

9

宁波一步之城信息科技有限公司
董事长宁文博：

马上出发 才能赢在当下

过去的一年难忘而精彩，在新的一年里，我给自己设置几个关键词：专注、深耕、蜕变。

我们将继续专注即时配送领域。为此，公司升级了组织架构，完成了总部的职能建设，提前搭建了“集团架构”，下设四个事业部。组织建设完成后，我们将进一步的深耕华东市场，完成江浙沪闽四个省市70%地级市的业务覆盖，实现2.5亿元的营业额目标。此外，公司将通过收并购的方式完成对华中市场主要城市的布局。

在生活中，我要做爸爸了，肩上又多了一份责任，我会努力做个好爸爸。新的一年，无论是工作还是生活，我都满怀信心。保持努力才是通往成功最大的捷径，大器何必晚成，马上出发才能赢在当下，加油！

记者 谢斌

宁文博

陈祥



浙江聚石阵品牌管理咨询有限公司董事长陈祥： 希望孵化的餐饮品牌辐射全国

2018年，对各行各业的从业者来说都不容易。

餐饮行业属于消费行业，基本上算是产业链的最末端，许多合作伙伴反映生意没以前好做了。这一方面是消费乏力，另一方面也和行业供需有关。但是这也是对我们企业最好的鞭策。快钱难挣了，2019年我们就要在品质上下功夫，让企业形成良性循环。

同时，我们也希望政府能多多关注我们这类行业的发展。虽然我们这样的行业没法和很多大工厂一样产生大规模的利税，但是在带动就业等方面都有积极的影响。从我们的行业观察出发，我们发现好的餐饮品牌都是成串出现的，比如全国最大的两家麻辣烫连锁——张亮麻辣烫和杨国福麻辣烫，他们都出自同一个城市哈尔滨，这说明餐饮品牌的孵化和城市支持、城市调性有密切联系。

我们的长期目标就是希望能够孵化出几个辐射全国甚至走向世界的餐饮品牌，现有几个品牌已经开始对接日本、澳洲市场。2019年，我们将向着这个目标稳扎稳打地前进。

记者 史旻

蓝带味餐饮总经理魏廷珍： 继续下沉到社区

最近餐饮行业的大环境面临着许多挑战，对我们创业者而言可以说是如履薄冰。

好在，我们走的商业模式和传统餐饮有所不同。去年我们电商平台的销量就占到了总额的七成，由师傅上门做菜的家宴服务更是逼近电商销量，社区店的销量增幅也非常可观，可见社群经济和体验式消费的兴起。2019年我们将继续下沉到社区，向客人科普牛扒知识，实打实地提高他们对“蓝带味”品牌的认知。

合肥的项目也是我将“餐购空间”模式带到其他城市的尝试。我们直接沿用商场里一家关停门店的装修，直接把它做成自己的店，通过线下门店打出知名度，从而为线上的牛肉销售引流，形成闭环。如果今年这一模式在合肥试验成功，那我就可以将它推广到更多崛起的中部二三线城市。

未来，我希望把事业做得更加成熟后再考虑进一步融资，也希望能有更多的消费者了解原切牛肉和市面上腌制肉、合成肉的区别。

记者 严瑾

CY诊所创始人郝希纯： 迎来精细化医疗时代

新的一年，我们将迎来线下诊所，将在服务外籍人群的基础上，逐步向宁波本地市民开放优质的初级医疗服务。

在未来，诊疗会越来越转向拼病人体验、精细化医疗的时代，医生需要不断精进，铸造自己的品牌，优质的执业平台会不断涌现。

我们将继续在初级医疗领域里努力工作，让优质的初级医疗可及性更高。希望2019年成为1000个宁波家庭的医生，为1000名有糖尿病、高血压病或慢性阻塞性疾病的病人提供持续稳定的、多学科的医疗服务，让他们改善生活质量，减少远期并发症。

同时，为了更好的管理我们的患者和提高我们医护人员的工作效率，2019年我们将与IBM开展实质性的合作，IBM将为CY诊所在慢病管理，患者教育和健康认知方面提供全方位支持，共同打造一个智能化诊所。

初级医疗的完善与否关系分级治疗国家政策的真正落实，希望政府部门可以支持非公医疗机构开展初级医疗（家庭医生）服务病人教育，在医保支付方面予以支持。

记者 史旻