

让别人看得见你

台湾莱雅集团总裁 陈敏慧

我在加入莱雅集团初期,出席过不少次总公司举办的跨区域会议。跨国企业最常在这类场合举办“最佳实务”颁奖活动,听着主持人朗诵出得奖原因,心里忍不住感到不平!因为我发现,我们没得奖并不是做得比较差,而是即使做出不错的成绩,我们也不怎么张扬,让内敛压低了能见度。以我们集团代理的亚曼尼美妆品牌为例,在上市前,我参加了一次亚曼尼的国际会议,台上又照惯例颁起最佳行销、最佳顾客关系管理等奖项,因为还没上市,自然没有我们的份,但是我在当下做了一个决定——我对身旁的同事说:“我们年底就要推动亚曼尼上市,想办法规划一下,明年上台领奖!”没错,就是“规划”,当你想让全世界都看见自己,不能只是苦干,必须先有愿景、计划好要拿什么奖,然后全力以赴!

于是我开始分析,以我们的优势最容易拿下哪些奖项?分析后,锁定了“最佳公关奖”!配合亚曼尼在台上市,我们便计划在台北信义区的香堤大道上,铺上符合亚曼尼时尚形象的红地毯,搭配团队的巧思包装与噱头,大张旗鼓地举办上市活动。这样全力以赴的结果,使我们在隔年风光上台,拿下莱雅年度最佳公关奖!我们在世界舞台的能见度很低,问题就出在中国人惯于谦卑,不够勇于表现自己,而在外商公司里,这件事又很容易造成民族性格上的文化冲突。但与其将错归咎到人格特质、埋怨别人看不见我们,不如“自己制造让别人看见的机会”。

只是,在急于被人看见前,必须比别人更了解自己的优势,然后专心运用这项优势,做好最有胜算的一件事,才能打出最漂亮的一仗,个人亦如此。

增值服务 海尔新举措

我想买台热水器,正好家附近的海尔社区店搞店庆活动,发现价格比商场还要优惠,我就交了钱,因我家距离近,承诺2小时内送到,4小时内安装,我和爱人感叹,买得真值,一天全部搞定。当师傅带货上门安装时,看到他们整洁的工装、标准的工牌、干净的工具包,让我们再一次体验到海尔“国际”范的服务。(苏水良)

中国自古以来就是礼仪之邦,不论传统的佳节馈赠还是日常的员工福利,商务礼赠都已成为一个庞大的市场。在这个电商化风靡的时代,送礼馈赠是否也能找到一片自己的蓝海?

唯礼网:目录礼物的蓝海

去年元旦刚过不久,创维集团宁波分公司旗下的员工,都收到了一份神秘礼物——来自北京唯礼网的精美目录礼物。

说起唯礼网的这个目录礼物,创维集团行政助理陈亮就赞不绝口:“逢年过节的,创维集团都会给员工发点礼物作为福利。但创维员工人数太多了,选择礼物非常困难。以前每年礼物发到员工手里,行政部都会得到很多负面的反馈。特别是有些礼物还有点重量,员工们都发愁如何把礼物带回家。而今年,创维员工只要带着一个唯礼网的礼物目录回家就行了,目录上的礼物员工可以随便挑,挑好后,在网上或电话里通知唯礼网,唯礼网就给员工直接送到家里去。既方便又安全,员工们也满意得不得了。唯礼网真是帮了我们的大忙!”

唯礼网是一家经营“目录礼物”及相关增值服务的在线礼品零售网站。

其实,在电子商务领域,涉及到礼品服务功能的网站也不在少数。像电子商务领域里的大佬京东商城和淘宝网,大把的礼物可以供用户来选择。

不过,唯礼网和这些电商大佬们不同的是,唯礼网提供的是先完成礼物库的甄选,再对礼物库的商品进行分类,以及礼册组合,保持每本产品册都涵盖各大类别的礼物,让送礼人可以按照风格轻松进行选择,并让收礼人满意。

和其他的电子商务网站售卖实实在在的产品不同,唯礼网主营的产品就是一个一个的“目录礼物”。

唯礼网将目录礼物设置为

100-10000元不等的多款整额价位,每个价位又分为通用与定制两种形式。根据不同价位、不同的客户需求,唯礼网的每款目录礼物内都含有同一价位的十几二十种物超所值的精选礼物,涵盖生活、时尚、健康、个性等贴切用户的主题。

当送礼人在唯礼网上支付购买了一种“目录礼物”后,受礼人会得到一个唯礼网寄出的精美目录礼物产

品册,然后受礼人只要通过登陆网站或电话联系唯礼网就能兑换礼品了。为了让用户能有好的购物体验,唯礼网也花了不少心思。

首先唯礼网上的目录礼物产品册都经过了精心设计,印制精致美观。如果是企业定制,目录礼物册上还会有企业独有的个性设计。

另外,礼物产品册上的礼物,也是由唯礼网的专门团队精挑细选的,很多都是国内、国际的大品牌。每款礼物下面还有唯礼网对礼物的唯礼寄语,为礼物赋予了感情。

就目前来看,唯礼网除了通用的目录礼物业务稳步增长外,各种企业的定制目录礼物业务可谓更加喜人!许多大型企业都有和唯礼网进行合作,例如,前面提到的创维集团,中国联通、雷士照明、完美世界、万科等。

创维集团董事长万隆、党委书记杜俊甫等集团高管,陪同全国人大农业与农村委员会调研组一行,来到双汇第一工业园屠宰车间二楼参观走廊,调研组成员俯瞰生产全景,被双汇宏大生产场所所吸引。万隆董事长向王云龙一行介绍说:“这是我国引进的第一条全自动屠宰生产线。”

王云龙一行对双汇集团实施在线生产“头头检验”的做法很感兴趣。陪同调研的漯河市委书记靳克文向调研组成员说:“各位领导请看,这里的屠宰始终坚持一猪一刀,每割一刀都要消毒,绝不会交叉感染。”调研组成员一边听,一边仔细观看,并不断发出由衷的赞叹。调研组成员对双汇集团科学、严格的屠宰及检验检疫措施,给予了充分肯定和高度赞扬,称赞“双汇集团严格加强食品监管,坚持生猪头头在线检测,并引入第三方检测机构监督检验,全力打造安全放心食品,彰显了一个大企业的责任与担当,为国人吃上放心肉作出了重要贡献”。

管理有道

借着本次联姻捷豹路虎,奇瑞不仅能提高自己在高端车领域的技术水平和竞争能力,或许也能实现其品牌的一次突破。

联姻捷豹路虎 奇瑞重走高端路线

谭力峰

从奇瑞汽车股份有限公司(以下简称“奇瑞”)最近种种高调的举动来看,奇瑞董事长尹同跃对其要保住“国内自主品牌第一交椅”的欲望非常强烈。自2010年5月尹同跃决定实施战略转型以来,奇瑞花费了近两年的时间进行内部资源整合以及产品线的调整,从最近联姻捷豹路虎、挖掘各路精英管理人才、与中汽研建立战略合作关系等举动中,奇瑞似乎已然拉开了其新一轮战略转型的序幕。

再走高端策略

距奇瑞观致品牌汽车发布仅4个月,3月21日下午5时,奇瑞和捷豹路虎就合资项目正式达成协议,双方计划将以股比对等的形式建立合资公司。在如此短时间内诞生两个合资企业,奇瑞可谓创造了国内汽车工业合资史上的一个纪录。

尽管该合资项目目前还在发改委的审核当中,然而对于之前几个合资项目都以失败告终的奇瑞来说,本次表现出“志在必得”的态势。

也许是借鉴了此前的经验,奇瑞本次在铺排整个合资项目的工作上,显得非常谨慎。根据合资项目披露的信息显示,奇瑞与捷豹路虎的合资项目总投资额175亿元,双方将组建销售公司,设立研发中心,并建一个整



©尹同跃

车厂和一个发动机厂,工厂预计将在2014年7月正式投产,计划到2015年年底产能要达到8万辆(最终产能要达到18万辆),未来在新的合资公司中共生产4款车型,其中包括2款路虎揽胜车型、一款合资自主车型和一款全铝车身的捷豹车型。这一切都是依照着今年开始实施的《乘用车生产企业及产品准入管理规则(征求意见稿)》来进行。

本次合资项目的关注点之一,是围绕奇瑞与捷豹路虎到底会以何种形式推出“合资自主品牌”的产品。在目前市场上广汽本田的理念S1、上汽通用五菱的宝骏630,以及东风日产的启辰D50等对手的夹击下,有业内人士推测路虎极光和神行者2很可能将是首批投产的车型,而且价格也会适当下调以保持竞争力。

奇瑞一位高层曾透露,“奇瑞在现阶段希望合资的最主要目的,是向路虎学习如何打造高端品牌和产品,而向斯巴鲁学习生产管理,以促使自

己在自主品牌方面有所提高。”奇瑞作为一家生产A级车的企业,纵然其B级车做得再好,目前消费者对其印象还停留在之前水平。前两年奇瑞为了冲击高端汽车品牌,创建了瑞麒和威麟品牌,但销售情况并不尽如人意,随后这两个新品牌建立的销售公司也宣布撤销,走高端策略也宣告失败。

Dunne公司董事长Michael Dunne表示,中国品牌迄今为止仍在为树立强有力的品牌名称而艰苦奋斗,尽管国外品牌在中国消费者中深受欢迎,但对于合资品牌来说,从长远来看,需要为在市场中占有一席之地而更多操心的仍是全球品牌。

“我们的目标是发挥两家公司在品牌塑造、产品研发、技术创新、制造工艺及本土市场资源等方面的优势,为中国用户提供最先进、高效、融汇前沿科技的产品。”奇瑞汽车董事长兼总经理尹同跃与捷豹路虎首席执行官施韦德在此次的联合声明中如是阐述双方合资的愿景。

从求多到求精

从引入观致再到捷豹路虎,奇瑞在重新梳理其内部资产关系后,接下来一切都指向了“IPO(首次公开发行股票)”这个奇瑞渴求已久的计划。

根据奇瑞汽车披露,2007年-2009年,除去政府补贴,奇瑞均处亏

损状态。截至目前,奇瑞汽车总负债超过300亿元,其中流动负债为超过200亿元,资产负债率常年超过70%。加上本次与捷豹路虎公司的合资项目,按照50:50的持股比例,奇瑞需要拿出70多亿元的资金。这样一来,IPO对于奇瑞未来的发展来说,显得尤为迫切。

尽管在本次与捷豹路虎的合作中,业内人士多数并不看好捷豹路虎会将其核心技术转让给奇瑞,但凭借着捷豹路虎近几年在中国市场的表现,在资金上或能助奇瑞“解渴”。数据显示,2011年捷豹路虎在中国的销量首次突破42万辆,全年61%的同比增幅领先于豪华车市场平均水平。在经销商网络方面,截至2011年年底,捷豹路虎在中国的签约授权经销商已增至113家。路虎中国前执行副总裁胡波曾表示,到2013财年,中国就会成为路虎全球最大的市场。

此外,奇瑞先对其过长的产品线下手进行缩减,以提高其盈利能力。“减少产品是收缩战线的结果。”尹同跃说,奇瑞停掉了90%的产品项目,尽管造成“极大损失”,但仍然坚持了下来。

3月22日,奇瑞汽车与中国汽车技术研究中心在天津签署了战略合作协议,根据协议内容,双方将共同致力于汽车新产品、新技术法规的前瞻性开发研究和现有产品的适应性技术改进,计划在汽车可靠性、安全、

可在电脑显示屏上一一动态呈现。这一举措不仅极大地方便了港口战略合作伙伴的货运中转,而且还确保了货物的安全质量,备受该港经济腹地广大货主和国际知名船货代理商的一致青睐和由衷赞赏。(滕以来)

日照港把货场“搬”上国际联网

货商存货发运只需发个指令即成

截至4月上旬,山东日照港股份二公司将其所拥有的铁矿石、煤炭等多个大宗干散货货场全部统一编号“搬”上了国际互联网,首开我国港口动态模拟“电子货场”因特网上线之先河。

日照港动态模拟“电子货场”由

该港股份二公司数据中心自主研发而成并率先应用于GPS进口铁矿石和煤炭货运管理系统,使身处天南地北的中外贸易货商或国际船货代理,无论是该港安排场地存货还是日后委派车辆前来发运,都只需按照该

公司数据中心提供的网址和密码进入这个系统发出相应的计划指令,一座座图像清晰的模拟货场和一条条形象直观的流水装车线便会自动开启业务流程,每一票货物的转场存放、垛位标识及现场发运的全过程都

吴华鸿鹤:掀起“效能”风暴,向“庸懒散”开刀

本报记者 何沙洲

特约记者 吴玲 文迪佳

吴华鸿鹤公司针对精神状态不佳、自我要求不严、工作能力不足、工作作风不实、服务意识不强的“国企通病”,自3月至5月,集中3个月时间,在全员范围内,以各级领导干部、管理人员为重点,集中开展了以“治庸提能、治懒提效、治散提神”为主要内容的效能问责行动。

记者了解到,吴华鸿鹤开展的效能问责工作以坚持标本兼治与综合治理相结合,坚持思想教育 with 组织处理相结合,坚持效能问责与企业生产经营和迁建工作相结合,坚持

平时考核与年度考核相结合,坚持责任追究与完善机制相结合为原则,把思想教育、检查整改、树立典型、责任追究、完善机制贯穿始终。行动分为宣传动员、查找问题、集中整治、常态化管理四个环节,该公司要求各单位在宣传发动阶段召开专题宣贯会议,并成立领导小组,结合正常生产经营、管理和迁建工作切实制定实施方案。利用广播、电视、报纸、协同办公平台等各种形式,大力宣传效能问责行动的目的、意义、主要内容和相关文件,做到人人知晓、全员参与,形成有利于工作开展的舆论氛围。

在查找问题阶段集中排查突出

问题,各单位按照吴华鸿鹤公司的统一要求和重点整治的五个方面问题,结合工作实际,认真查找本单位在能力素质、履职尽责和纪律作风方面存在的突出问题,并形成自查情况报告报公司效能问责工作领导小组办公室。并结合廉政建设“十不准”规定,针对“庸、懒、散”等问题,召开班子专题民主生活会,开展批评与自我批评,对查找出的问题进行深刻剖析,分析问题产生的原因,明确责任并有针对性地提出对策措施,针对一些“庸、懒、散”现象和职工群众反映强烈的突出问题,按照公司有关管理规定,坚持奖惩逗硬,努力形成良好纪律约束导向。

在集中整治阶段,吴华鸿鹤公司将对各单位的劳动纪律、工作纪律、安全纪律、工作效率等情况进行明察暗访。对各单位的作风建设、纪律状况、自查自纠情况进行集中检查,对监督检查中发现的“庸、懒、散”问题,发现一起、查处一起、纠正一起。

目前,吴华鸿鹤各单位均进行了广泛深入的宣传动员,制定切实可行的措施开展着效能问责,员工中加班加点干工作的多了,迟到早退的少了;抓时间认真学习的多了,干与工作无关事情的少了;研究思考工作的多了,无所事事,得过且过的少了,以前存在的“庸懒散”现象明显改善。

本报记者 李代广

全国人大农业与农村委员会调研组视察双汇集团

4月19日上午,全国人大常委会委员、农业与农村委员会主任委员王云龙带领的全国人大农业与农村委员会调研组莅临双汇集团,就农业产业化及龙头企业发展情况进行了调研。

全国人大常委会委员、农业与农村委员会副主任委员张中伟、李乾元,全国人大农业与农村委员会副主任委员房凤友、符廷贵、李成玉、陈光国,全国人大常委会委员、农业与农村委员会副主任委员索丽生、刘振伟及全国人大农业与农村委员会委员马昌裔、王明义、马兰巴特尔、华福周、李殿仁、杨永茂、张晓山、荀天林、梁衡等参加调研。

河南省人大常委会副主任任铁代生,漯河市委书记靳克文,市人大常委会主任雷建民等领导陪同调研。

双汇集团董事长万隆、党委书记杜俊甫等集团高管,陪同全国人大农业与农村委员会调研组一行,来到双汇第一工业园屠宰车间二楼参观走廊,调研组成员俯瞰生产全景,被双汇宏大生产场所所吸引。万隆董事长向王云龙一行介绍说:“这是我国引进的第一条全自动屠宰生产线。”

王云龙一行对双汇集团实施在线生产“头头检验”的做法很感兴趣。陪同调研的漯河市委书记靳克文向调研组成员说:“各位领导请看,这里的屠宰始终坚持一猪一刀,每割一刀都要消毒,绝不会交叉感染。”调研组成员一边听,一边仔细观看,并不断发出由衷的赞叹。调研组成员对双汇集团科学、严格的屠宰及检验检疫措施,给予了充分肯定和高度赞扬,称赞“双汇集团严格加强食品监管,坚持生猪头头在线检测,并引入第三方检测机构监督检验,全力打造安全放心食品,彰显了一个大企业的责任与担当,为国人吃上放心肉作出了重要贡献”。