

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 李梦晴

一次成功的见面

在李桂忠看来,7-ELEVEn便利店项目的落地,是偶然,也是必然。

今年1月份,从天津考察回来的路上,市领导向李桂忠说:“你学的是日语,发挥专业优势,也给咱们德州引进来一些日资企业。”

李桂忠多方打听,联系到了7-ELEVEn。“不好意思,我们现在没有来德州的计划。”李桂忠告诉记者,世界500强企业的优先选择是大城市和沿海城市,在7-ELEVEn看来,德州属于山东省经济比较靠后的城市,面积也不大,潍坊、临沂是更好的选择。虽然是意料之中的拒绝,但把7-ELEVEn项目引进德州的事情,却在他的心中埋下了种子。

经过了半年的漫长空窗期,时机来了,7月15日,第二届跨国公司领导人青岛峰会举行。“我也是抱着试试看的态度,在峰会期间让双方领导见一面,看看能不能推进项目,人家一开始也是礼节性的接待一下我们,所以见面时间只定了半个小时。”然而,结果却让李桂忠出乎意料。

7月16日,市政府主要领导亲自带队拜访了众地阳光集团有限公司,山东7-ELEVEn便利店的特许经营由该公司承接,双方就合作事宜进行深入交流。市领导对德州产业如数家珍,众地阳光集团有限公司董事长王文正发现7-ELEVEn和德州的产业契合度很高,双方越聊越投机,半小时、一小时、两小时……原定半小时的会面,最后聊了两个半小时。

“德州扒鸡、调味料、包子、水饺等一些产品很适合在7-ELEVEn销售,这引起了他们的兴趣,而且,他们感受到了德州市领导的重视,座谈结束后,我们立刻邀请他们来德州考察。”李桂忠说。

耳听为虚,眼见为实,在盛情邀请之下,7-ELEVEn的相关负责人决定来德州看看。

两次关键的考察

7月28日,距离上次见面仅过去了12天,7-ELEVEn的核心人员来到了德州。一行人用了两天的时间参观考察了德城粮全其美、平原军粮基地、禹城东君乳业、临邑华莱士配送工厂等11家代表性的食品深加工和物流配送企业,这为7-ELEVEn便利店顺利落地奠定了坚实基础。“行程很紧密,他们很满意,参观后,人家发现原来德州没有想象中的那么落后和贫穷,认为7-ELEVEn来德州没问题,当时就有了合作的意向。”李桂忠说。

7月29日,德州考察团一行去青岛进行7-ELEVEn全产业链考察,但是突如其来的台风“烟花”差点让计划泡了汤。德州财金投资控股集团有限公司是德州地区7-ELEVEn最优先合作伙伴,党委成员、董事刘振江也参与了这次考察。

“我记得很清楚,在考察项目时,我们正赶上台风‘烟花’,由于考察项目需要经过跨海大桥、隧道,7-ELEVEn的相关负



10月18日,7-ELEVEn德州首批3家店铺开业。

三个月,跑出招商加速度

7-ELEVEn便利店的德州开拓之路

10月18日,全球最大连锁便利店品牌7-ELEVEn在德州首批3家店铺开业,从对接、考察、谈判到签约,再到三店齐开,仅仅三个月的时间,7-ELEVEn项目落地德州。德州市商务发展促进中心主任李桂忠直言,这是他从事招商引资工作的10年间,项目落地速度最快的一次。

招商引资是推动区域经济社会发展的重要手段和有效途径,同时,也是一项涉及全局和系统性的工程。城市在筛选项目,项目也在挑选城市。7-ELEVEn项目三个月快速落地的背后,是市委市政府领导的高度重视,是有关部门的精准对接,是财金人的通宵达旦,及时跟进和高效服务。7-ELEVEn便利店项目的落地跑出了德州招商加速度。



在7-ELEVEn德州学院南门店,市民排队结账。

贵人就劝我们,很危险,还是回去吧。”刘振江说。

来都来了!考察团一致决定,既然来了,就要考察深、考察细、考察全,然而恶劣的天气还是超出了所有人的想象。“风大雨大,我这些年外出考察就没见过这么恶劣的天气,新买的伞都坏了,风太大了,人都要被刮跑了,男同志得用身体挡着女同志,才走得动。”李桂忠回忆道。就这样,考察团顶着台风带来的恶劣天气,参观工厂、仓库、门面店,用了三天时间,将7-ELEVEn项目全部考察结束。

为更好地保障项目落地,德州市积极学习借鉴外地经验做法,结合实际制定了项目落地实施方案,市商务局、市财金集团分别就7-ELEVEn便利店落地提供加盟政策支持、资金和物流保障,为首批3家店铺顺利开业保驾护航。

距离考察仅仅过去了半个月的时间,8月14日,德州市举行7-ELEVEn项目落地签约仪式,这标志着全球最大连锁商业机构7-ELEVEn便利店正式进驻德州,德州成为山东省继青岛、烟台、济南之后,第4个正式落地7-ELEVEn便利店的地市。

三家成功的店面

在刘振江看来,签约只是一个新的开始。

“很多项目因为后续的不稳定因素都夭折了。我们

担心7-ELEVEn项目也会这样,7-ELEVEn来到德州,有人愿意加盟吗?这个商业模式,市民认可吗?”刘振江告诉记者,由于太多的未知数,所以财金集团也顶着风险,多次开会论证。

刘振江说,近年来,德州高度重视招商引资工作,作为市属国有企业,财金集团责无旁贷,有责任和义务利用自己的优势,为引进优质项目贡献自己的力量。另外,集团拥有德州市第一个国有企业基金投资团队,成熟的运作体系,对7-ELEVEn进行了考察和评估,7-ELEVEn项目虽然有风险但是值得投入。

敲定协议内容、代办手续、帮忙选址、寻找装修团队、协调设备……按刘振江的话说,有一个月的时间,不是在对接,就是在对接的路上。“其实这是一个很繁琐的过程,加盟主一个电话过来,我们立刻就去帮着解决。他们只需要确定位置,找好运营团队,接受7-ELEVEn总部的系统培训就行,其他的事情,有我们呢,这样也节约了很多的时间。”刘振江说。

赵鑫是德州学院南门店的店长,开业当天,这家店铺的营业额达到了39万元。他说:“虽然做过销售,但是并没有开便利店的经验,这段时间,财金的领导每天都会来,很贴心,有什么不懂的,人家立刻给解答了,因为他们给力的帮助,才能这么顺利地开业。”

然而,这个店铺的开张并不是那么顺利,一开始,7-ELEVEn并不看好店铺位置。“7-ELEVEn有专门的测点程序,他们选择了另外三个位置。这附近有学校和很多社区,我就和7-ELEVEn沟通,德州有自己的人文风俗文化,有自己的特色,他们最后认可了这个店,在这方面的谈判,也是一个拉锯战。”刘振江说。

遇到一个问题解决一个问题,就会迎来好的结果。10月18日,7-ELEVEn首批3家店铺开业了,虽然前一天晚上为了开业仪式忙到凌晨,刘振江仍精神饱满,他开着车在三个店之间转了一圈又一圈,每转一圈就增加一些信心,看着来来往往的顾客,他知道首日达到1018000元的销售额这件事,成了!

10月19日,当刘振江看到首日销售额1071990元的消息时,他松了一口气,这些日子的忙碌,加班没有白费,这个成绩超过了烟台、济南,创下了新纪录。“现在,咨询电话都打爆了,很多人都想加盟,但是我们不能盲目扩张,要保证质量,确保加盟主的利益。”刘振江说。

态度决定速度。“做人谦虚谨慎低调务实,做事坚韧执着责任担当,这是一个财金人要做到的,团队中的每一个人都自带打气筒,遇到困难,继续前行,才能把不可能变成可能,才能让7-ELEVEn快速落地。”刘振江说。

“7-ELEVEn项目的成功落地,既是德州深化对外合作、促进开放共赢的一大盛事,也是提升城市品位、增进民生福祉的一大民生实事。”德州市副市长张桂爱表示,这次7-ELEVEn高速落地就是德州营商环境越来越好的信号,随着城市范围拉开发展的框架,基础设施得到改善,要素流动速度加快,德州的增长潜力和活力已被外界看到,城市的变化将吸引到更多商业的目光。