

中青宝企业文化遭网友痛批

■ 占用公共假期对新员工军训,疑似员工叫板老总
■ 业绩持续下滑,老总群发邮件号召“消灭赔钱货”



“网游第一股”中青宝的董事长李瑞杰微博宣布“新员工封闭式军训即将开始”,却遭到疑似公司员工叫板,指其利用公共假期军训,并且内容纯属“洗脑”。被挑衅的李瑞杰表示,“你已被开除。请去找你的假期吧。”在此之前,网上还流传李瑞杰发给公司员工的“消灭赔钱货”的信件。业内人士猜测,这些显示出中青宝急着做出业绩的迫切心情。

□快报记者 刘芳

疑似员工微博叫板老总

9月21日,有“A股网游第一股”之称的中青宝董事长李瑞杰发表微博称:“公司要打造特别能战斗的中青宝铁军,新员工封闭式军训即将开始。”这条不起眼的微博先是引发了疑似内部员工的不满与反驳,经过网络的发酵后又让这家原本默默无闻的上市公司成为昨日微博上的焦点。

9月23日,疑似中青宝员工、

微博ID为“李诺湮”的网友回应李瑞杰上述微博称,公共假期用来做这种军训,事先还没有通知,让准备回家的同事何以堪。随后,另一疑似中青宝员工、微博ID为“kannime1928”回应李瑞杰:“你敢不敢在这里告诉大家你所谓的封闭式军训全部是占用公共假期的!你敢不敢说你把下一期培训定在春节初二到初八!!你敢

不敢说你的培训没有任何技术性内容,不是军训就是让行政给人洗脑的!!这是传销机构吗!!”

李瑞杰自然不示弱,他回复“kannime1928”称,当然敢,新员工连个假期都不愿奉献的话,别来(中青宝)。“军训就是意志力训练,又不是技校。你如何(应为如果)是中青宝员工,你已被开除。请去找你的假期吧。”

网友痛批中青宝企业文化

除了上述微博口水仗,网上还流传着一份李瑞杰9月22日给员工的内部邮件。在这封被命名为“中青宝现任CEO宣言——消灭赔钱货”的邮件中,李瑞杰表示,“我们已有三项纪律八项注意,1犯错,我道歉;2你离职我检讨;第三条就是,谁赔钱谁去死。”李瑞杰直言不讳地表示,“一定要挣钱,不能挣钱就去死吧,没有信心在未来合适时候内挣到钱的项

目、团队、个人就去死吧,请本月内直接向本CEO提交辞职(信)”。

还有一则疑似中青宝十一放假的通知被“扒”了出来。其中明确表示“按照公司惯例,每到国家法定节假日,也是我们公司员工价值观被考核的最佳时期,我们实行自愿加班制度”“10月1日至7日,我们有专人进行督察,以计分的方式给大家的价值观进行打分”……

上述种种信息,让网络舆论几乎一边倒地批评中青宝的企业文化。微博用户“陈为正”评论,“强扭的瓜不甜,想看看您的企业是否能够培养形成您自己所期待的牛B队伍。”另一网友“最萌香菜的哈哈子”也表示,企业不是靠企业家支撑起来的,企业是靠千千万万员工才站起来的,一个连员工利益都不考虑的公司,又怎么会对客户负责。

纷争透露公司业绩压力

一场看似八卦的纷争,但有业内人士指出,这可能透露出中青宝的业绩压力。国内金牌游戏制作人、多益网络董事长徐宥箴评论李瑞杰时表示,中青宝太急业绩了吧?

去年2月11日,中青宝顶着“网游第一股”的光环登陆创业板,但在去年4月创下45.66元的最高纪录后就一路向下,今年以来的复权价从未超过发行价,昨日收盘复权后也只有16.5元,较发行价缩水45%。而据中青宝中报显示,公司上市以来业绩就逐级下滑,2010年全年净利下降13.64%,今年上半年实现净利润

1040万,同比下降30.6%。

记者昨日致电中青宝证券部询问李瑞杰“消灭赔钱货”宣言与放假通知的真伪,一工作人员表示,自己未看到网上疯传的那份放假通知,但对李瑞杰的宣言未否认。“公司前段时间确实有封内部信件,是董事长要求各部门努力的。而至于十一放假,应该是休息时间,只是听说部分新员工有军训。”对于董事长李瑞杰的种种言论,这名工作人员表示,从去年开始,整个网游行业都面临着业绩增长的压力。而对于那两名疑似中青宝员工的身份,公司方面表示尚无法确认。

同行不认同军事化管理

国内某龙头网游企业工作人员向记者透露,虽然整个网游行业业绩压力有点大,但并不认可中青宝董事长李瑞杰的管理风格。“现在整个行业压力都挺大的,但网游更多的是脑力上的创意,真从业绩出发,公司应努力创造能激发员工创意的环境,而非军事化管理。”这名工作人员表示,自己公司的创意都是在非常放松与舒适的环境中激发出来的。“我们在进行头脑风暴的时

候会买很多吃的喝的,大家坐在一起天南地北地聊天,然后汇总筛选出创意。”对于李瑞杰本人,这名工作人员称,是非常有激情的人。“只是那些表达方式让人有点接受不了。”

另一业内人士也在微博上表示,李瑞杰军事化的管理欠妥当。“互联网时代,不是意志力决胜,而是创意与执行力。”这名业内人士表示,“苹果、微软有军训一说吗?”

苏宁专业打造新婚家电装备 为新人提供更多选择

谈到结婚,总是有房子、装修、家电、婚宴、旅游等一系列的话题。这是每对新人绕不开、躲不过的事儿,只是时间顺序或有不同罢了。对商家而言,这一系列的程序中蕴含着丰富的商机。因此,每到结婚高峰期,商家都会拿出各式各样的优惠促销吸引新人们的目光,近几年,更是形成了独特的婚庆文化,有些城市还专门举办针对新婚人士的婚庆展览,大到房子、家电和装修,小到结婚喜糖、红包和请柬,无所不包,应有尽有。

今年是农历的兔年,结婚的人尤其多,因为大家都赶着在明年生个龙宝宝。随着兔年最后一个结婚高峰期——十一国庆的到来,记者就整个南京婚庆市场家电行业的筹备情况向全国家电连锁巨头——苏宁电器进行了详细了解,希望能给新人们一些更实在、有用的信息。

□快报记者 曾茜



多套新婚装备 专为新人量身打造

提到新婚家电消费,大家都会想是彩电、冰箱、洗衣机、空调、热水器等传统家电,但随着人们收入的增加、生活水平的提高,以80后独生子女为主体的结婚群体消费与往年有了很大的不同,记者在苏宁电器了解到,往年占据婚庆前三位的彩电、冰洗和空调比重在逐年减少,而以数码产品、智能手机、电脑领衔的3C品类占比在逐年提高。因此,从今年开始,苏宁对新人婚人群进行细分,跨品类多系列组合,推出更符合时下新人需求的产品。

新家装备:以彩电、冰洗、空调、厨卫等传统家电为主推出新婚大家电组合套装,套购达到一定金额还额外赠送大家电一件,满足新

婚小两口两居、小三居的居住需要;多品类同时涵盖国产、合资等多个品牌,满足不同新婚小家庭的需要。同时,根据80后新人高端家电的消费需求,组织B&W、KEF、JBL、雅马哈、天龙、美声、尊宝等来自英国、日本、丹麦等地的高端音响品牌于国庆期间推出联展活动,感兴趣的新人朋友可以直接到苏宁新街口店、商茂广场店、山西路店现场体验高端音响的震撼效果。

蜜月装备:婚庆酒宴办过后,新人们多数会选择蜜月旅行,苏宁为此特别组织了多款数码产品,有新上市的适合新娘使用的奥林巴斯微单E-PM1数码相机、单反入门级产品佳能600D、尼康D7000等;以及精致小巧、功能卓越,适合家庭使用的多款索尼、佳能、松下等品牌DV,价位从3000-10000元不等;以及适合旅

行途中游戏、看大片的平板电脑……多款蜜月装备,供新人随心选择。

快意生活装备:热闹的婚礼、浪漫的蜜月结束后,新人们回归平淡的生活。苏宁特别推出80后小夫妻热衷的生活小家电,如优惠新娘喜欢的洗碗机、煮蛋器、酸奶机等,爱美新娘喜欢的电动美容仪、美发仪、为懒人准备的电动牙刷、剃须刀……在为新婚生活提供方便的同时,也为小两口平淡的日子增添一份乐趣。

新家买电器 省钱是王道

结婚是消费比较集中的时期,常有新人抱怨,要花钱的地方实在太多,超出预算很正常。针对新人们购买套餐没有时间对每件商品都精挑细选的情况,苏宁给出一站

式购齐的购买建议,选择您家附近的任一家苏宁门店,即可涵盖新婚所需的所有家电品类,国庆期间还能参加充20元抵200元、充50元抵500元活动,购买指定品类达一定额度还可享受额外赠礼;9月30日团购日,多款品牌传统家电直接让利,优惠幅度多达20%;凭经适房“选房确认书”在苏宁新街口店、商茂广场店、山西路店购买家电,还可额外享受5%的让利优惠;门店现场还有抽奖、竞拍等多个促销活动,中大奖可以直接免单哦!同时,苏宁还在国庆期间推出30天超长价保服务,如果苏宁所售商品比其它卖场价格高,即可双倍退还差价,让您买得开心又放心。

二零分期付款 即时享有全套家电装备

为缓解新婚小夫妻购买家电

一次性支付额度过高,压力过大的情况,苏宁联合招商银行、中国银行、建设银行、民生银行、中信银行、光大银行推出6期、12期零首付、零利息、零手续费的三零分期付款服务。新人们只花一件家电的钱,即可享有全套的新婚电器装备。先刷卡、后还钱,手续费由苏宁和银行承担,持卡人只需每月按时还款即可,这几乎是新婚人士定制的专项服务,分期免息的活动截止时间是10月9日,对此活动感兴趣的新人可直接前往苏宁门店了解活动详情。

苏宁从南京起步,经过21年的发展,已经遍布全国,共有近1500家门店。在南京,苏宁已覆盖全市十一区二县,是核心商圈及社区商业中心必备业态。房价高企的今天,很多南京年轻人选择在江宁、浦口等新城安家,选择家门口的苏宁,拥有更多方便和实惠。