

# 如何利用休闲时间提升自我? 宁波优质财经社群等你来“撩”!

记者 严瑾

## 核心提示

“我的公司一年能赚多少钱,怎样安排股权架构,才能避免互相打架?”

“如何让我的产品不断拉新,实现业务破局增长?”

当前,我们正身处充满不确定的后疫情时代。在宁波从事财经领域工作的你,是否有许多疑问等待解答,想在闲暇之余找到更多提升自我、开拓眼界的机会?如果你需要一个知识共享与人脉交流的平台,不妨趁周末和下班时间来东南汇参加一场活动。

## 什么是东南汇?

我们是东南商报团队打造的会员制服务平台,旨在为宁波地区的创业者、职场人士、企业管理者,提供知识共享与人脉社交的桥梁。

您可以将东南汇理解成“东南商报粉丝俱乐部”。成为东南汇会员后,您可以免费参与东南商报组织和参与的线下活动、免费聆听我们的线上课程,在收获行业干货的同时,结识志同道合的合作伙伴。

## 我们上周搞了哪些事情?

自今年6月重启以来,东南汇平均每月举办或协办10场活动,累计吸引数百名粉丝线下参与。在刚刚过去的一周,我们主办了1场创业分享会,并联合混沌宁波共同主办2场翻转课堂,获得了读者们的广泛好评。



## 创业分享会

### 财务管理如何为企业“问诊把脉”?

“调查显示,我国中小企业平均寿命仅3.7年。如果把企业比作人体结构,那么组织架构就是骨骼、公司业务是肌肉、现金流就是血液,而财务状况,恰是健康状况的体现。”

在上周六(8月22日)分享会的现场,宁波保税区斯倍罗特财务管理有限公司总经理张高杰开门见山,提出了财务管理绝非简单的“算账”“报税”,而是应该像“中医”一样,为公司的健康“把脉问诊”。

作为一位曾在上市公司宁波联合集团任地产业务财务经理的专家,张高杰创业以来,已累计帮助十余家浙江中小企业提升管理水平。他总结了不少初创企业在财务上遇到的痛点:

“首先,95%以上的企业都不清楚公司一年赚多少钱,因为账务与业务脱离导致核算不清;其次,有公司因为股权架构不清晰,导致股东互相扯皮,业务处于停滞状态;还有企业反映,不知该如何做合理的税收筹划……”

针对这些“沉疴”,张高杰认为,财务提前介入业务才是解决之道,要成为“除了老板以外最了解公司的人”,协助公司进行运营模式、成本管控、绩效考核、业务流程的改进。同时,他分享了67%、51%、34%这三种持股比例代表的意义,提醒中小企业避免踩上失去对公司控制权的“坑”。

听完张高杰的分享,现场有一位正准备创业的粉丝立马举手提问,在得知“管理会计”的理念后表示想进一步合作洽谈;还有一位在创业园区工作的朋友询问合作意向。活动结束后,小伙伴们一边享用茶歇,一边不约而同地围绕方桌讨论,意犹未尽,收获满满!

## 下周活动预告:

区块链火了!今年5月,宁波市发布《加快区块链产业培育及创新应用三年行动计划》,再次把这个“高大上”的概念提上风口浪尖。在数字货币引发热议、技术赋能产业成为愿景的当下,究竟该如何解读区块链的意义,以及它为宁波带来的想象?

下周日(8月30日),我们特别邀请了宁波图灵奇点智能科技有限公司创始人郭成,和大家聊聊基于区块链上的供应链金融。这位清华大学毕业、曾供职央行的创业才子,已经成功牵手宁波港集团等大型企业,用区块链技术为应用成功破局。

感兴趣的朋友,请添加“东南汇”客服号为好友,或加入东南汇会员解锁更多免费福利。

## 翻转课堂

### 如何让用户对你的产品“上瘾”?

在低调务实的宁波,不乏从事零售、外贸、制造业的小伙伴。然而,日新月异商业环境,让仅靠信息不对称就能坐享其成的时代成为“过去式”。传统企业需要互联网思维的“新鲜血液”,为业务增长“注入灵魂”。

为此,东南汇翻转课堂联合混沌宁波,播放了前滴滴增长负责人、前贝壳找房增长负责人南山老师主讲的《如何运用关键模型,实现业务破局增长》。

“再高频的业务都有低频用户,再低频的业务也有高频用户。如果你要思考‘拉新’的问题,要先研究用户为什么不选择你?当用户在一件事情发生后形成快思考,选择你的频次就会增加。”

在视频课程中,南山分享了滴滴打车、ofo小黄车等互联网平台“拉新”的经验,提出在供给侧、需求侧双向发力的思维模型,并鼓励观众思考“为什么目标市场还有人没使用你的产品”。观看完毕后,参与的粉丝们纷纷结合自身行业经验,谈起了观看心得:

“我们在浙江省的保健品行业占据市场份额,但最近拼多多、天猫、京东等电商平台的介入,让很多同行在‘价格战’下因失去市场而倒闭,也让我们遇到很大的困惑。老师的宏观讲解有体系、有框架,能让我们跳出现有的状况重新理解问题。”一位参与者表示。

另一位朋友则根据自身经营咖啡馆的经历,提到课程里讲解的C2C裂变模式,与瑞幸咖啡通过优惠券引导用户分享的案例不谋而合,而这种思路在各行各业都能得到应用……大家在活动结束后互相添加好友,期待下次交流相聚的机会。

