

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

净利断崖式下跌 传统手机销售渠道拉响警报

◎至少两年多来,传统手机渠道厂商的颓势就已经显现,现在已经到了这些渠道厂商必须要作出变革的时候了。<< [P4]

本期导读 Highlights

适应新常态 聚合新能量
驱动新发展

东风德纳车桥公司隆重召开
2015 年度经营工作会暨 2014
年度表彰大会

<< [P4]

牡丹花开随人愿
一年四季皆是春

垫江县牡丹花期控制技术试验
成功

牡丹花期控制技术试验成功,不但使
来重庆垫江县观光的市民一年四季都有
花可赏,而且在提升牡丹影响力、推动垫江旅
游产业发展等发面都将发挥作用。

<< [P4]

腾讯发力 O2O 美得不接地气?

近日,微信宣布“微信连 Wi-Fi”和“摇一
摇·周边”正式开启自助申请入口测试。两项
新功能自助申请入口的开放,将打通线上和
线下的闭环,提高商户的经营效率。

<< [P5]

温州网络经济发展
加快“电商换市”步伐

虞文品当选温州市网络经济企
业联合会监事长

<< [P5]

魅族死磕小米:
“最大变数”与风险系数

1 月 28 日,手机厂商魅族发布多款产
品,其中尤为引人注意的是定价 699 元的手
机新品魅蓝。

<< [P6]

烧钱大战白热化

神州租车杀入专车市场

上市公司神州租车 1 月 28 日宣布在全
球发行 5 亿美元债券,发债所得净额约 4.865
亿美元。此前一天,该公司还宣布将在全国
60 个城市推出“神州专车”服务。

<< [P7]



销售热线:028-83527832 18198649198
成都沁缘春贸易有限公司总经销
地址:成都市天祥街香颂丽景 5 楼 32 号



本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893

金龙集团董事长李长杰: “你给企业提意见,我就请你吃大餐”



■ 本报记者 李代广 通讯员 岳振延

“我们今天不谈成绩,不谈优势,也不谈
你公司的收入和利润,我们要谈的就是一年
来我们的基层员工一年来的工作有没有受委
屈,我们集团在管理方面还存在哪些漏洞和
问题。中午会议结束,集团董事会将请在座
的大家吃大餐。”这是 2 月 5 日上午,在河南金
龙集团举行的新春员工恳谈会上,该集团董
事长李长杰的开场白。

据悉,今年参加现场恳谈会的 260 名员
工来自新乡、周口周围的各个单位,在上海、重
庆、珠海、无锡、烟台甚至美国公司等驻外公
司的员工则通过视频进行现场交流。这已经
是集团连续 15 年举行这样的员工恳谈会。

员工恳谈会“请员工吃饭买意见”

每年一次的员工恳谈会,用李长杰的话说
就是:“你给企业提意见,我就请你吃大餐”。

“请员工吃饭买意见”是金龙集团近年
集团年终的一大亮点,也是金龙集团员工民

主管理企业的亮丽一景。

作为一家民营企业,金龙集团历经近 30
年的坎坷,从一家集体小企业发展到跨越制
冷精密管材、锂电新能源材料两大行业,并分
别成为国际和国内的行业翘楚,成为中国
500 强企业,其成功根源就在于该集团能够
完全依靠员工,用员工的智慧办企业。集团董
事长李长杰在各种场合强调,金龙“员工的利
益高于一切”。在实践中,提出“人人是老板,
天天在创新”,把员工当做“老板”看待,把企
业的高管管理层当“服务员”,从而调动员工
的主观能动性,推动了金龙集团的技术和管
理创新,推动了企业的快速发展。

当天举行的员工恳谈会热烈而又尖锐,
话题包括企业的经营效益、机构调整、人员配
置、工资薪金、员工生活等,矛头直接指向集
团的管理层。如集团一位员工提出企业驻外
公司管理人员超编,职能部门过于分散的问
题,董事会就开始着手进行机构的调整和兼
并;当时员工提出集团人事部门近年来收入
较低时,集团董事会责成人事部门与下属各

单位进行薪水评估,并与同行等进行对比,从
而提出调整薪资意见;有员工提出目前企业
产品同质化严重,创新动力不足,无法突破技
术瓶颈,集团董事会就将原本归属于各个下
属企业的技术及管理人员进行重新调整,成
立金龙应用科学研究院,集成集团的研发能
力,重点突破金龙的技术障碍。

员工恳谈会继续了 15 年,15 年里提建
议的员工面孔换了不少,但提出了有用的上
千条意见,让金龙企业减少了决策的盲目性
和创新的主动性,有效地推动了企业的全面
进步。

监督机制:向员工买“意见”

在每年一次开恳谈会请员工吃饭提建议
的同时,集团还一直掏钱向员工买“意见”。自
2007 年建立以监督委员会为主导的全员监督
机制,聘任集团各职能部门及 20 多个下属实
体公司近 400 名员工做企业的兼职监督员,对
兼职监督员提供的一般性的意见,集团可以建
几十元的信息费用,但是对于有见地的意见和建

议就可以评审到上千元。通过激励化的监督渠
道,使管理者一双眼睛变成员工的多双眼睛,
一个角度看问题变成多个角度看问题,不断促
进企业运行的不断改善,有效降低了企业经营
风险,稳定和提高了企业管理水平,是监督工
作成为员工表达心声的渠道和参与管理的重要
平台。仅去年,集团就通过监督渠道调查处
理违规违纪事件 13 起,果断制止并处理侵害
企业和员工利益行为多起。

据统计,监督在提高效率、节省人力、物
力、弥补管理漏洞方面避免的经济损失,以及
从违规违纪典型案例中挽回的大量经济损失,
合计约达百万元,为集团经济效益工作做出
了应有的贡献。



广告精准推送 企业不花现金 “秒赚”助力中小企业转型升级

■ 本报记者 王海亮

受到了来自互联网的冲击和挑战,传统
产业纷纷触网转型,在这一转型大势中,中小
型企业如何求得生存? 宁夏中铁青年旅行
社借助移动广告平台,实现转型升级的做法
引起了业内关注。

宁夏中铁青年旅行社是一家年销售额
7000 多万的中小型旅游企业。在传统旅游市
场竞争中,这家规模不大的企业,凭借服务优
势,在当地也经营得风生水起。但近两年来,
他们的旅游销售额以每年 50% 的速度下滑,
董事长周健告诉记者,客户越来越习惯利用
网络搜索想要的信息,通过网上找到攻略和
经验并在网络平台上预订机票酒店。这种现
状下,像中青旅这样的大型旅游企业早就搭
建了自己的网络平台,而作为小型旅游企业,
搭建自有网络平台非常困难。2014 年 9 月,
眼看业务一直毫无起色,周健决定在移动广

告平台投放广告。让他意外的是,广告上线当
天就接到用户打来的旅游咨询电话,一个月
之后,周健发现旅行社销售额止降企稳。

记者注意到,周健提到的这个移动广告
平台,是全球首家移动精准广告分配平台“秒
赚”APP。

秒赚利用大数据实现精准广告推送,
2014 年上线当年完成广告交易额 20 亿,成
为全国最大的移动互联广告商。在这个平台,
可以通过参数设定为商家精选目标人群,比
如通过性别、年龄、收入、职业、喜好、位
置、收看广告次数等筛选目标用户,从而排除非
目标客户收看广告,减少广告费浪费,提高转化
率。此外,秒赚实行按用户实际收看效果计
费,并允许商家用商品冲抵广告费。在秒赚平
台,广告主不用预先付广告费,而是自行设定
目标人群,待目标用户真正收看广告后,才拿
商品来兑换给消费者,以此冲抵广告费(按商品
零售价来冲抵)。

“这对中小企业来讲,是一个转型的好机
会。”周健说,移动广告平台给中小企业带来
了前所未有的机会。首先,在秒赚做广告不需
要投放现金,而且是按照实际效果收费,让以
前无法做广告、做不起广告的企业主,有了
把自己的产品广告而告之的机会。此外,智能
手机这个入口,把近 6 万手机用户变成了潜
在客户群,而这些人中主力军是 80、90 后,正
好是他的目标客户,这样的精准推送,进一步
降低了他的广告成本。此外,秒赚直接看好购
物的直购平台,用户看完广告就能直接下单
购买,这样的模式完全去掉了中间环节。对行
社来说,这就意味着节省了大笔成本。周健
介绍,秒赚 2 月 5 号刚刚上线的“易货商
城”也非常吸引人。易货商城是秒赚 APP 入
驻的商家与商家之间通过虚拟货币交易的平
台,现在,周健的旅行社可以用自己的旅游产
品来换金币,再用金币在秒赚易货商城向其
他商家购买游客需要的酒店、机票等,整个过

程完全不需要现金流。

在周健看来,秒赚这些特点,不仅可以让他
不花钱打广告,而且可以让旅行社借助这个
平台实现传统销售模式的转型、升级。在这
种思路下,周健以 100 万元购买了秒赚 APP
在宁夏全省的运营权,目前已经有 4 万多家
商家入驻。“这些商家的入驻,加上秒赚‘让
用户有偿看广告’的模式,吸引全国粉丝级用
户已达 1000 万。我相信假以时日,我们线上
旅游的发展不会输给携程、遨游那样的大型
旅游网。”周健说。

据悉,目前已经有十几万中小企业入驻
秒赚。业内认为,移动互联网经济时代的发
展使世界越来越小型化、多样化和复杂化,
整个市场体系从大规模市场向细分市场的过
渡加快,这符合中小企业的经营理念与实际
情况,像秒赚 APP 这样的集精准广告、直购
概念于一体,且资金门槛低的新营销模式,或
可成为中小型传统产业机构网络化发展的新
契机。

