

魅族 CEO 黄章 复出十日 营销该得多少分

日前,魅族发生了两件事,一是新浪官方微博几乎全被删尽,二是取消了魅族官方论坛首页设计,这都是其 CEO 黄章干的,自2月9日复出以来,这个人对于魅族以往的营销进行了全盘否定,但问题是,单凭黄章一个人的力量,能拯救魅族吗?

四年前拒绝雷军造就如今最大对手

2月9日,魅族黄章复出首日,一段内部会议讲话广为流传,外界迫不及待,欲一睹魅族国产手机业最神秘人物的风采。

视频中的黄章,嘴里叼着一根烟,带点地痞流氓气质,镜头中的他显得不太适应,他说平时宅在家,一般12点起床,也很少在公开场合讲话。“以后这些都会改变。”

四年前,黄章淡出公司日常管理,一度两三年没去过公司,也未在公开场合露面,一年到头宅在家里,一心扑在产品设计上。

也就在这时,手机行业正悄然巨变。当时,小米尚未创办,渴望涉足该行业的雷军找到黄章,与其他投资人出价几千万美元,欲购魅族30%股份,被黄章拒绝。

事后看来,黄章犯了重大错误,不是没看懂资本运作,而是培养自己最大竞争对手——小米。2010年4月,小米创办,模式与魅族极为相近。当时的雷军虚心向黄章求教,一边喝着可乐,一边听其讲魅族是如何与魅族互动。

接下来,小米爆发的四年,正是黄章隐退的四年,四年之后,国内1500元至2000元价位的手机,基本被小米垄断。2013年,小米实现销售额213亿元,而魅族,创办近11年,至今尚未突破100亿门槛。

四年后决定复出学习小米营销之道

魅族曾是小米的模仿对象,产品设计无需多言,定价比小米略高;渠道方面,线下拥有600家专卖店,线上有官方商城、合作电商,还与运营商合作。然而,魅族存在一个致命缺陷,那就是外界公认的,营销做得太差。

魅族一直走着四年前的模式,局限于魅族论坛,在互联网营销迟迟无进展,魅族缺乏一个雷军似的领袖人物。也许早在多年前,黄章便有此等自信,但问题是,他等到自己身陷囹圄时才将这句话说出来:“这个人就是我。”

复出后的十天里,他一直向外界证明:自己是块做营销的料。

2月9日,首发内部会议视频,开年首秀;2月10日,魅族旗舰机MX3降价200元,调价后价格1999元,与小米3持平;2月12日,开设新浪微博,高调宣布从“火星”回到地球。2月17日,黄章清理魅族新浪官微……

黄章一系列举动,直接拉动了魅族销量。2月13日,魅族副总裁郭万喜发微博,显得相当兴奋:“已经让富士康日产量翻倍了还是满足不了需求。”

要改变性格很难营销环境今非昔比

然而,黄章能否延续这种局面,还有待观察。据百度指数显示,今年黄章复出以前(2月5日),数字徘徊在200上下,之后一路上升,复出首日达到顶点约11500,随后回落,目前与雷军不相上下。但“魅族”指数一直平稳,说明黄章对品牌拉动作用目前不明显。

此外这十日里,黄章的高调作风,也引得许多“看官”的不满。互联网评论人士贾敬华表示:“魅族犯了一个致命错误,把对手锁定小米,从品牌的角度来看,小米仍未摆脱山寨的影子。”另黄章彻底删除微博等硬调作风,也被诟病为“让员工毫无存在感”。

北斗星董事长谭文胜表示,黄章想改变自己的性格,很不可思议。“他是个技术男,与雷军是两类人,现在看到小米做得好,想学习它的营销,个人认为很难。如果聘请更专业的人来做营销,效果会更好。”易观分析师王俊也认为:“黄章是一个内功很强的人,为人低调,现在正学习融入互联网元素的话方式。”

谭文胜补充道,魅族目前最大的敌人,不是自己,而是外部环境。“今年,各大厂商把互联网作为销售阵地,中兴、华为、联想、酷派……国内手机行业早已今非昔比。”(王方)

特斯拉 CEO 感谢社交 媒体助其解决起火事件

特斯拉汽车公司首席执行官伊隆·马斯克是 Twitter 的忠实用户,他于日前大力感谢社交媒体帮特斯拉克服了一系列 Model S 轿车起火事件所引发的销售困难。

去年底媒体报道了 Model S 轿车由于道路原因导致汽车电池损坏,从而引发火灾。不久马斯克在讨论第四季财报的电话会议上表示:“需求显著下降,我们对此十分担心。”但是由于社交媒体粉丝的帮助,以及他自己在网上对汽车安全性质疑的解嘲,特斯拉扭转了局势。

马斯克表示:“如果没有社交媒体,我不知道我们是否能纠正误解。”可以肯定的是,尽管持续时间不长,但由于每次特斯拉火灾的消息通过网络迅速传播,社交媒体也煽动了普遍恐慌,导致公司的股价一度探底。

特斯拉还没有完全走出困境。美国国家公路交通安全管理局仍在对特斯拉火灾进行调查。马斯克表示:“我们期望有一个好的结果。”(高韵)

深圳惠程高管大洗牌 倚重职业经理人拓展锂电池隔膜

新年伊始,深圳惠程高管人员便开始大洗牌。

2月19日,公司公告,副总经理陈明春、何芳,财务负责人赵勇敏,副总经理兼董秘赵勋,证代刘婷辞职,辞职理由均为个人原因。董事会还决议通过聘请许为宁担任公司副总经理。

有分析认为,具有汽车行业背景的许为宁出任深圳惠程副总经理,是继现任董事长纪晓文和总经理杨富年之后的又一位职业经理人,体现了公司真正在实施职业经理人制度,这将有助于公司推进锂电池隔膜业务的发展。

管理层推职业经理人化

一直以来,深圳惠程就具有浓厚的“家族化”,其中前董事吕凤华与前董事长吕晓义是兄弟关系,任金生与何平是夫妻关系,何平与何芳是姐妹关系,而前副总经理兼董秘张国刚的妻子吴瑶在公司上市时担任公司会计、监事会主席。

今年1月3日,深圳惠程董事会审议通过了实行职业经理人制度的议案,公司董事会认为,公司的各项业务对管理层成员的视野、水平、素质和能力提出了更高要求,一方面电力产品业务需要巩固和拓展,另一方面聚酰亚胺纤维、纳米纤维电池隔膜等业务亟需开发国内国外两个市场、亟需延伸拓展产品应用领域,决定在公司逐步实行职业经理人制度。

此后,深圳惠程开始对高管进行大范围的洗牌,实施“去家族化”战略。1月3日,桑玉贵因个人原因向公司申请辞去总经理、董事职务。1月21日,公司董事长任金生、董事吕凤华、何芳向董事会提交了辞职报告,辞职理由都是为了配合公司实施职业经理人制度。



人制度、促成公司所有权与经营权的分离。任金生辞职后仍担任相关控股子公司董事的职务,吕凤华辞职后继续担任公司总工程师职务。

记者注意到,其实深圳惠程在去年就已经开始着手职业经理人制度化的布局。2013年1月4日,公司董事长吕晓义和总经理何平申请辞职,随后由任金生出任董事长职务,吕晓义辞职后仍担任相关控股子公司董事的职务。此后,张国刚先后辞去副总经理及董秘和董事职务,并于8月离开了深圳惠程。此外,赵勋刚于去年10月任职董秘,从任职到离职前后不足半年。

在深圳惠程创业元老纷纷辞职之后,纪晓文、杨富年、许为宁今年相继进入公司。

发力锂电池隔膜业务

资料显示,纪晓文和杨富年均任在化工材

料方面的从业经历,而许为宁曾在吉利和上汽任职多年,对汽车行业较为熟悉。

深圳惠程急切引入职业经理人,与公司现有主营业务业绩增长困难有关,职业经理人或将帮助公司在电动汽车电池领域取得突破。

深圳惠程2013年三季报显示,报告期公司实现归属上市公司股东的净利润为3552.91万元,同比下降25.14%。预计2013年归属净利润变动区间在3210万元-5136万元,同比下降20%-50%,业绩变动的主要原因包括电气产品市场竞争激烈、原材料价格上涨等因素导致销售毛利率下降等。

据了解,纳米纤维电池隔膜产品可用于新一代锂电池的生产。据美国IHS公司的充电电池专题报告,由于价格下滑,加上来自电动和混合动力汽车市场的需求推动,锂离子将成为全球最主要的充电电池技术,2010-2020年营业收入将锐增350%。预计

2020年全球锂离子电池营业收入将从2010年的118亿美元增长到537亿美元。2015年营业收入将增加到314亿美元,一举超过目前占优势的充电电池技术铅酸,届时将带来锂电隔膜的行业春天。

随着特斯拉电动车的兴起,聚酰亚胺纤维、纳米纤维电池隔膜等业务被深圳惠程视为公司未来业绩的增长点。去年11月,公司的聚酰亚胺(PI)隔膜镍钴锰锂离子电池通过北方汽车质量监督鉴定试验室的检测。但截至目前,其聚酰亚胺纤维销量仍无太大突破。2013年半年报显示,公司聚酰亚胺材料营收为783.19万元,仅占总营收的4.44%。

此外,中投顾问高级研究员任浩宁向记者表示,安全性问题、性价比问题是制约锂电池推广的核心要素,技术方面的突破如果不能转变为规模化生产,锂电池便很难显现出经济效益。(邹锦添)

大众点评 CEO 回应腾讯入股 一定会独立 IPO

“大众点评网与腾讯合作以及腾讯入股点评20%股份,与点评网独立上市没关系,这是两件事。”2月19日下午6时,大众点评网创始人兼 CEO 张涛在接受记者专访时透露,“点评一直在独立上市的路上,今年我们还将扩大与腾讯的类似合作。”

他说:“实际上在美国这样的合作都不会以投资入股方式发生,可能直接就合作了,这是因为美国比较理性的商业规则,能决定后续很多事情,但在中国这种方式比较普遍,这里有一定的本土安全感因素在。”

当天下午,点评网与腾讯召开新闻发布会,确认腾讯以20%股份战略入股大众点评网;点评网将保持独立运营和发展,大众点评网管理层继续拥有绝对控制权。但对于坊间传闻中的腾讯出资4亿美元,张涛和腾讯总裁刘炽平都予以否认,拒绝披露腾讯入股点评网20%股份的实际投资额。

刘炽平表示,移动互联网是此番腾讯投资点评的主要因素:“事实上2008年、2009年,我们都曾想投资点评网,但一直没进入,虽然看着点评估值一直在涨,直到今年才实现,我觉得一个很重要原因是因为移动互联网,这个趋势使服务社交化越来越明显。”

而张涛也顺势澄清了点评之前的系列绯闻。“以前有各种信息说我们与百度、阿里巴巴进行谈判,这里我澄清一下,我们从没有和百度及阿里有深度接触,这是因为我们对合作的期待有一定乘法效应,不是简单的财务投资或1+1=2的投资。从这个角度讲,阿里和百度都不满足这个条件。”

张涛认为,腾讯优势在社交、流量及用户账号,而点评优势在内容、商业模式和包括销售团队及变现能力等行业能力方面,双方合作具有很大的资源互补性,在社交内容、商户会员和交易闭环方面产生乘法效应和化学反应。

助力团购

“团购已进入新一波激烈竞争,主要集中在前三四强间,而且这种竞争通常越往后越激烈。”张涛指出,经过2012年底、2013年初第一阶段的洗牌竞争,团购领域第二轮竞争又已开启,而点评将继续在这方面投入与加强合作,这可能同样会对点评营收产生影响。

经过2012年下半年PK、团购竞争趋势趋于明朗化,一类运营粗放、偏于资本运作的团购网站开始显疲态,围绕用户需求运营的网站发展则相对稳健。与此同时,团购领域一线阵营名单也陆续出炉。

2012年初,团购门户团800发布《2012年1月中国团购市场统计报告》透



露,一线团购网站按成交额计前四名分别为:窝窝、美团、拉手和点评网;半年后团800发布的《2012年6月中国团购市场统计报告》显示,一线团购网站按成交额计前四名排位变化,分别为:美团、窝窝、点评网和糯米网,点评网进入前三,拉手网则退居第五。

而据团800去年2月统计数据,团购网站开始出现集中化趋势,排名前5强的团购网站市场份额超过90%,其中美团网处于相对稳定的第一角色,其他点评、窝窝、拉手和糯米则排名有所波动。

“这一领域我们会继续增加资金投入,目的是市场份额增长。”张涛告诉21世纪经济报道记者,而除资金外,点评网也会在合作领域迈出大步,合作对象主要包括三类,分别为厂商运营商、搜索和浏览器以及社交网络。

“这三类是移动时代长尾流量的主要来源,我们与腾讯的合作也是这类合作之一。”张涛指出,团购领域点评优势在二线城市,而点评竞争对手优势在三四线城市:“与腾讯的合作包括微信和QQ,将加速我们在全国范围内尤其是三四级城市的扩张。”

“一定会独立 IPO”

张涛还在新闻发布会上强调“点评会独立发展,也一定会独立IPO”,但问题是,点评网到底什么时候上市?

2012年8月张涛曾对记者指出:上市有两个条件很重要,一是公司管理治理能力;二是产品和商业模式相对稳定明朗,不

能是一个完全的新产品,“就像我们刚进入团购业务,基本无法预期下一季预算和收益,因为完全无法估算,你都不知道怎么去做财报预估。”

时隔一年半,张涛再次回应说,因为上市需要出季报出预估,公司不希望有太大偏差,预估能力方面就体现在第一个条件是管理层对成本和效率的控制,而第二个条件,目前点评网产品比较明朗的包括团购、预订和本地广告。

除极大程度地改变点评盈利模式的团购,本地广告是点评网最早也最成熟的商业模式,而预订服务为点评网今年新业务。如此一来,点评网离上市之路已经不远,但张涛依然对这一问题做正面回应,只是说“肯定不会是网络上传言的5年,也不会是3年。”

另一方面,张涛指出,目前移动互联网和O2O的结合能产生什么样的图像已经比较清晰,点评网对哪些行业会进、哪些行业不会进也比较清晰,接下来移动互联网和O2O的结合最重要点就是商户信息怎么对接到互联网上。

以预订为例,“这一服务的难度其实是在后端,即必须保持商户信息的及时更新,这里有大量工作要做。”张涛说。

“从商家端解决方案、产业链分工、细分行业和产品、交易支付等方面看,O2O生态链其实是比较复杂的一个东西,很难被一家公司吃掉。”张涛指出,值得注意的是,与腾讯合作后,点评网也将在2014年以开放合作战略重启全面进攻时代。

(杨琳桦)

海南海垦改革再突破: 农场将设职业经理人和 董事会

记者从日前召开的2014年海南农垦工作会议上获悉,海南农垦将大力推进农场公司化改革并力争有所突破。海南省农垦总局、海南省农垦集团党委书记周公卒说,垦区农场将按照现代企业制度的要求,在保留农场牌子不变的前提下,对农场区域内的资源进行整合,建立区域产业集团,实行“两块牌子,一套人马”的管理模式,建立并完善职业经理人、董事会制度,切实转换经营机制。

海垦改革面临新机遇

周公卒指出,2013年10月12日,海南省委省政府出台了《关于全面推进海南农垦发展改革的意见》,《意见》明确了新时期全面推进农垦发展改革的指导思想、目标任务和重大原则,提出了改革的时间表和路线图,形成了改革理论和政策的一系列重大突破,是今后一段时期指导农垦发展改革的重要文件。

2014年1月9日,海南省委六届五次全委会议通过了《中共海南省委关于贯彻落实党的十八届三中全会精神推动海南全面深化改革的实施意见》,对深化农垦管理体制改革作出明确要求,即:坚持政企分开,理顺农垦内部管理体制和运营机制,实行农场公司化改革,合理分配生产要素和劳动成果,进一步释放生产力,规范集团公司法人治理结构,创新农场社区管理模式,科学规划、合理布局产业发展,深度整合农垦资源,培育一批具有农垦特点和优势的产业集团。

农场建立 职业经理人和董事会制度

周公卒说,2014年,海南海垦将大力推进农场公司化改革,是加快农场发展的重要举措。要按照现代企业制度的要求,在保留农场牌子不变的前提下,对农场区域内的资源进行整合,建立区域产业集团,实行“两块牌子,一套人马”的管理模式,建立并完善职业经理人、董事会制度,切实转换经营机制。

周公卒指出,各项准备工作,要认真做好改革前各项准备,摸清家底,对资源情况进行科学分析和分类,为公司化改革后产业发展确定方向。

周公卒指出,对土地资源较少的农场,农场领导班子要克服“等靠要”和不作为的思想,明确今后的主攻方向:将自身打造新型农业经营主体。组织职工群众搞好自营经济,并通过农业合作社形式,建立并完善经济组织,壮大经济实体,积极构建集约化、专业化、组织化、社会化相结合的新型农业经营体系,提高适应市场发展和抗风险能力。对土地资源丰富的农场,要大力发展现代热带农业,以规模经济带动规模效益,同时适度发展旅游地产业,带动第三产业的发展。对与前面两种类型不同且土地资源较多的农场,也要根据实际,选择适合自己的发展道路。(宁远)