

题

今天 公元 2012 年
此地
中国——中华人民共和国
我的祖国
她是世界公认的第二大经济体
正在以公认的速度成为世界第一

200 年以前 公元 1812 年
彼地 中国——大清帝国
我祖父的祖父的祖父的祖国
她是自封的天朝大国
世界文明的中心
但是
一个人的到来和
一个人的存在
改变了数亿
十数亿人的 200 年的命运
苦难 更多的苦难
艰难 更多的艰难
复兴 仅仅是复兴

马葛尔尼
一个不太普通的英国人
爱新觉罗 弘历
乾隆皇帝 十全老人
他带着未来跪倒在他面前
祈求合作与开放
自 1793-1812 年
他拥着垄断赋予的自大
扬着高傲的头颅
对生产力的发展作了
最愚蠢的嘲讽
滚开 奇技淫巧
后来他死了
带走了无限的荣耀与光辉
但他还活着带来了 1840
2000 英军 南京条约
带走了 5000 年泱泱大国的尊严
再后来 1860
6000 英法联军 让那个带走了
无限的荣耀与光辉的人
失去他最珍视的祖宗家园
让他的嫡子嫡孙
流离失所 家破人亡
陷数亿 十数亿人于
百年水火

他是十全老人
曾经拥有世界 就如同今天的你
我的朋友 马克思告诉我们
生产力决定生产关系
生产力的发展
不以任何人的意志为转移
伟大的中国共产党
用自己的八百万个头颅
和鲜血印证了 这是真理
践行真理 会拥有美好的未来
藐视真理 你会在有生之年
失去 你曾经拥有的世界
常识说 上升很慢 坠落很快

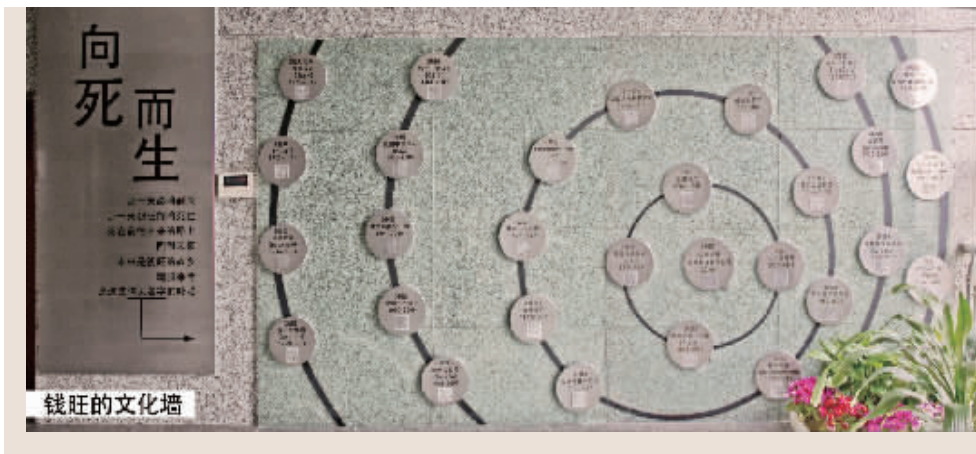
跋

让我们用钱旺对自身产品的诠释
作为结尾——动销、直控、智能：

动销
向前 向前 永远向前
增长 增长 永远增长
企业对市场的唯一欲望
股东对职业经理人的终极期待
钱旺拥有解决之道
我们认为
因为技术 所以增长
向往未来 所以向前

直控
降低成本是对利润最直接的贡献
提高效率是给对手最直接的威胁
信息时代
移动互联网 物联网
能够实现
企业与销售终端之间的数据链
实时互联
一如奥巴马在千里之外
亲眼目睹本拉登被击毙
虽然是现场直播 但并不是演习

智能
茹毛饮血 刀耕火种
工业时代 信息社会
人类遵循的发展规律
前往未来
未来无疑属于智能
它源于对数据的挖掘
实现它靠的是计算的力量
计算将取代战争
成为赢得竞争 获取权力的
终极手段



谁能想象这段热血的诗歌型的文字是出于一个应以理性、逻辑见长的科技企业的领军人之手？谁能想象巨大的“向死而生”的不锈钢牌匾在公司迎门而立，且陪伴在周围的是众多曾经辉煌却最终陨落的企业？这是个真正另类的人、另类的企业——张小雷和他的江苏钱旺网络科技有限公司。

“促销返现 + 智能化服务” 全新的营销模式

近期，一种“促销返现”的营销模式悄然风行，特别是与之捆绑的智能化服务与管理系统令人眼前一亮，也正是现今酒店业主、经营者在日常经营和管理中迫切需要和苦苦寻找的，笔者现就相关方面做以下分析与介绍。

【目前酒店在营销方面的几点困惑】

- 1、酒店为促销采取消费返现，消费者却无法给企业开具发票导致企业无法做帐而不能正常实现。
- 2、酒店为了促销的折扣越打越大，最后反而没有效果。
- 3、酒店依赖旅行社、订房网站等第三方销售平台成本越来越高，接待的旅行团队要求高、价格低，订房网站的佣金居高不下。
- 4、酒店用于营销的人力成本、广告宣传费用、公关费用也在不断提高，如果营销人员不稳定还会给酒店造成客户资源的流失。
- 5、酒店营销人员业绩的真实鉴定和考核兑现很难准确把握。
- 6、每逢节假日来临，酒店就为赠送礼品而发愁，不知送什么好。

【“促销返现”的基本模式和流程介绍】

- 1、消费者在酒店消费结账后，得到酒店赠送的“返现乐”（返现现金的凭证）。
- 2、消费者登录钱旺网站兑换现金并存入个人银行卡。
- 3、如果是智能手机，通过移动互联网随时可在手机上实现现金兑换。

【促销返现到底会给企业和消费者带来什么？】

- 1、对酒店而言既能长期留住客户，又不会额外增加费用。
- 2、利用每次消费都能得到返现优惠这个习惯，培养消费者成为酒店的忠诚客户，酒店的销售业绩也会不断的、持续稳定的提高。
- 3、逐步降低酒店在营销上的直接成本和人力成本。
- 4、促销返现这一营销模式符合政府的相关法规规定，2011年江苏省政府有关部门已经出台了相关规定，严格控制商业促销额在产品价值10%以内，而且明文禁止各种优惠券的发放。习惯了高价格高折扣的促销企业，面对10%的限制将会束手无策。

【钱旺的产品】

事实上前面所说的对于餐饮、酒店及康乐业的解决方案，只是钱旺产品的冰山一角。翻开钱旺厚厚的产品手册，呈现在眼前的是基于移动互联网和物联网的大量应用，而且这些应用是泛在在诸多行业的整体解决方案。这些方案都基于一个共同点，就是用互联网技术、移动互联网技术和物联网技术，让传统行业的管理更加高效，让传统行业的营销更有能量。让我们试举几个例子：

钱旺促销模式 + 超市收银系统改造 = 钱旺超市系统促销解决方案。

钱旺促销模式：事实上钱旺促销模式并不仅仅停留在促销返现一点。它是一个完整的促销平台。在这一平台上可以实现现金返还、各种抽奖、实物赠品赠送及各种代用券的赠送等等。它最大的优势在于它在管理上的便捷性，企业通过后台的CBACS系统可以清楚的了解哪位顾客消费了什么产品，消费了几次，什么时间消费的等等。钱旺超市系统促销解决方案可以这样来描绘：顾客在超市中购买了一些商品，结账时在打印的账单小票中会获得一个帐号密码。顾客可回家上网登录钱旺网，用自己的手机号码登录，并输入密码，在钱旺网上即可完成或返现金、或抽奖、或领取赠品赠券的优惠。而商家和厂家则可以通过后台清楚的知道他们领取的时间、数额和频次，同时可以避免因促销管理不善而产生的“跑、冒、滴、漏”，最大限度的避免赠品的损坏和浪费。

钱旺促销模式 + 移动餐饮终端 = 钱旺餐饮促销点餐系统。

顾客进入饭店，拿出设置好的I-PAD或其他平板电脑，在图文并茂的电子菜单上轻松点击，店方甚至可以针对每一款菜肴设置促销额度。一分钟后，各种菜肴会分单打印到后厨的各个操作区域。而在顾客结账后，会收到一条短信，告知客户各个菜肴的促销返现总和已经存在钱旺网了，顾客要做的只是登录网站把它取走。当

然，这套系统还可以使用点菜宝甚至手机客户端来实现。如果是顾客下载了这家店的客户端，甚至可以做到下面的情景：顾客出发前即通过手机预订桌台并点餐，等顾客到达饭店，饭店的大屏幕甚至已经打出欢迎的标语，落座后菜品立刻端上。当然，就餐后的返利仍然顺畅直接。还有什么比这更让客户感到愉悦的呢？

钱旺的智能仓储系统

用物联网技术(RFID)武装起来的钱旺智能系统是钱旺企业的另一个发展方向。应用在仓储领域，可实现这样的景象：一车车满载的各种物品要入库，无需复杂的开箱检验清点，只需要经过一个小小的闸口，即可完成对大量物品的一次性盘点、统计。在杂乱的库房内，只需要一个手持设备，即可找到哪怕是最微小物品的藏身之处。大海捞针，对钱旺而言，这不是问题！

钱旺的智能门店系统

前面解决了门店的仓储问题。然后货物开始在门店上架销售。顾客推着满满的购物车经过闸口，可以完成所有货物一秒钟结账，同时完成返利信息的发送。顾客只需付款、回家、登录钱旺网领取返利即可。这一系统的

应用，对顾客来说，免去了排队付款的等候和繁琐的购物付款体验；对超市来说，减少了收银人员的成本，增加了顾客购物的舒适体验；对产品厂商来说，解决了促销在终端很难管理的弊端，同时获得了大量的真实消费者的信息。真可谓是一举多得。

钱旺网的超级工号牌系统

钱旺另一个令人拍案叫绝的产品——超级工号牌系统。它的基础只是一个考勤工具，一个员工只需要点击自己的手机就可以打卡考勤的工具。员工上班，打开手机，系统会告知他已经成功打卡签到；员工在办公区域活动，系统会显示他是否串岗及他的活动轨迹；员工到外地出差，出门拜访客户，同样可以在当地打卡，甚至可以确认他在几楼哪个房间等等。GPS定位技术？我们都知道，GPS是无法在室内完成定位的，这才是这套系统令人叫绝的地方。它的应用？太广泛了：一般公司企业的办公考勤、业务员外出拜访的外勤考勤，超市促销人员在场内的岗位考勤……事实上，除了简单的考勤记录，把它与数据库结合，可成为专业的企业行政系统；它与顾客营销结合，可成为新型的电子贵宾卡……



钱旺网络科技有限公司总裁张小雷与某酒店老总

【钱旺，来自未来并致力于成为人类前往未来的力量】

在钱旺巨大的产品武器库中，无一不是耗资巨大耗时漫长的大型系统。其开发成本之巨一望可知。然而钱旺的成长也是惊人的，2011年，成立一年多的钱旺即完成了数千万标的合同签署，而公司2012年的销售任务更是定在了惊人的20亿之上，是什么让钱旺有如此的胆气？从总裁张小雷的一番话中或许能找到答案了：

“科技创新，在某种程度上就像哥伦布发现新大陆一样。在发现之前，是无尽的茫然，一旦找到突破口、找到方法，横亘在眼前的既是永远的肥沃土壤。对于钱旺来说，创新的方法论是站在未来看现在，未来的汽车一定不会撞死人；未来的道路一定不会拥堵；未来癌症一定要不了人的命；我们的产品是否会在未来出现而不是对历史的重复。这是决定是否开发该产品的依据。它能否解放生产力；能否显著提升企业的效率，包括生产、管理、营销等方面的效率。只有让我们的客户能够降低成本或增加营销，钱旺才可能获得最大的收益。”

- 2010年底，钱旺成立，办公地点不足200平米；
- 2011年底，钱旺完成数千万合同签订，搬迁至目前南京高新开发区上千平米的办公场所；
- 2012年，成为南京市志愿者信息管理交互系统的赞助开发企业；
- ……



钱旺的办公区