

不卖产品改卖服务 换个思路就能商机无限

租台饮水机可享专人换滤芯

在中国,在当下,可以看到思想形态比之前更活跃。不断颠覆自我,创新突破,企业的运营依旧可以有一片灿烂的天空。这些企业并不一定高大上,但只要肯埋头实干,围绕客户需求深度开发,不起眼的行业也能出金子。

记者 周雁 通讯员 杨锋刚

不卖产品改卖服务

走进井亿家环境科技有限公司,各种各样的饮水机让人眼花缭乱。在一台可以刷二维码的机器前,记者忍不住好奇想尝试一下,公司总经理陈松标上前帮忙演示,“以后通过我们的微信平台扫一扫直饮水机上的二维码关注之后,在机器上一刷,不仅可以免费喝上经过净化处理的水,还可以通过手机马上知道这台直饮水机的水质是否好。刷二维码的机器预计今年就能在宁波各大写字楼及公共场所中见到,我们希望结合时下最时髦的科技给用户带来最便捷、最放心的使用体验。”这并不是陈松标和他的井亿家第一次给客户带来惊喜,事实上从创业之初,陈松标就不断运用创新思维嫁接营销与服务,为企业的成长奠定了坚实的基础。

来自温岭的陈松标健谈、谦和,与记者的交谈中,他的话匣子始终围绕客户体验的话题,这个从通讯行业走出来创业的年轻人,将互联网思维嫁接到传统产品的销售中,闯出了一片广阔天地。

2008年,陈松标到韩国出差,他发现韩国的直饮水市场相当发达,遍布大街小巷的便利店,市民只要投币就能喝到直饮水。饮用水有那么广泛的群众基础,这深深触动了陈松标,他觉得这是个朝阳产业,一定要在这个领域里闯荡一番。

不过与他的期待不同的是,花费了一番力气成立了公司,引入了世界上最先进的RO技术和设备,这么好的直饮水机就是卖不出去。“是这个理念宁波

人不能接受?还是价位太高?”进行一番市场调研后,他找到了答案。一台机器两三千元的价格普通家庭接受不来,而一些企业购买后则反应没有售后跟踪,滤芯没人换,用一段时间后就闲置了,挺浪费。

卖不出产品就改成卖服务,与团队成员几经推销后,他们决定改销售机器为租赁机器。企业过去用来买桶装水一年所需要支付的费用,现在可以租赁过滤饮水机,而且井亿家派专人定期上门更换滤芯。客户花同样的钱换来更高质量的产品与服务,这一租赁模式的推出,很快就打开了市场,井亿家的产品迅速进入企业、学校等公共领域。目前公司的用户已达到千余家。近三年来公司的营业额以每年翻一番的速度在增长。

人才资本化创造价值

21世纪什么最稀缺?人才!在风云变幻的商界,谁都知道把握人才的重要性。但是偏偏有人,运用人才剑走偏锋,不像传统型企业聚拢人才研发设备,而是笼络各行各业人才打造投资服务平台,把以往用于生产流水线的人力资源当成资本运作的筹码,人才资本化运作为自身平台、为客户企业都带来了突破常规的效应。

周宏是宁波蓝源投资服务平台有限公司的执行总经理,他的团队中基本上都是博士、硕士之类的高学历人才。蓝源所做的事情,就是让这些高层次人才为企业发展提供架构设计,或者以纯服务

形式入股企业,或者以服务+资本的形式入股。

企业要实实在在地拿出股权来合作,这并不是所有人都能接受的。周宏说,一般来说企业一代创业者与二代继承者交班有状况发生的,会青睐蓝源提供的服务。他举例说,慈溪一家年产值超过3亿元的民营企业在转型中遇到了困境,找到了蓝源进行企业内部结构设计。分析各方情况,蓝源为这家企业内部设立了一个3000万元的基金,企业内部具有创新想法的人才都可以提出项目申报该基金。项目运行过程中,企业占股51%,员工占股49%。

“通过这样的形式,员工的利益就与企业紧紧地捆绑在一起了。这样,企业自身的高尖端人才不流失,还能吸引更多的人才入驻,蛋糕非但没缩小反而更大了。一般来说,一年之后,企业的效益提升应该在30%至50%。”周宏非常有信心地说,“我们就是采用人才入股、服务甚至资本入股的形式,与企业一起分享效益扩大产生的利润。”

蓝源也给自己设立了更高的目标,希望3年后登上新三板。“今年我们将在芜湖、茂名、青岛、佛山等城市设立合作项目,全国的布点速度未来还将更快。”

定制化社交消费指引人气旺

好吃、好玩的店铺与朋友一起分享,这在时下社交网络中已经是司空见惯的事情。浙江轩逸网络科技有限公司开发的《看宁波》社交消费指引项目将过关打怪的游戏规则引入了社交消费中,增强了消费体验的趣味性,提升了平台粉丝的黏度。

“每次参与活动过后,体验者如果能按规定按时上交体验报告的,我们就会为这些忠实粉丝积累经验值,经验值达到一

定程度,未来一些特色体验活动就有优先享受的权利。”项目负责人董世超告诉记者,目前平台积累的粉丝超过了20万人,每次活动《看宁波》都会有专人对项目参与者进行数据提取和数据分析,选择最具代表性的粉丝进行体验。

“事实上,《看宁波》作为社交消费媒体,盈利的来源还是商家付费形式,只不过我们会在服务上更细化。与美团、大

众点评等团购网站常规化、价格吸引人的特征不同,我们会挖掘本地的消费资源做一些定制化的产品,也更看重用户对活动内容的分享。”董世超告诉记者,本周他们做了一条关于特斯拉试驾的活动,作为一条本地定制类的活动,人气火爆。“精品定制化消费指引是我们未来的重点发展方向,目前《看宁波》平台已经带来了可观的盈利。”

宁波海星：打造企业钻石品质



在企业中,有一条铁的规律:实力就是“魅力”,品质就是“底牌”。在这条铁的规律面前,宁波海星机械制造有限公司打造了自己的诚信品牌。

1999年11月,公司

创办之初,一没资金,二没场地,只能暂时租用镇工办的厂房。当时,行业中有些小厂为了走捷径,去买来一些现成的零件,然后搞简单地组装式生产,这样生产投入低,回报快,风险小。有人建议他也去走这条捷径,他断然说“不!”他说:“我陈兴良办厂首先要做的就是质量,如果急功近利,又怎能体现我们的质量优势,宁可规模小一点、速度慢一点,也要创出自己的品牌!”

那么用什么来诠释海星的产品质量呢?陈兴良用了“钻石”,钻石的坚硬、闪亮、无瑕疵,正是他所要实现的品质标准,为之他坚定地走上了一条创造“钻石”品质的道路。

拥有了“钻石”品牌符号,如何发展这个品牌?陈兴良带领团队从技术和质量入手,考虑客户实际需求,借鉴欧美、日本等先进设计理念,加以自主创新。在售后服务方面,海星公司贯彻“至诚服务”方针,构建以海星品牌为核心的面向国内国际市场的营销服务体系。2005年,“海星”牌注塑机被认定为宁波名牌;2006年,“海星”商标被认定为宁波市知名商标;2008年,“海星”商标被认定为浙江省著名商标。

通讯员 钟丽敏

■图片新闻



7月2日,鄞州区云龙镇又有6家企业在市、区关工委领导手中接过了“关心下一代工作委员会”的牌子。至此,云龙镇从2010年在宁波金品电子有限公司成立首家关工委以来,规模企业关工委已发展到21家。

当日,由新成立的宁波欧燕电器有限公司关工委赞助的云龙镇第七届青少年“童蒙养正,立德树人”夏令营也同时开营。云龙镇青少年夏令营活动每年一届,从2008年开始,已举办了6届。

何重 陈忠菊

宁波诚信民营企业 and 个体工商户认定启动

近日,市文明办、市市场监督管理局、市民营企业协会、市个体劳动者协会联合发文,决定在全市开展2013年度宁波市诚信民营企业、诚信个体工商户认定活动。

认定诚信企业的单位须是工商企业信用等级、税务部门纳税信用等级A级以上,人社部门年度审查B级以上,获县级“AA”资信等级以上,三年内未发生严重安全生产责任事故及违反环境保护法规的行为,企业主要负责人三年内未发现刑事犯罪记录。

认定诚信经营户的单位须开业经营三年以上,无违法违规记录,依法申报纳

税,无偷、骗、抗税记录。户主银行贷款和信用卡信用良好,信用报告中无不良记录。

活动由市公安局、市消保委等14个部门参与考评。各县(市)、区民营企业协会应对照“认定办法”对申报单位进行初审,由县(市)区考评小组复审,并签署复审意见后上报市民营企业协会。申报表和证明材料由民营企业协会汇总后,由考评小组办公室对上报的名单逐一进行审核。最后由市文明办、市市场监督管理局、市民营企业协会、市个体劳动者协会进行认定,并颁发“诚信企业”、“诚信经营户”牌匾和证书,同时在市级

有关媒体予以公告。

截至2013年底,我市共有省级诚信民营企业161家、诚信个体工商户294家;有市级诚信民营企业494家、个体工商户195家。今后宁波市诚信民营企业、诚信个体工商户原则上每年认定一次。对已认定的“诚信企业”、“诚信经营户”,认定单位应定期回访,每年不少于一次。具体回访工作可以委托企业所在地的民营企业协会进行。对申报时隐瞒违法违规情况,伪造有关证明材料、出现其他违法违规行为及严重不符合认定条件的情况,并造成不良社会影响的,将立即予以摘牌并抄告相关部门。

通讯员 沈炜

要学曾国藩 莫学诸葛亮

“民营企业国学智慧与企业发展”讲座举行

“民营企业要学曾国藩莫学诸葛亮。”近日,余姚市市场监督管理局、余姚市民营企业协会联合举办的主题为“曾国藩修身用人之道与企业发展”的余姚市民营企业国学智慧与企业发展的讲座上,中国政法大学法律史研究院副院长、国内著名清史及曾国藩研究专家林乾教授这样劝说台下就座的350多位余姚民营企业。

林乾教授运用诸葛亮与曾国藩两位历史人物一正一反的经验告诫企业家,要学会用人的智慧,适时培养接班人,企业家要想延伸自己的时间,要善于用人,多找能人来帮助。企业要做大做强,领军人物更需要懂得分享财富,分享梦想。

余姚市市场监督管理局局长、余姚市民营企业协会会长蒋狄波表示,在市场经济发展的今天,重读曾国藩,学习了解他的思想精髓,古为今用,可以帮助民营企业提升领导能力和用人、识人的能力。

通讯员 张松高