面或者安全门旁边,一是比较安全,有什么事情跑得快,二是在前面上下飞机会比较快。顾客买那些特殊的位置,就要加一些钱。

赢利点四:随身行李不能超过7公斤,超过1公斤,都让你去托运。行李只能托运10公斤,超过则另收费用,1公斤20元。有一次,我在马来西亚境内坐飞机,机票是100元,行李有30公斤,超了20公斤,20乘以20就是400元,为托运行李付了400元,东西比人还贵,这就是游戏规则。

(林伟贤)

精细化打通企业管理的任督二脉

古人云,“天下大事,必作于细;天下难事,必作于易。”

“精细化管理”,精是指完美、周密、高品质;细是指细节、细致。它是一种企业管理理念和管理技术,是通过规则的系统化和细化,运用程序化、标准化、数据化和信息化的手段,管理各业务单元精确、高效、协同和持续运行。精细化管理主要是针对企业在现代化大生产背景下面对一系列市场变化和挑战,如何应对并且树立自己的持续核心竞争力而展开的。

各大企业陆续都开始大力推行精细化管理,并把其作为建立现代企业制度对企业管理提出的目标和要求之一。精细化管理作为一种先进的管理理念和手段,已被越来越多的企业管理者所接受。但是,当这种精细化管理理念满天飞的时候,如何将理念落地,才是最重要的。

所以在施行精细化管理的同时,企业需要考虑以下几个方面的因素:

首先,结合企业实际把握精细化管理的程度。

海尔人创出了誉满全球、闻名世界的国际品牌,就是因为其企业管理从未放弃过小的细节,海尔每一个细节都已经成为日常规范行动的一部分,它已经把所有的细节都置于直接或间接的控制之中。“海尔”的细节管理是企业管理强化到极致的结果,“细节”造就了海尔的“完美”。

所以,要从企业的行业特点、产品性质、发展阶段等基本点出发,以专业化为前提,系统化为保障,抓住经营管理中的关键环节,细化关键环节的主要控制点,通过各个关键环节和控制点的有效梳理和完善执行,尽量量化,尽量细化,尽量事先控制,尽量自动化运作,以获得更好的绩效和更强的竞争。

其次,不可强调“细节决定成败”过了头。

精细化管理是建立在常规管理的基础上,并将常规管理引向深入的一种管理模式,是一种以最大限度减少管理所占用的资源和降低管理成本为主要目标的管理方式。必须持之以恒,循序渐进,逐步推进。

强调战略过了头,不注重执行过程中的细节及执行力度,固然会使战略落空;反之,把细节强调过了头,而不从战略上重视外界的环境变化对企业经营上的重大影响,鼠目寸光的只看眼前,这样的企业也是失败的。

精细化管理的本质是能够让企业的战略规划更好的贯彻到每个环节并发挥作用,是提升企业执行能力的一个重要途径,同样,精细化管理也会促进企业战略制定水平的提高,促进企业在制定战略和有效执行的循环中逐渐壮大起来。

(曹雪)

●设备位置安排,可维修性的思考;

●备件的标准化与互换性;

●潜在故障应对——设备保修问题;

●项目建设安装与运行的交流沟通;

●预计未来问题(包括运行及将来操作中问题)。

3)购置阶段

按可维修性与可靠性标准评价购置项目,要评价:

●新装置与旧装置的互换;

●新旧装置可互换的备件选择

以及清单;

●预防维修指南;

●可能的故障与停机诊断维修

程序;

●详细安装与拆装图纸;

●材料清单与图纸;

●人员的维修技能培训;

●故障诊断的工具。

4)项目建设与安装

维修主管工程师、技术人员参与项目建设安装测试、试车全过程,通过拍照、录像,了解设备细节,积累设备拆装知识,为今后维修做好技术准备。

5)试车

设备的试车调校过程是了解设备的好机会,供应商工程师的经验和做法要记录,录像和拍照,存档作为未来大修理的参考。

6)运行

●计划与控制:正确操作指南,自主维护规范设计;

●利用率控制与度量,确定利用

率目标;

●维修策略,预防维修计划及其

实施;

●将维修经验嵌入备件库存管

理,控制库存,精确采购;

●资源配置分析,承包商选择程

序建立;

●成本控制,维修活动费用标

准化;

7)淘汰与更新

技术经济分析,积极促进设备技术更新,也避免不当淘汰。

综上所述,设备的全寿命周期管理既包含全寿命周期各个阶段的管理的特色内容,还包含依照其不同阶段故障特点的管理对策,同时包含全寿命周期费用优化的内涵。这是很具科学性、系统性和实践性的一项工作。

5)设备全寿命周期费用管理

设备全寿命周期的费用管理始于设备的规划阶段。某些设备价格昂贵,初始采购费用较高,但因为可靠性高,能源消耗少,修理换件少,故障停机少,其全寿命周期费用反而会较低;反之,某些设备初始采购费用低,但由于可靠性较差,故障频发,换件频繁,或者耗能高等,使得全寿命周期费用较高。因此,设备前期管理不能仅看初始投入,而要思考寿命周期费用的经济性,以寿命周期费用最小化作为决策依据。

设备全寿命周期的费用管理始于设备的规划阶段。某些设备价格昂贵,初始采购费用较高,但因为可靠性高,能源消耗少,修理换件少,故障停机少,其全寿命周期费用反而会较低;反之,某些设备初始采购费用低,但由于可靠性较差,故障频发,换件

频繁,或者耗能高等,使得全寿命周期费用较高。因此,设备前期管理不能仅看初始投入,而要思考寿命周期费用的经济性,以寿命周期费用最小化作为决策依据。

广义的设备全寿命周期维修管理将从设备的设计开发阶段开始。

1)概念与产能研究阶段

设定设备可靠性,评估长周期维修直接和间接费用,对应的维修组织分析。

2)设计阶段

按可维修性与可靠性标准评价购置项目,要评价:

●新装置与旧装置的互换;

●新旧装置可互换的备件选择

以及清单;

●预防维修指南;

●可能的故障与停机诊断维修

程序;

●详细安装与拆装图纸;

●材料清单与图纸;

●人员的维修技能培训;

●故障诊断的工具。

3)项目建设与安装

维修主管工程师、技术人员参与

项目建设安装测试、试车全过程,

通过拍照、录像,了解设备细节,积累

设备拆装知识,为今后维修做好技术准

备。

4)运行

设备的全寿命周期管理既包含全寿命周期各个阶段的管理的特色内容,还包含依照其不同阶段故障特点的管理对策,同时包含全寿命周期费用优化的内涵。这是很具科学性、系统性和实践性的一项工作。

综上所述,设备的全寿命周期管理既包含全寿命周期各个阶段的管理的特色内容,还包含依照其不同阶段故障特点的管理对策,同时包含全寿命周期费用优化的内涵。这是很具科学性、系统性和实践性的一项工作。

综上所述,设备的全寿命周期管理既包含全寿命周期各个阶段的管理的特色内容,还包含依照其不同阶段故障特点的管理对策,同时包含全寿命周期费用