

集团修订发展战略:从“三、四、五”变更为“双千亿”

2020年集团营业额力争达到2000亿

本报讯 1月5日,集团召开党政联席扩大会议,在科学分析外部环境和内部产业现状基础上,决定进一步加快发展速度,并将“三、四、五”战略目标正式修订为“双千亿”战略目标。集团“双千亿”战略目标为:以2009年销售收入256亿元为基数,到2015年,集团销售收入超过1000亿元;到2020年,实现集团销售收入超过2000亿元。集团领导、国资委监事会领导及总部各中心负责人出席了本次会议。

“双千亿”势在必行

“双千亿”目标,既是集团迈入全国百强的客观需要,更是集团可持续发展的

必然选择。

从国家宏观形势看,中国经济正处于高度成长的上升通道,服务业发展将在更突出的位置。从集团内部情况看,集团在规模实力、品牌效应、人才资源等方面有着稳固的发展基础和扩张资源。集团销售规模已达到了256亿元,利税20亿元,两项指标已经连续七年保持30%的增长速度。集团初步掌握了多元化产业发展的规律,也经历了经济周期的考验和锤炼,积累了抢抓机遇、加快发展的经验;集团培养储备了一批同心同德、德才兼备的人才队伍,在集团形成了人心思进、共谋发展的良好局面。通过南行考察,集团清

醒认识到,与先进企业相比,集团的发展速度和规模还不够快。如华润集团2006年在900亿基数上,提出“再造新华润”的宏伟目标,已提前两年完成。复星集团资产从100亿元增长到1000亿,仅用7年时间。浙江物产集团2002—2008年,经营规模从226亿元递增至1073亿元。

为此,集团党委审时度势,决定对发展战略规划进行滚动修订,正式提出“双千亿”发展目标。

战略,是旗帜,是指引

先进的企业,都会充分发挥战略的引领作用。复星集团计划2015年资产达到2000亿元,进入世界500

强,它的经验是:不敢想的事,永远实现不了;只要思考清楚了,往往不用了多久目标就实现了。

纵观集团近几年的发展,集团能继续保持高速、健康的发展态势,不仅得益于全体干部员工干事创业、激情拼搏的良好作风,更得益于战略目标对集团发展的指引和引领作用。可以说,没有“两个三年翻一番”和“三、四、五”两个重大时期的战略调整,就不会有集团快速发展的势头。实践证明:战略是引领,是旗帜,是方向,是集团做大做强

的核心动力之一。可以说,一个科学而可行的战略,对鼓舞员工士气、加快企业发展具有不可

替代的作用。集团清醒认识到,要实现集团2020年进入百强企业的愿景,有必要重新修订集团总体战略目标,不仅需要到2020年目标进行重新调整,更需要对2010—2020年的发展速度和达成目标,做出合理安排。

全员发动 层层落实

“双千亿”战略目标,是全集团在新起点上,实现跨越发展的首要任务,是全体干部员工的行动指南和历史责任。

集团要求,各单位要进一步增强发展的意识,切实奠定好思想基础和组织基础。采取多种措施,形成人人有压力、个个有担子、凝

心聚力、干事创业的良好氛围。各单位要认真落实分解“双千亿”目标,做到层层分解、全员发动、全面部署,细化到每个部门、每位员工,使大家都与新战略相关联。在把握宣传内容上,既要弘扬集团发展优势和难得的战略机遇期,又要讲清、讲透摆在集团面前的瓶颈、障碍和挑战。

同时,要踏实运作好实现“双千亿”目标的体制、机制变革。在薪酬机制、股权激励激励办法上探索新思路,尤其要做好人才培养工作,执行到位好风险控制等重要基础性工作。

站得高才能行得远!冲锋号已经吹响,让我们以更昂扬的斗志投身于这场征程。



践行双千亿,从我做起!



物流中心,银座的幕后英雄

本版摄影 韩法才 张轶 陈勇超等

导读

我能为双千亿做什么?

>> 2-3版

战略机遇迎面而来 加快发展时不我待

>> 4版

号角

双千亿离我们有多远?

还记得那个关于“一毫米”的经典案例吗?一著名牙膏厂商整日苦恼于业绩不能大幅提高,而事情最终的解决方案简单而直接:把牙膏口径增大一毫米。这真是微小而又遥远的一毫米,微小,是因为它实在微不足道;遥远,是因为它掺杂了智慧的较量。

集团“双千亿”战略为我们指明了发展的方向,这段路程同样又远又近,说它远,在竞争如此激烈的经济大环境中,让销售额从不足300亿增长到2000亿,我们需要一路保

持奔跑的姿态;然而,如果“一毫米”都可以挽救一个企业的话,“双千亿”又离我们很近,因为我们的战略承载着10万员工的美好期许和智慧结晶。

作为企业的一员,你是否在第一时间向自己发问:“我能为双千亿做什么?”千万别说“那不关我的事。”或“领导咋说咱咋干。”这是个基本的信念:作为职场人,我们首先应该具备职业“责任感”,责任感是一个超乎制度的要求,按照责任感的要求,你会想尽一切可能达成目的,至少不会让自己留下

遗憾。很多时候,什么也没做的人不会听到批评,但第一个去做的肯定会收获更多的加分。

从小处说,责任感可以保证信誉、服务,从大处说,责任感可以保证效益,保证企业的竞争力。

如果说“责任感”是一个合格的职场人对工作的本能反应,还有一种情结能让敬业成为主动自发的行动,那就是“热爱”!热爱这份工作,你才会有奋斗的勇气、创新的激情,即使岗位平凡,但态度不能平庸,“把简单的事做好就是不简单。”企业目标实现

了,自己的价值观也会得到圆满的体现。

当美国标准石油公司宣布第二任董事长继任者时,所有人都大吃一惊,因为继任者阿基勃特当年只是个名不见经传的推销员。但前任董事长洛克菲勒有他的解释:阿基勃特无论外出、购物、吃饭、付帐,甚至给朋友写信,只要有签名的机会,都不忘写上企业的宣传语“每桶4美元的标准石油”。面对他人的质疑甚至嘲笑,阿基勃特反问:“难道在工作之外的时间里,我就不是企业的

一员吗?”正是这一举动让洛克菲勒大为赞叹,卸任时欣然让位于他。

别误会,举这个事例不是说谁都能当董事长,但我们不难看出,态度和习惯决定了一个人的成败。成功就是比别人多做一点点,而无形中的付出也为自己的事业积累了财富。

成功学中最伟大的定律是待人如己,而不是以己度人。职场人不仅要有奉献的能力,更重要的是要有奉献的心,双千亿离我们有多远?关键看我们自己。

编者按:“双千亿”战略确定了一个鼓舞人心的目标。在“双千亿”战略刚刚推行之际,我们欣喜地看到,集团各产业、各单位在新战略感召下呈现出一片昂扬生机。战略落地最终要通过实践体现,为此,记者专门采访了集团奋战在各岗位的员工,让我们一起看看他们关于“双千亿”目标的见解和行动……

我能为“双千亿”做什么?



零下十几度的低温天气,工人们照常工作

第1站 零售业

观点一:用心服务 感动顾客

讲述人:银座商城 刘芙蓉

“我的脚扭伤了,需要在这里休息一下。”几天前,银座商城VIP会员服务中心走进一位特殊顾客。工作人员马上迎上去,一边准备冷敷的冰块、毛巾,一边将顾客搀扶到了休息椅上。这位顾客周女士是银座的VIP会员,购物时不慎扭伤了脚,她第一时间就想到了我一直与她保持友好联络的银座VIP会员中心。

在VIP顾客服务贵宾厅,工作人员轻轻为周女士脱去鞋袜,用包裹着冰块的毛巾一下一下为她冷敷。并为其拿来了报纸、杂志,提供免费饮料、甜点(钻石会员免费茶歇服

务)。而在周女士品尝咖啡的功夫,她们已经与商场联络好,将周女士需要的商品拿到贵宾厅直到其挑选满意为止。两个小时,周女士的司机赶到了银座商城,工作人员一直搀扶她送上车……

第二天,当会员中心再次向周女士打电话问候时,周女士由衷地说:“银座的服务不仅让我满意,更多的是一份感动。”

有感而发:这是银座VIP会员中心的其中一个服务片段,我们的付出常常收获感谢,但不是每



一次都能收获“感动”,因为感动,来源于心与心的交流,而不是流于形式的应付。现代企业竞争正在朝文化、服务等软环境方向发展,这都是我们企业生产的无形产品,它体现在我们举手投足的每一个细节,不需要太多成本,却能最大程度地收获消费者对企业品牌的持续忠诚。

观点二:技能比武 人人提高

讲述人:银座购物广场 徐菁

岗位技能的提升对于一线员工来说至关重要,但日复一日的技能训练难以避免单一枯燥之嫌,还受制于员工的主观能动性和积极性。伴随着技能比武的广泛开展,我们用特色化、有针对性的培训使员工的岗位技能得到有效提升。

为了参加股份公司举办的首届服务品牌技能比武大赛,我们精心挑选了几名实力派选手,为了在技能大赛中夺得好成绩,所有参赛选手都牺牲了自己宝贵的业余时间,为了参加技能培训,有选手只用三天时间匆匆完婚,从远方老家赶回单位;有的选手为了练习速穿网线,手指磨破都浑然不觉;还有的选手为了练习花样穿鞋带,不停的扎系,别人都笑她“走火入魔”,她自己却总觉得练的不够……就是凭着这种发自内心的集体荣誉

感和责任感,凭借着这份敬业和吃苦耐劳的精神,我在15个项目的激烈角逐摘得12项荣誉。当拿到大红的荣誉证书时,大家都会心的笑了,所有的辛苦和劳累也在此刻全部消散了。

为了将这股“人人争做技能高手”的热潮完全渗透到每一个员工的心中,我店同期推出了《每日精彩十分钟——人物专访》系列广播栏目,将技能比武大赛的获奖员工邀请到广播室,通过早上晨会时间进行人物专访,让员工、身边事让更多员工找到共鸣。

有感而发:“老员工带新员工”、“技能比武”、“擂台争霸赛”、“专家顾问指导”、“座谈会”……灵活多样的培训方式让员工更易接受,也有效保证了大家提升技能的积极性和热情。

第2站 制药业

团结协作、能战斗,收获才能沉甸甸

讲述人:省医药工业设计院上海分院 符平

1998年的夏天,我们山东省医药工业设计院派出了三位设计人员,参加了某药业在上海兴建的工程设计工作。通过与上海以及来自德国、美国的专家同行共同工作,我们初次体验到工程技术领域的天地是多么广阔,多么精彩。望着黄浦江美丽的夜景,望着南京路繁华的灯光,这三位来自山东的年轻人暗下决心:有朝一日我们设计的厂房也会出现在上海、出现在浦东、出现在张江。

与此同时,我院决策层也把目光投向了上海。时隔2年之后,这三位山东人中的一位,只身一人来到了上海,他肩负的使命是建立山东省医药工业设计院上海办事处。刚到上海,人生地疏,举目无亲,白天办公室的沙发,晚上展开就是床铺。靠着山东人特有的拼搏、顽强和诚信,他一个人搜集项目信息、逐个拜访客户、开展技术交流、编写投标文件、进行商务谈判……,在全院员工的期盼中、在全体领导班子的关怀下,第一年就签订合同160多万元。

春去秋来,又过了3年,2003年春天,山东省医药工业设计院上海分院正式成立。从此,我院设计的项目不仅在上海、在浦东、在张江建成,而且发展到江浙、两湖、两广、云

贵、川、陕,发展到了除澳门、台湾地区以外全国各省及直辖市,而且还发展到了中东地区的伊拉克、非洲岛国马达加斯加。年营业额突破1000万元。

为了工艺流程的一个细节,这里的工程师常常与外籍技术人员讨论到深夜,送来的快餐已经凉透;为了保障一线设计人员的正常工作,这里的后勤人员喊出了“一切为了前线”的口号,办公耗材的采购、电脑设备的维护、图书资料的管理、图纸成品的发送,甚至为大家准备温暖的夜宵……这一切都只有一位年轻女孩独自承担;这段在上海创业的日子,这段日子里有太多成功的喜悦,也有遭受挫折后的奋起;有对故乡、对家人的思念,还有对雪中送炭给予我们大力支持的各级领导的感谢。

当我们回首这些年走过的足迹,这一路的收获也是沉甸甸:上海分院年产值每年超过40%的增长;办公场所已经由招待所里的一个单间,变成了幽静花园中的一层楼房;项目超过了100个,业务成功拓展到了新能源领域、项目管理,项目总承包领域,客户已经不限于国内,还有来自亚洲、非洲、美洲……

而最大的收获是,上海分院有

观点三:自采经营 苦也心甘

讲述人:银座购物广场 武飞飞

在一线自采组实习的这段时间,最大的挑战是体力上的考验。

普通蔬菜全部自营后所有的事情都需要我们的员工自己去打理:早上为了及时接货,7点就得到岗,而负责打码的大姐们更是6点半就到了。每天成百上千斤的白菜、土豆等蔬菜经过我们的手从供应商流到顾客手中,现在想来还真是一件比较自豪的事。

如果销售情况比较好,早班往往会上加班到下午四五点钟,晚班也并不轻松,因为自营蔬菜的单品种类超过40个,每天下午都需要为第二天订货、打订单,有时候还需要变价。记得自营蔬菜刚上架的时候,我从没一下打过这么多订单,由

于不熟练,经常上班时间无法完成,回家熬夜继续打。如果遇到上盘点,晚班就得等到将近12点才能下班了。

根据统计,我们的蔬菜价格比自营前低20%到30%,但是质量上却能做到平分秋色。考虑到价格降低的因素,实际销售量比以往提高了20%以上。

有感而发:增加自营商品比例是我们提升毛利率的良策,自采自营,产品质量是关键!我们追求物美价廉,但不能因为价格便宜就放松对产品质量的要求,在对自营商品的不断改进探索中,我们的员工要忍受很多苦累,但艰辛的付出后,我们总能迎来收获的喜悦。



了一支团结协作、特别能战斗的职工队伍,他们的专业技术与敬业精神得到了广大客户的认可。

留言板

事情人人会做,差别就在于谁做的更细,谁坚持的更久!
——银座商城 204 柜组

如果企业是一只展翅待飞的天鹅,我愿做天鹅翅膀上一片小小的羽毛,为天鹅的展翅高飞带来一份力量。如果说企业是一条出水的蛟龙,我愿做蛟龙身上的一片鳞片,为腾飞的蛟龙带来灿烂的光芒。企业为我提供了生存、工作和学习的土壤,我应为它的安宁、和谐和发展尽微薄之力。
——银座商城 尹逊灵

如果职场人生可以分为两个阶段,30以前和30岁以后,那么,30岁以前是用金钱买智慧,工欲善其事,必先利其器;30岁以后是用智慧换取金钱,而最大的智慧无异于先将手边事努力做到最好!可贵的不是工作的结果,而是你所形成和表现出一种态度,一种品格。
——山东仁福瑞达制药有限公司 胡乐艳

奉献是一种快乐,乐于奉献的人,不会因为自己的名利得失而斤斤计较,为一点



第3站 地产业

观点一:坚持走高端精品路线

讲述人:鲁商置业 蒋■

高端、精品的房地产项目,才能真正树立“鲁商置业”的品牌,也必然要求我们的开发工作更加专业、精细。北京蓝岸丽舍项目,通过露台、栅栏、绿植等的合理搭配,较好地规避了两栋别墅间设立隔墙造成的视觉障碍,极大地提高了项目的空间利用率和品质。每一个树木上都有唯一的树种名称

观点二:向管理要效益

讲述人:鲁商置业 张艳艳

鲁商置业将2010年确定为“管理提升年”,“兴家尤如针挑土,败业似浪淘沙”,在日趋激烈的市场竞争中,精细化管理是企业发展的必然选择。

管理是企业永恒的主题,而精细化管理是企业实现管理理念的转变,实现持续发展的必由之路。古语说得好:“天下大事,必做于细”。可见精细化不仅是一种意识,一种观念,更是一种态度,一种文化。如果说营业收入的提高主要靠积极的营销,

观点一:经济型酒店要提速

讲述人:银座佳驿 于庆

2010年是银座佳驿连锁酒店实现大跨越、大发展的关键一年。在这一年,银座佳驿一年的门店开业数量将超过过去三年的总和,基本实现省内各城市连锁门店网络覆盖,成为山东省区域内市场经济型酒店的一线品牌。

根据规划,银座佳驿将推出旨在吸引大学生群体的“学子卡”,为佳驿的未来储备客户。在会员营销方面,工作重点将从去年以会员发展为王逐渐转向为基于会员消费行为的数据分析,变促销为针对性的优惠和关怀,以加深会员的消费体验,提高会员忠诚度。在去年“绿色商旅”概念营销的基础上,在持续做好“免用小六件捐赠纪念树”公益活动的同时,适时营造“绿驿公社”,推出“绿驿卡”,推行“标签式营销”,继续强化银座佳驿连锁酒店“绿色商旅”的社会公益形象和品牌形象。

在销售方面,佳驿将进一步加强对各门店日常销售行为的指导、支持和管理,推行“精细化管理”模式,定量定时定务定人,用数字化、表格化去管控各门店的销售行为,用有效的激励措施去提升销售业绩;同时加大广告投放和支持力度,根据经济型酒店商旅人士的习惯特点,重点在互联网平台、交通类媒体上进行广告宣传。

在新的一年里,银座佳驿连锁酒店将勇于解放思想,不断创新求变,将银座佳驿的经营业绩和品牌再迈上一个新台阶,以超越式发展的实际行动去响应集团“双千亿”的战略经营目标。

网络营销是未来经济型酒店市场营销的决战战场,2010年,银座佳驿也将将在网络营销方面投入较大的人力和资金,通过在各门店设置网络营销专员、进行网络营销培训,以及开展具体的博客营销、病毒式营销、链接营销、E-mail营销、网页优化、网络广告、目的地网站合作等措施,不断推广佳驿网站,增强网络预订量的大幅提升,突破区域性的品牌传播瓶颈。

“细节决定成败”。我们的细节,从微笑开始,每天对着镜子,训练自己的微笑。几十次,上百次,毫不厌倦。即使只是一颗牙齿的距离,给人的感觉也是不一样的。细节,从严格的摆台开始,刀叉距离桌边几厘米,餐巾纸折叠多少度,虽然不是工厂在生产零部件,但我们要让每一位客人看到整齐划一的标准;细节,从食品安全开始,“食品安全重于泰山”这句话张贴在厨房最醒目的地方,海鲜类,肉制品,蔬菜类,成品,半成品,都按照标准分类摆放,“对客人负责,就是对我们自己负责。”这句话,是我们的行为标准;细节,从菜品开始,每道菜所需的温度都要掌控得十分精准,每道菜的点缀,从雕刻到摆盘,都一丝不苟;细节,从卫生开始,客房内,领班们在细致检查着每一个角落,床上,墙角,地板接缝处,即使是一根细小的发丝,也逃不过他们的眼睛;细节是“让最挑剔的客人满意”,用“细节”挑战自我,“服务于客人开口之前”,看到客人的一个眼神,就要准确领会他的用意“细微之处见真

情”,细致化的服务更能抓住客人的心。

做的这么细,累吗?不,我们很充实,因为“奉献”二字已经根植于我们的心中。凌晨五点钟,当人们还在睡梦中的时候,早班的厨师们已经开始了忙碌,无论严寒酷暑,数年如一日,当他们看到客人吃着可口的早餐时,他们的脸上洋溢着满意的笑容;深夜十二点,会议室的领导员工们还在加班,因为临时接到一个会议通知,决不能影响了进程。难以忘记,在人员紧缺的时候,玲姐放弃了休婚假,第二天便赶回餐饮一线服务。难以忘记,豪哥的母亲病了,他晚上照顾母亲,白天坚持工作,不肯请假休息。难以忘记,炎热的夏季,工程部的师傅们顶着四十度的高温,在机房内做着日常维护和检修,为的是能给客人送去夏日的凉风。“奉献”是一种精神,是沙漠里的一抹绿,是寒风中的一缕阳光。

“一根筷子轻轻被折断,十根筷子牢牢抱成团”,在这艘快速航行的发展之船上,我们每一个舵手,都要奋力划桨,乘风破浪,昂首向前。

观点三:创新,是跨越发展的翅膀

讲述人:鲁商置业 唐峰

创新不是一句空话,它是实实在在的,就在我们的身边。解放思想是创新,管理提升是创新,经营手段的丰富也是创新。

创新管理可以提高工作效率,提升运营水平。2009年置业公司引进了赛普公司进行管理咨询,目前组织架构、管理流程已编制完毕,2010年将全面实施,并在工作实践中不断改进完善。2010年,置业公司还将以工程计划为主线,大力提升计划管理水平,增强对各项目的把控力度,凡事预则立,不预则废。人无远虑,必有近忧。增强工作的计划性,才能谋定而后动,防患于未然。同时,置业公司还全面引入了对标管理思想,无论你在哪个部门哪个岗位,都需要找到标杆找到榜样,向先进看齐,向一流看齐,以纵横广阔的视野开阔到自身差距,以躬行不倦的实践悟出改进办法。

激励措施,将大大削弱精细化管理在实施过程中的效果。为此,置业公司党委制定了典型案例制度,将调查研究与剖析典型案例、边学边促边改相结合,认真总结正反两方面的经验教训,用制度规范执行力的标准,统一员工的行为,不断提高员工分析和解决实际问题的能力,为实现“两个百分点”的目标提供了制度保障。

精细化管理就是要求我们大家平时看似简单、很容易的事情用心、精心的做好。

观点二:从“细节”入手,从“小处”着眼

讲述人:银座泉城大酒店 宋辉



观点二:从“细节”入手,从“小处”着眼

讲述人:银座泉城大酒店 宋辉

“细节决定成败”。我们的细节,从微笑开始,每天对着镜子,训练自己的微笑。几十次,上百次,毫不厌倦。即使只是一颗牙齿的距离,给人的感觉也是不一样的。细节,从严格的摆台开始,刀叉距离桌边几厘米,餐巾纸折叠多少度,虽然不是工厂在生产零部件,但我们要让每一位客人看到整齐划一的标准;细节,从食品安全开始,“食品安全重于泰山”这句话张贴在厨房最醒目的地方,海鲜类,肉制品,蔬菜类,成品,半成品,都按照标准分类摆放,“对客人负责,就是对我们自己负责。”这句话,是我们的行为标准;细节,从菜品开始,每道菜所需的温度都要掌控得十分精准,每道菜的点缀,从雕刻到摆盘,都一丝不苟;细节,从卫生开始,客房内,领班们在细致检查着每一个角落,床上,墙角,地板接缝处,即使是一根细小的发丝,也逃不过他们的眼睛;细节是“让最挑剔的客人满意”,用“细节”挑战自我,“服务于客人开口之前”,看到客人的一个眼神,就要准确领会他的用意“细微之处见真

情”,细致化的服务更能抓住客人的心。

做的这么细,累吗?不,我们很充实,因为“奉献”二字已经根植于我们的心中。凌晨五点钟,当人们还在睡梦中的时候,早班的厨师们已经开始了忙碌,无论严寒酷暑,数年如一日,当他们看到客人吃着可口的早餐时,他们的脸上洋溢着满意的笑容;深夜十二点,会议室的领导员工们还在加班,因为临时接到一个会议通知,决不能影响了进程。难以忘记,在人员紧缺的时候,玲姐放弃了休婚假,第二天便赶回餐饮一线服务。难以忘记,豪哥的母亲病了,他晚上照顾母亲,白天坚持工作,不肯请假休息。难以忘记,炎热的夏季,工程部的师傅们顶着四十度的高温,在机房内做着日常维护和检修,为的是能给客人送去夏日的凉风。“奉献”是一种精神,是沙漠里的一抹绿,是寒风中的一缕阳光。

“一根筷子轻轻被折断,十根筷子牢牢抱成团”,在这艘快速航行的发展之船上,我们每一个舵手,都要奋力划桨,乘风破浪,昂首向前。

2010年1月19日

编者按:2009年,中国经济走出了一条快速反转的“V”型曲线,令全球各大经济体为之侧目。伴随着世界经济形势的逐步好转,中国经济也在慢慢企稳上升,2010年,我们的企业正面临诸多利好:作为消费终端的零售业,将受益于内需扩张进入持续增长期;我国房地产的刚性需求还可以维持10-15年,目前的城市化进程还将保持10年以上的高速发展,地产业大有可为;随着居民收入的持续提高、政府的高度重视,旅游业将迎来更好的发展机遇,并惠及酒店业……

纵观国际国内经济形势,“双千亿”战略应时而出,集团迎来了一个重要的战略发展机遇期,机不可失!时不我待!把握住,我们就可以迈上新的顶峰。

战略机遇迎面而来 加快发展时不我待

零售业: 传统零售业PK网络电子商务

背景分析
中国最大网络交易公司——淘宝网09年上半年销售超过890亿元,到年底突破2000亿元并全面超越传统零售业,已经不是天方夜谭——显示电子商务模式已愈发被中国互联网用户所接纳。虽然电子商务存在所谓的“带际”问题——主要集中在18到34岁这一年龄段,当互联网一代迅速成为消费主力,这一趋势将更加明显。

同时,互联网营销已经成为零售业的必须。统计显示,目前中国有超过5亿手机用户(而美国是1亿),超过2.5亿的互联网用户,网民们花在网上的时间是人日均2.7小时以上。西方消费者可能还在关注收音机和电视的时候,中国更关注QQ,MSN, BLOG,包括部分低收入群体都在使用手机短信,并从中获取信息。

我们在行动
2009年下半年,银座电子商务筹备工作已启动,力求打造一个贴近生活、重视服务、讲究品质的大型综合性购物休闲网站。银座“网上购物平台”将基于网上购物和电话购物两大业务体系,以运动、母婴、礼品及实体网上展示作为前期突破口,预计2010年将完成整体功能运作。与此同时,集团对一卡通公司的成功收购也为我们网络化延伸搭建了更广阔的平台。

在创新营销模式上,不仅零售业,集团制药业、酒店业都已尝试性地通过手机短信、电脑网络等方式将相关销售信息及时传递给高端客户,这种“一对一”服务进一步增强了消费者的品牌忠诚度,也极大的促进了销售提升。

制药业: 继续呈现平稳增长态势

背景分析
改革开放以来,我国医药行业一直保持较快增长,总销售额年均增幅达21.7%,是全球发展最快的医药市场之一。在未来15年内,人口自然增长、社会老龄化程度提高、人民生活水平不断提升、保健意识

不断增强,将使医药行业的发展进入一个快速增长期;政府也将加大对生物科技的投入,重点投资在创新药物、转基因和生物技术三大领域;医疗卫生体制改革将医疗保障资金比原计划标准提高一倍……在上述综合因素推动下,我国医药行业将继续呈现平稳增长态势。

我们在行动
医药集团目前也正在积极筹备专业化的网络销售网站,以期建立与终端消费者面对面的营销模式,将生产的护肤品、保健品和食品直接销售到客户手中,打造网络健康产业链。福瑞达医药集团还与美国博士伦签订了销售协议,将负责其眼科手术设备在大陆的推广,进一步丰富医药集团销售的产品品种。

酒店旅游业: 迎来发展新机遇

背景分析
根据国际规律,人均收入超过1000美元时旅游消费将进入启动

期;超过3000美元时,将进入休闲度假旅游期。山东省目前城镇居民收入已达3000美元左右,加上政府的高度重视,为旅游业提供了更好的发展机遇、环境基础和政策支持。近年来,山东省高度重视旅游业发展,全省上下形成了大抓特抓旅游的浓厚氛围和良好发展环境,这些条件将推动旅游业的进一步发展,并惠及酒店业。

我们在行动
旅游集团将以经济型酒店、旅游公司、文化休闲项目为发展重点。佳驿酒店在省内外除个别城市外,初步实现覆盖全省的连锁网络;在市场较好的济南、青岛、临沂等地发展同城分店;对省内经济比较发达的县级市,提前做好展店准

备;对周边省会城市以及北京、上海等地选择合适物业,争取在省外实现突破。

房地产业: 集中精力做精品大盘

背景分析
从我国目前的适龄人口判断,我国房地产的刚性需求还可以维持10-15年;目前的城市化进程还将保持10年以上的高速发展,但近期,国务院从“调结构、抑投机、控风险、明确责任”等方面,确定了2010年楼市政策基调,释放出“遏制”房地产价格过快上涨的调控信号,让房地产行业形势阴暗难测。

我们在行动
鲁商置业将以北京、重庆为桥头堡,扩大省外项目储备,根据“城市综合体与精品住宅为主”的开发战略,选取重点城市,集中精力做精品、做大盘。并不断增加省内城市土地储备,提高项目储备的含金量和分布的合理性,保持业绩持续提高。

算笔账

“2015年实现销售收入1000亿元,2020年实现销售收入2000亿元。”伴随着发展基数的增加,我们面对的瓶颈也会越多,但细算下来,2010年到2015年,年增长速率为23%,而从2015年到2020年,年增长速率为15%左右,发展速度的适当放缓,让“双千亿”目标更具科学性和可行性。

事实上,这一发展速度还是我们的保守估计,去除上述提到的外部因素,我们还有众多内部利好没有详算:

- 1、成功收购一卡通项目让集团有机会涉足金融业务,这将是集团战略意义的转折点,伴随着新业务的拓展,集团还将迎来更多发展机遇。
- 2、资本运作是企业发展的燃料和催化剂,企业上市将是企业境界、管理、机制、资金、透明度等脱胎换骨的战略契机。随着地产业的借壳上市,制药业也将在资本运作上施展拳脚。
- 3、兼并联合收效显著。石家庄东购加入集团大家庭后,零售业的发展触角成功延伸至河北市场,为加快扩张步伐打下基础。
- 4、随着集团规模扩大、实力增长,集团发展基础、成长资源都将进一步夯实。
- 5、伴随着集团各项改革逐步到位,发展的内在动力将越来越强劲。
- 6、集团初步认识和把握了多元化产业发展的规律,经历了经济周期的考验和锤炼,干有所获学有所得。
- 7、集团现已培育、贮备了一支同心同德、全心奉献、德才兼备的人才队伍。

……
纵观内因外因,你是否已对“双千亿”战略的实施落实充满信心、充满期待?



关注 A 诸多利好 只争朝夕

2010年经济环境 好于2009年

党的十六大报告曾提出一个极具深刻内涵的论断:“纵观全局,21世纪头20年,对我国来说,是一个必须紧紧抓住并且可以大有作为的重要战略机遇期。”

为了紧紧抓住这个“重要战略机遇期”,中国也迈进了一个历史性的发展门槛,重新定位,抓住机遇,寻求发展。消费和投资的扩大将有力地促进经济持续增长。到2020年,中国城乡居民的消费水平将在现有基础上大幅提高,投资也将维持在较高的水平。发展中的中国将成为世界上最大的新兴市场。

有关专家预测,2010年中国GDP增速将在10%左右,当然,这是建立在“世界金融危机不再进一步严重恶化,国内不出现大范围严重自然灾害和其他重大问题”的前提下做出的预估。尽管还存在积极、消极

因素互相交织,有利不利因素互相影响和国际国内不稳定因素,但“2010年经济形势肯定要好于2009年”已成为大家的共识。

启动内需将成集团最大利好

2009年底举行的中央经济工作会议提出,保持宏观经济政策的连续性和稳定性,继续实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策,要以扩大内需特别是增加居民消费需求为重点,以稳步推进城镇化为依托……

2010年1月6日,中国首批3家消费金融公司获得中国银监会同意筹建的批复,有关专家认为,“这一创新举措反映了金融领域也在为进一步扩大消费而积极响应,也为信贷消费方面形成利好”。

这一系列政策的出台都标志着在未来的几年,政府将继续强调扩大内需、刺激消费,实现内需和外需有效互补。“中国的经济结构

正在改变,正在逐步转向以内需为龙头发展模式。”消费行业面临着前所未有的机遇,这对于我们也是最大的利好消息。

集团各产业发展空间巨大

我国的消费潜力是拉动经济增长的巨大动力。当前政府在有意识地致力于推动农村消费水平。2009年农村零售增速连续数月高于城镇,表明政策效果开始显现,农村消费潜力不可忽视,如果我们连锁业下乡,提前占领农村市场,也就永远占领了属于我们自己的通路。

城市化进程的加快是地产业的长期利多,人均GDP的提高为酒店旅游业发展拓宽局面,而在政府扶持的科研产业中,制药业的优势自不必说……

关注 B 攻破瓶颈 健康发展

在这个重要的发展机遇期,我们不能忽视这些急待逾越的发展瓶颈:

- 1、在思想上,集团还存在着按部就班、循规蹈矩等现象。要让“加快发展”意识深入到每个人的心里。让“敢想敢干”成为我们的行为向导,自觉向先进看齐,向一流看齐,最重要的是创新发展思路。
- 2、在战略上,要把战略管理作为企业发展的工具,要有战略思维、战略规划和战略思

考。集团战略制定成为引领、指导各个产业发展的重要目标。制定好的战略,不能束之高阁,要滚动修订,把市场的年度变化都考虑在内了,提高战略的准确性和说服力。

3、在用人上,集团目前拥有大量的优秀人才,但是还远远不够。要打破论资排辈,人际平衡,要不惟学历、不惟资历、不惟关系;要以能力选人才,要以业绩论英雄,要以才华提干部,进一步加大年轻干部的选拔力度。今后,也要加大对高学历人才的引进力度。

4、在资本运作上,要成为资本运作高手。集团要通过学习华润集团、复星集团等企业的专业化能力作为课题抓紧研究,尽快拿出实施方案和计划。要从一心一意“种果子”过渡到“边种果子边摘果子”,借助资本和投资的杠杆,迅速壮大企业规模。

5、在创新上,要加大推进力度。怕变、求稳、固步自封,永远不会成功。在业态创新的探索上,要列出时间表,要有量的考核和质的要求。在管理创新上,继续探索集团组织架构的改革和完善,继续做好管理权限的梳理工作。在网络创新上,要进一步加快电子商务建设,应当搞出档次高、层次高的电子商务业务,做好虚拟网和银座实体网的融合和协同。在机制创新上,薪酬制度改革要实行双轨制,组织配备的干部组织价,市场选聘的干部市场价,并尝试建立具有竞争力的薪酬体系和中长期激励机制。

