

2015 企业精神 论坛

3月27日下午,由现代快报主办的“新常态下的企业精神”论坛暨“品牌企业颁奖”典礼在南京新街口诺富特酒店举行,复旦大学经济学院世界经济研究所所长华民教授和各大知名企业代表针对这一主题进行了探讨。

现代快报社社长杜晓明就论坛主题做精彩致辞,他指出:“企业作为市场主体,要引入新产品、提供新标准、实行新管理、采用新技术、开辟新市场,无不创新实干的企业家精神,这也是一种最稀缺的资源和最根本的竞争力。”

复旦大学经济学院世界经济研究所所长华民教授作为主讲嘉宾,他强调:“创新源于交换、交流和社会交流。”此外,苏宁南京大区、江苏钱旺智能系统有限公司、钱宝网、南京鹏图餐饮管理有限公司、厚学网等众多知名企业也参与了此次高峰论坛。



现代快报社社长杜晓明与获奖代表合影



现代快报社社长助理沙咏梅与获奖代表合影

苏宁云商 守正出奇,全速前进

把握新常态,企业的革新尤其重要。就在不久前公布的2014年年度业绩快报中,苏宁全年总营收1091.16亿元,盈利9.46亿元,同比涨555.28%。面对2014年财务漂亮的数据,正如苏宁控股集团董事长张近东所言,转型的道路上虽然荆棘遍地、困难重重,但正是转型的决定,让苏宁赢得了转型的时间及战略回旋的空间。2015年,苏宁已经进入发展的快车道,现在是要踩油门,加速的时候。

线上线下的顺势融合

提起苏宁,年长一些的消费者大都知道它从空调专营到电器连锁经营的转变。2009年,苏宁成为全国家电连锁的老大,更是传统零售领域革新发展的排头兵。面临互联网零售对传统行业的挑战和冲击,苏宁革新的脚步从未停止。2011年,苏宁易购上线,苏宁开启互联网零售转型之路。

作为国内率先提出并践行O2O模式的互联网零售企业,短短六年的时间里,苏宁实现了从传统零售商向互联网零售的转型。目前,苏宁位居国内实体零售业的第一位,电商平台苏宁易购已于2012年跻身网上商城前三名。2013年,苏宁开始布局新兴领域,业内率先转型为线上线下融合的互联网零售模式。

以线上苏宁易购和线下实体店为依托,苏宁O2O模式通过组织架构调整、运营模式转型、管理思想创新、上下游供应链再造等步骤,循序渐进地推动转型的进行。以苏宁南京大区为例,除最初的双线同价外,苏宁易购自提点、自提柜等在线下门店布局,码上购等活动进一步逐步推进,免费贴膜、快递“火箭哥”等一系列互联网营销举措的施行,消费者真正体验到了互联网零售的高效与便捷。

今年两会期间,“互联网+”成为热词,政府工作报告中首次提及鼓励“把以互联网为载体,线上线下互动的新消费搞得红红火火”,将O2O模式推到一个新的高度。苏宁作为O2O模式的先期践行者,O2O的执行率已进入体系化、批量化展示阶段。前不久苏宁发布的2014年度业绩快报中一组组漂亮的数字,说明苏宁转型互联网零售的成果已经凸显。



苏宁南京大区总经理徐耀华在论坛现场发言

守正出奇,加速前进

正如苏宁控股集团董事长张近东所言,2015年苏宁已经进入发展的快车道,我们现在是要踩油门,加速的时候。苏宁立足“极速发展、极致体验、极致协同”的“三极裂变”,激发全体员工“执著拼搏、永不言败”的苏宁精神,提出“全员创新,自主创新,迭代创新”,要求每一位员工都要成为“创业、创新、创造价值”的“三创”苏宁人。

苏宁提出在市场竞争中“守正出奇”,在巩固挖掘放大既有优势的同时,以互联网颠覆者的形象主动出击。苏宁要守的“正”,包括苏宁的双线平台、上亿会员、传统家电3C品类供应链体系以及物流网络等,我们将继续巩固这些资源,并借助O2O融合的独有优势,运用互联网技术将优势挖掘放大;苏宁要出的“奇”,是指主动出击三四线市场,移动端、易购服务站、新会员、超市母婴百货品类、互联网金融等新领域。今年2月苏宁就强势推出“蓝盾行动”打击假冒伪劣产品,将首问负责制放在首位。

在中国经济新常态的大背景下,企业既要主动出击,敢于转型和创新也要讲究“德”,践行社会主义核心价值观。除了创新、改革的决心以外,苏宁在目前经济结构深化改革、全民实现中国梦的背景下,还应积极建设企业文化、传承精神,将企业精神与社会主义核心价值观结合起来,实现中国梦、企业梦、员工梦。 现代快报记者 刘德杰

致敬匠心 袁浩铭倡导“五心”经营

南京鹏图餐饮管理有限公司 CEO 袁浩铭



“未来,我将致力将餐饮行业做到90分乃至满分。把南洋老咖啡做成中国人的骄傲品牌。”3月27日下午1:30,由现代快报举办的“新常态下的企业(家)精神论坛”暨品牌企业颁奖礼在南京新街口诺富特酒店举行。此次论坛云集各大知名企业家、高管,共同探讨企业家在新常态下该秉持何种精神稳定向上发展。

论坛现场,南京鹏图餐饮管理有限公司 CEO 袁浩铭代表企业领取了“2014-2015年度最具匠心企业”奖,并以三个小故事开始了他对论坛主题的精彩解读。

说到南京鹏图餐饮管理有限公司,了解的人可能并不多;但提到南洋老咖啡(KOPI MELLOW),品尝过的人绝不在少数。早年在新加坡留学的袁浩铭,每天都会经过一家咖啡店享用麦芬,那是一家40多年的老店。久而久之,他成了这家老店的常客。有一次,他照例来到这家店,惊喜地发现店长已经为他准备好了他喜欢的点心。“每天进店的人非常多,能让老板记住我这样一个平凡顾客的喜好,这让我很受触动。用一辈子的时间钻研一件事,他教会了我长心的意义。”

袁浩铭表示,中国餐饮业充斥着互联网思维,而在日本餐饮业充满着匠人精

神。“前段时间,我去了趟日本,遗憾的是因为没有预约上日本第一寿司,来到了号称日本第二的寿司店。用餐结束之后,我惊讶地发现这家寿司店老板会仔细询问每位客人用餐的感受。”这样一个简单的举动,坚定了袁浩铭要更加用心的理念。

袁浩铭说,有次经过一家木匠店做一只木桶,询问多少钱时,老板说,看着给吧。这让袁浩铭有些意外,“我联想到了南洋老咖啡和咖麦乐,食品行业不管走得多远,加入一味良心,才能赢得更多人的放心和青睐,这次经历同时教会我凡事要多走心。”

袁浩铭的精彩解读赢得了在座企业家的掌声和认同。他总结:“匠心=长心+用心+良心+走心,我将致力将餐饮行业做到90分乃至满分。把南洋老咖啡做成中国人的骄傲品牌。”

现代快报记者 杨菁菁

大咖驾到

国际巨星王力宏亲临同曦瑞都

阔别四年之久,国际巨星王力宏于2015年初携新专辑《你的爱》再战华语乐坛。上周末,王力宏携此张专辑亮相南京同曦瑞都购物广场,现场与千余粉丝见面签售并互动,热情的歌迷掀起了一股股爱的热潮。王力宏新专辑签售站的同曦瑞都购物广场,坐落于江宁胜太路地铁站,定位轻奢、时尚、高端、浪漫、唯美的氛围恰与王力宏新专辑《你的爱》的理念非常契合。

现代快报记者 闫弋

