

+互联网虽热,关键是思维创新

济南高新区召开创新论坛,互联网企业大咖论道

创新是一个企业不断发展的不竭动力。近日,济南高新区召开了第一届创新论坛,管委主任徐群亲自担当主持。本届论坛的主题为“互联网+”,多位互联网企业大咖坐而论道,与大家一起解读“互联网+”风口上企业的发展机遇。



徐群亲自主持“创新论坛”,与互联网企业大咖共话“互联网+”。

文/本报记者 修从涛 片/通讯员 于晓娟

互联网+正在风口上

韩震:+互联网是被逼出来的

去年,山东鼎好餐饮集团董事长韩震干了一件事,震惊了餐饮行业。他在其所创办的餐饮品牌“大厂房”内部搞了一次众筹,然后通过公开唱票的方式选举出了董事和监事成员,而他本人放弃了董事长职位竞选,放权给公司的80后和90后们。促使韩震做出这一决定的是因为公司的80后和90后们,有着与他不

同的思维,他们要运用互联网做餐饮,而实践证明,他们的做法是对的,“大厂房”经常座无虚席。

用韩震自己的话说,“和互联网搭在一起,就是逼出来的,当身边的员工都是80后和90后的时候,没有任何选择的余地,只能去适应他们。这一群生物和我们不一样,怎么去迎合他们,相信他们,这是我们一直

在做的。”

实际上,韩震之所以敢于放权,在他看来,公司的众筹模式实际也是“众愁”,“大家一起来发愁,决策上的分歧,会开展公开辩论,然后由受益者进行投票,这个结果会作为一个重要的决策依据。”韩震一直相信,60多个脑子应该比他一个强很多,出错率应该比他自己低很多。

蒋伟红:传统行业+互联网有优势

“互联网时代已经来临,80后和90后成为我们的消费主体,如果传统行业还沿着传统的路子走,应该会走不下去。”宜和宜美创始人蒋伟红说,这也是她决定创建宜和宜美的最初想法。

蒋伟红也是星辉数控的老总,把中国的机床卖到了德国去,可以说机床生意已经做到了国内数一数二的位置。如今再创业,不到10个月的时候就拿到了第一轮上千万融

资,主打家居网上定制业务的宜和宜美品牌,现在的估值超3亿。

在未来,我们的世界是传统胜出,还是互联网行业胜出呢?作为传统行业出身的蒋伟红认为,传统行业与纯粹互联网出身的行业相比,“有很强的优势,传统行业有经验,有整合的能力,有产品研发能力……关键是如何把互联网导入到自己的行业。”

然而对于她这个传统行业出

身的人路足互联网行业,蒋伟红也直言“累得不要不要的”。“做传统行业的时候可以按部就班,但互联网属性就是快,如果有了一个想法不去实施,三天之后就成别人的了。宜和宜美在创办10个月的时间里,就完成了资源整合、思路部署,还建成了济南第一家体验店,并实现了第一轮融资。”蒋伟红说,她们这支小团队真的是拼命,每天都有头脑风暴。

赵龙:董事长最先应被互联网化

无论是互联网创业企业,还是传统的转型企业,作为专门为创客提供服务的赵龙有着更多的体验和经历。

赵龙是“非创不可”的创办者,在此之前,他曾就职于九阳、海尔,足迹踏遍北京、杭州和济南等多个城市。

在他看来,在“+互联网”成为一

种趋势的当下,传统行业已经有很多在做电商的转型,“很多都是从‘看不起看不上’到‘看不懂学不会’,而这取决于公司的领导在面对不确定趋势时的决策能力,董事长是最先应该被互联网化的人。”

赵龙举例称,2005年他就职于九阳,负责做小家电电商,“2012年双十一,我们的业绩突破第一个亿

的时候,团队不超过10个人,相比24亿的九阳来说,是一个被看不上的小团队。如今,九阳有将近一半的收入来自电商,而电商里有一半多来自移动端。”在他看来,如果董事长能够首先掌握互联网,就可以在内部结构上做一些变化,然后再去深入触网,实现从内部的裂变到公司的裂变。

触网有风险,不迷信

赵迎光:

思维不改变,触网也白搭

触网是不是就一定能够成功?触网就没有风险吗?韩都衣舍创始人赵迎光认为,思维不改变,即便触网也未必成功。

他认为,在互联网时代的大背景下,应从产品思维转为数据思维。尽管韩都衣舍已经成为著名的服装品牌,但赵迎光仍愿意称自己为电商企业。他说他到现在还是不懂服装,“但我和服装行业的从业者交流时发现,他们之间却不大交流,因为他们多数是产品思维,想到的是如何把产品做到更好,只要产品做好了,消费者就会买我的产品,赌对了就赚一把。”

但是赵迎光认为,如果你变身成为一家互联网企业,那就需要根据消费者的反映来进行互动,及时做出调整。他介绍,韩都衣舍的年度计划大概以星期为单位进行调整,根据一周的数据变化来调整年度变化,“这考验一家企业大数据的能力、商业智能的能力,但如果还是传统企业的思维,对IT和商业智能的重视往往不够,就算拿到大数据也不代表用得着。”

此外,对于思维的转变还体现在企业文化和组织管理上。“实际上,我们企业的主力是80后和90后,他们和我们以前用的人不一样,韩都衣舍内部有句话,不要把组织成员当做获取利益的工具。”赵迎光认为,企业做企业文化,是为了让员工更听话,但现在的年轻人,他们在互联网上看到的世界越来越真实,意识转变之后是有风险的,领导的意识如果没有转变,员工就不会去配合。

郭志强:

不跟风,要找适合自己的

除了思维的转变之外,世纪开元董事长郭志强认为,企业转型不能去跟风,找到自己企业适合的很重要。

世纪开元原本是一家传统的照片洗印店,但通过互联网转型,成为国内最大的网上冲印及个性定制印刷企业,也是山东最大的电子商务公司之一。

郭志强介绍,从当年互联网转型到现在,不断地在面对选择,经历过诸如B2C网站、平台、O2O等各种潮流,“如果跟风去做,看到市场热了,实际上有人已经筹备了很多年,他在风口就起得来,当你知道热的时候就已经太晚了。”

传统行业的触网转型,在郭志强看来,好处是企业对产品、服务和团队都是有信心的,不过对互联网不是很了解。每一个选择都需要非常慎重,根据企业的情况做好选择非常重要。

郭志强的观点也得到蒋伟红的支持。蒋伟红认为,虽然宜和宜美主打家居网上定制,但对于办公家具业务,蒋伟红持谨慎态度。她认为,互联网转型并非等于什么都做,而是要聚焦。“转型过程中的企业,一段时间一定要非常专注而聚焦,互联网企业最大的特点,一切以客户为中心,关心客户需要什么,客户体验是什么。”

计量器将配“身份证”,监管也能“互联网+”



扫一扫计量器具的二维码,可知是否工作正常。 本报记者 修从涛 摄

本报4月7日讯(记者 修从涛) 扫一扫,就能知道商家电子秤准不准;看看“身份证”,就能识别药企冷藏温度计是否正常;点点系统备案号,就能查到矿井的压力表是否该检修了……近日,国家标准《计量器具识别编码》编制工作启动会,在济南大陆机电股份有限公司(后称大陆机电)召开。未来,计量器具的生产、使用、检定和监管等工作,有望通过互联网系统平台实现在线实时监管服务。

市场上的电子秤、矿井里用的压力表、药剂贮存用的特殊温度计等都属于计量器具。计量器具广泛应用于生产、科

研领域和人民生活等各方面,不仅是计量部门提供计量保证的技术基础,也是国家监督管理的主要对象。

去年12月,以大陆机电为主承担单位发起研究申请的国家标准《计量器具识别编码》正式获得立项。据了解,该国标将为企业在生产、流通、贸易等各个环节中使用的各类计量器具进行编码识别,实现对计量器具全生命周期的管理。

3月25日,计量器具信息管理系统运行(东营)验收暨国家标准《计量器具识别编码》编制工作在大陆机电启动。据了解,目前由大陆机电研发的计量器具公共服务平台

已经在东营经济技术开发区市场监督管理局开始试用,年内将有100多家企业的计量器具纳入该平台。

据了解,由于计量器具大量存在于企业生产、流通及贸易等各个环节中,我国目前对计量器具的监管还处在企业建台账、监管部门巡检的状态中。这也导致许多计量设备因为各种原因出现不及时备案、漏检或不检问题,从而引发各类事故。

“通过在计量器具公共服务平台备案的计量器具,将形成唯一的识别编码,就像是人的身份证一样。扫一扫这个识别码就能知道这台计量器具的生产日期、检定机构,安装

位置,负责人员以及是否正常工作等各种信息。”大陆机电董事长荆书典介绍,监管部门通过该系统,对强制检定的计量器具进行无遗漏巡查,同时,作为普通公众也可以查询到该设备是否正常工作,维护自身合法权益。

据介绍,国家标准《计量器具识别编码》编制工作的启动,标志着国家对计量器具监管将进入一个新的阶段,成熟后将全国推广。届时,全国计量器具的监管将通过互联网系统平台实现在线实时监管服务,可通过对计量器具的有效监管,遏制类似问题疫苗、事故楼宇以及矿难等恶性事故的多发。