

从国产中老品牌到中国潮牌——太平鸟的三次飞跃

贷款,企业的资金链就开始紧张。那一年,张江平被迫转移管理重心,为了获得更多的贷款,让公司正常运营,张江平每天奔走于各个银行之间。他甚至变卖厂房、设备等固定资产,把资金用在投资、销售渠道上。2000年,“太平鸟”熬过了最艰难的时期。张江平也通过变卖厂房后把生产外包,将资金集中投入于两端的研发、设计和销售渠道,生产交由其他工厂制作,剥离需要大量资金、劳动力投入的制造业务,从重资产经营转型为虚拟经营。

通过虚拟经营,张江平把所有优势集中在产品研发和渠道上,让太平鸟从重资产企业转型为轻资产企业,成功地完成了一次由内而外的自发性革命,自我变革,自我变化,自我创新。

涉足女装

2001年9月,“太平鸟”成立“太平鸟时尚女装有限公司”,开始涉足女装领域,正式开启独立运营模式,而这也开启了“太平鸟”的第二次飞跃。据太平鸟集团董事长唐红亮介绍,当时男裤男裤市场基本被雅戈尔、杉杉、培罗成等企业占据,“太平鸟”在其中并不出色。为此,“太平鸟”开启差异化竞争之路,涉足女装。唐红亮说,尽管太平鸟的诞生地——宁波根本没有女装的竞争优势和市场地位,专业设计的人才少、本土经验缺乏,但凭借之前的渠道优势,以及品牌上的延伸性,太平鸟女装很快成为了时尚化、个性化的女装代名词。

之后,“太平鸟”拓展了少女品牌乐町、美式街头风品牌Material Girl、童装品牌MINI PEACE等。通过市场细分,“太平鸟”在服装品牌上实现了多层面覆盖。2015年4月,也许是看到消费者对高档服装类别的需求,“太平鸟”入股法国高级定制品牌Alexis Mabille,欲填补高端时尚零售领域的空白。

时尚化、年轻化

2008年对“太平鸟”来说,是一

个重要节点,在这一年,“太平鸟”开启了时尚化、年轻化的改造之路。除了产品紧跟潮流,针对90后、95后等消费群体,设计更年轻化、潮流化之外,“太平鸟”还从精神层面确立了自己的时尚化、年轻化方向。

回顾这几年“太平鸟”的发展,有两个字,被正式写进企业文化里,成为内部员工的代指——“鸟人”。生而无畏、特立独行、不忘初衷、源于专业、追求极致、热血澎湃……是“太平鸟”希望从他们身上,想要汲取到的精神能量,进而在落地的过程中,转化成自己团队的驱动力。也就是说,“太平鸟”在自我改造的时候,第一步是从企业的精神层面开始输入。

在确立“鸟人”作为“太平鸟”的精神符号后,第二步“太平鸟”开始双线并行,落地“鸟人”的场景。首先在线下,“太平鸟”不断让“鸟人”的身影出现在年轻人最近的地方。比如,2016年10月,“太平鸟”在宁波筹划了首届“鸟人音乐节”,MC Hotdog等多位先锋音乐人登场为“鸟人”献声。2017年9月,“太平鸟”又携手风暴音乐节让“鸟人”触电,再一次和年轻人打成一片。其次在线上,“太平鸟”则通过打造属于自己的电商节——“鸟人狂欢

节”,试图从生活方式、产品本身、精神故事三个方面,来进一步强化用户之于“鸟人”的印象。

回顾“太平鸟”筛选代言人会发现,这两年“太平鸟”越来越倾向于启用一些风格偶像。比如,李宇春、韩火火、王一博……这些时尚圈的宠儿,都曾为“太平鸟”的新品发布,以及大秀环节站台背书。

除了建立自己的“鸟人精神”阵地,坚持自己筛选风格偶像的标准,对外“太平鸟”也开始表现出另一种连接的姿态,不断地用跨界思维,跟品牌和契合的第三方联动。比如“太平鸟”与Snoopy为主人公,联合泛心理学社区KnowYourself,在全球潮流新品嘉年华YOHOOO,开了一家为期3天的“24小时便利店”,这一系列的联名动作、品牌营销和观念的玩法,让喜欢追逐新鲜事物的年轻人在现场玩得亦乐乎,年轻、潮流、会玩,让每个人尽享时尚的乐趣,“太平鸟”这一品牌调性也深入消费者心中。

自品牌年轻化转型以来,通过一系列的联名动作、品牌营销,如今,“太平鸟”逐渐在消费者心目中建立“受新生代喜爱的时尚品牌”,也成功完成从中老品牌到年轻时尚品牌的转型。

涉足国家多个高精尖领域,进入奔驰、宝马供应商渠道……“伊思灵”抢占弹簧高端市场

先后获得国家发明专利十余项,公司申报省级企业研究院终于获得了通过。“楼静先说。

记者了解到,浙江伊思灵双簧簧有限公司是一家成立于2005年的中德合资公司,专业生产中高端弹簧系列产品。2018年公司生产的高端弹簧产量占了全公司的50%以上,并稳居世界高端弹簧产量的10%。通过近7年时间的不断研发和应用,一种弧形高端汽车弹簧获得德国博世公司的认可,目前弧形高端汽车弹簧已顺利

进入奔驰、宝马供应商渠道,前2年产品的利润率高达40%以上。到目前,这条弧形弹簧全球只有8家企业能生产,国内只有3家半企业能生产。楼静先透露,去年德国博世公司应用伊思灵双簧簧的高端弹簧产品后十分满意,主动向公司提出无偿提供300万元技术设备改造提升资金以示奖励。

“公司产品自从进入高端市场后,反而感觉市场竞争压力有所减轻,这个感觉与公司当初决定开发高端产品时的预判十分相符。”楼静先说,“所以我们把公司今后的发展定位于高端市场,因为我们已经具备了这样的条件,且与其他企业拉开了差距。”

要在高端市场上走得更远,加快技术改造是不二法宝。据介绍,今年公司二车间计划继续投资3000余万元引进国外先进设备实施“腾笼换鸟”技术改造项目,目前,新设备已经陆续到位。楼静先说,把产品做到极致,让企业奔向更广阔的舞台是“伊思灵”的不懈追求。

突破



近日,省交通集团投资建设的金台铁路工程——仙居县田市跨永安溪特大桥梁正在施工,大桥共60孔,全长跨度为56m,是浙江省、乃至华东地区迄今最大跨度的铁路工程,堪称华东地区“跨度之最”。

“德华”坚持13年举行“春季读书会”

在阅读中思考创新发展

都能够做到卓有成效,“平凡者也能做出不平凡的事业。”

“我感触最深的是对于管理者定位的重新理解。管理者不是看你管多少人,而是首先要管理好自己及对组织产生的贡献。”浙江德华木皮市场管理有限公司总经理助理下为明结合自身工作经历说,一个经常为别人安排事情的人,几乎一定不会卓有成效;换言之,作为一个管理者有这样的下属,那么这个管理者也是不合格的。

一家企业的生命力在于创新,创新的源泉在于学习。公司搭建“读书会”平台,营造积极向上的学习氛围,让学习成为管理者持续提升管理能力、不断进行自我革新、全面激发思考力的有效途径。

兔宝宝衣柜公司总经理助理韩静很感谢公司的读书会平台,“这为员工们营造了读书的氛围。”她说,“我们要强调团队协作精神,每个人都作为团队的一分子,共同为目标而战这点很好。让我对2019开展团队工作、完成目标带来新的思考。”

自2007年起,“春季读书会”作为德华集团一个“学习品牌”已经坚持了13年,同时成为传播“学习文化”的有效平台,一

来提升管理者素养和效率,二来增强了公司对外竞争力和对内凝聚力。

“2019年,人才培养和管理提升是公司的两项重要工作。”董事长丁鸿敏说,读书会是一个很好的提升形式,为职工营造了读书和思考的氛围。但学习之后想与不想是一回事,想了以后做与不做又是另一回事。他对企业的管理者们提出新的要求:要“学而所用、学而所思”,要敢于打开企业边界,开放管理心胸,坚守核心价值观,在稳健经营中实现新一轮的跨越式发展。

我省全面取消企业银行账户开户许可 资料齐全可即办即用

本报讯 通讯员王欢报道 昨日,笔者从中国工商银行衢州柯城支行获悉,自2月25日我省全面取消企业银行账户开户许可以来,前来营业场所办理的企业客户不断增多。该项制度实施后,企业客户的开户时间从原先的两个工作日缩短至40分钟,且账户开立之日即可办理收付业务,不再受3个工作日后方可使用的限制。

笔者在现场看到,衢州市衢江区华刚宠物用品商行的尹华刚在柜台简单操作了几个交易代码后,40分钟后就拥有了属于他的单位账户,“现在开个户太方便了,原来我打算先过来咨询一下,没想到这么快账户就办好了。”

据介绍,2018年浙江台州市、江苏省泰州市便试点取消企业银行账户开户许可,今年2月25日开始,扩展至浙江、江苏全省,这也意味着我省金融“放管服”改革往前推进了一大步。

银行账户开户作为银行为企业

企业报园地

浙能集团二届二次职代会提出: 打造“三型”现代能源企业

浙江能源报陈夏报道 近期,浙能集团举行第二届第二次职工代表大会,谋划2019年新阶段“四业”发展的新内涵,标定重塑企业核心竞争力的新方向,带领全体员工朝着技术型、协同型和服务型“三型”现代能源企业迈进。

2018年,浙能集团全年完成发电量1435亿千瓦时,完成煤炭供应6638万吨,天然气供应110亿方(含代输),供热2028万吨,同比分别增长7.37%、10.11%、26.44%和34.9%。资产总额达2069亿元,所有者权益达1060亿元。

会上提出,2019年集团将全力推进综合能源服务体系、智能化运输体系、现代能源销售体系、特色金融服务体系、数字浙能体系等五大体系建设,油气产业发展行

动计划、电力环保产业转型升级行动计划、可再生能源产业发展行动计划等七项行动计划,综合能源供应示范项目、氢能技术引进和应用示范项目、储能(电)示范项目、智慧电厂示范项目、生物循环经济示范项目等五大示范项目,全力打赢体制机制改革攻坚战、减亏扭亏攻坚战等四大攻坚战,努力打造技术型、协同型和服务型现代能源企业,重塑新的可以立于不败之地的企业核心竞争力,推动集团高质量发展,接续“百年浙能”伟大梦想。

集团二届二次职代会283名职工代表、集团公司监事会成员、集团公司老领导、省党代会代表、劳模代表、外派项目代表等37名特邀(列席)代表参加会议。

巨化两工程实验室(研究中心) 获评省优秀

巨化报美国强报道 近日,浙江省发改委《关于公布省工程实验室(研究中心)建设及运行情况评估结果的通报》,巨化新型氟材料工程研究中心以及巨化与浙江师范大学联合的“含氟专用化学品绿色合成与应用”省工程实验室获评优秀。

新型氟材料浙江省工程研究中心以巨化集团技术中心为核心建设单位,依托巨化集团有限公司及以下属氟聚合物事业部、歌瑞德公司、制冷剂事业部、氟碱事业部、电子化学品事业部、精细化学品事业部等为工程中心产业化示范基地而建。通过开放合作、机制创新、孵化培育、平台服务,形成了催化、特种氟化、界面材料、低氟材料、资源利用等方面优势。

巨化与浙江师范大学自2016年联合建立“含氟新材

突破

料”联合实验室以来,先后获批国家“含氟新材料科学”创新引智基地、“含氟新材料”浙江省国际科技合作基地、“含氟专用化学品制备”浙江省领军型创新团队、“含氟专用化学品绿色合成与应用”浙江省工程实验室以及全国石油和化工行业“含氟专用化学品制造与应用”工程实验室等5个国家、省级科研平台和科研团队,引进国家特聘专家3人、国家高端外国专家1人、国家海外杰出青年和浙江省特聘专家4人;申请或授权发明专利40余件,相关科研成果荣获浙江省科技进步一等奖1项。

“我们将以此次评估为契机,进一步推进实验室的建设,切实发挥实验室对科创建设的支撑作用,努力提升科技创新能力,为推动巨化争创世界一流企业做出更大贡献。”集团科创中心相关负责人表示。

花园铜业公司总经理魏锦 入选协会专家委员会首批成员

花园报吴浩宇报道 近日,笔者从花园铜业公司获悉,公司总经理魏锦成功入选中国有色金属加工工业协会第七届专家委员会首批成员名单,成为铜加工铜带箔领域的专家。

魏锦是教授级高级工程师,从事有色金属加工行业数十年,对有色金属及合金压力加工工艺有很深的造诣,参加了多项大型工程与项目的产品开发。在管理好企业经营之余,魏锦不断将科研成果形成理论,先后在《电线电缆》《安徽工业大学学报》《轴承》等国内著名期刊中发表多篇论文,以供同行业人才交流学习。值得一提的是,魏锦所管理的花园铜业公司凭借优质的产品质量、强大的人才队伍、精湛的技术支撑、积极的创新理念以及扎实的企业业绩等,在2017年底首次跻身“中国铜板带材十强企业”,并于2018年获“浙江省工业大奖”以及“东阳市市长质量奖”。

据了解,中国有色金属加工工业协会成立于1981年11月,是中国唯一专业从事有色金属加工行业发展规划、协调、服务的国家级行业组织。中国有色金属加工工业协会审议通过关于成立第七届专家委员会的决议,旨在进一步发挥协会决策科学化水平和服务能力,以达到做好各项咨询工作和决策支撑的目的。

突破

近日,省交通集团投资建设的金台铁路工程——仙居县田市跨永安溪特大桥梁正在施工,大桥共60孔,全长跨度为56m,是浙江省、乃至华东地区迄今最大跨度的铁路工程,堪称华东地区“跨度之最”。

见习记者邹伟锋 通讯员王华斌 摄