

第一时间的深度 事实背后的事实

阅读提示

企业招工用“云招聘”、销售顾问变身“网红主播”、企业管理全面转移“上线”、重构风险之下的合作关系……疫情给企业生产经营带来巨大挑战,如何危中求机?在一手抓疫情防控,一手抓复工复产的特殊时期,河北很多企业主动寻求变革。这些变革不仅仅体现在对数字化能力的全面拥抱上,也逐渐渗入企业发展模式、组织管理模式、公众沟通模式等多个领域。

河北日报记者 袁伟华 赵泽众

面对挑战,河北企业这样“变”

“线上”重构销售体系

“今天咱们的直播间,请来了世贸大酒店的专业厨师,教宅在家的你,做几手专业级的好菜。”3月15日,某房产项目销售主管李建坡,在自己的线上直播间刚一开场,就涌进了大批粉丝,一时间,“百花街孙红雷又来了”的评论刷满屏幕。因为项目所在地在石家庄百花街附近,直播风格“局气中略带幽默”,李建坡被粉丝送上了“百花街孙红雷”的外号。“我原来就是个置业顾问,生生被逼成了网红。”对于这样的身份转变,李建坡刚刚有点适应。2月正是疫情最紧张的时候。突然袭来的疫情打乱了很多房地产企业的部署,客户来不了,售楼部不能开,但销售却不能停,线上售房成了不少房地产企业的首选。“我算是项目第一批上线直播的人员。”李建坡告诉记者。硬着头皮备足功课,首场直播就来了一大批在线观众。这给李建坡和项目

销售人员带来了信心。大家纷纷当起了“主播”。每期分不同主题,向客户介绍项目信息,推荐房源。后期,项目又开启了“VR看房”等,通过小程序、微信公众号、抖音、直播等各种方式开启线上销售服务。在李建坡看来,转战线上,对营销人员的蓄客能力提出了更高要求,要有镜头感,随时能答疑解惑,及时更新项目最新动态,最重要的是,要将线上流量做大并及时转化。从这段时间的销售成绩来看,还是有一些通过线上营销,吸引前来看房并最终成交的客户。“复工在即倒计时,最后80套成本套餐限量预定!”这是不久前石家庄花途新娘婚纱礼服馆销售人员的一则朋友圈。花途新娘婚纱礼服馆是石家庄一家婚嫁机构。“这次疫情,让我们的线上约单模式发挥得特别好。”负责人高亚云说,“在平时,我们一直采取线上线下齐约单的方式进行经营。我们有线上经营

经验,疫情期间也能正常销售。”此次疫情给餐饮行业带来前所未有的冲击,疫情发生后,某餐饮集团关掉所有门店,退掉预定好的所有订单。该餐饮集团为此成立突发事件应急小组,研发适合线上外卖的菜品,鼓励顾客使用无接触外卖。企业相关负责人表示,他们虽然一直开展外卖业务,但现在针对疫情重新优化了平台上的菜品,出品速度更快。同时开通团餐业务,针对一些企业等复工后用餐难问题,搭配十几款经济实惠的套餐,餐厅的营业额也逐步回升。一场疫情让曾经完全依赖线下旧有商业模式选择改变,试水“线上经济”实现“二次点火”。河北胜者唯科技有限公司总经理耿海硕介绍,疫情期间他们为2000多家企业开启线上销售渠道。“线上经济”并不是一个新事物。早在几年前,“互联网+”就已经开始普及。“问题是‘隔行如隔山’,绝大多数企业并未得到互联网的精华。”在耿海硕看来,事实上,从商业逻辑来看,线上与线下有着很多相似之处。

这次疫情,让不少企业主动用线上替代线下,但对于一些传统商业企业来说,“线上经济”的核心,并非单纯的“转移”,而是要依据互联网的特点,更新甚至重构销售体系。比如直播作为线上渠道的一种方式,高速增长的同时也面对着很多质疑和观望。但在疫情中,以直播为典型代表的各种线上销售形式如同进行了“二次点火”,再次获得了关注。许多小个体户、中小企业,在被迫寻求直播带货的情况下,发生了各种“3小时等于半年销量”的剧情。“线上的渗透率增加是不可逆的大趋势,而这次疫情使得消费者不得不体验全面线上消费之后,线上渠道将获得更快的渗透率增长和更大的流量。”耿海硕说,线上的各种新玩法是值得推敲、有更大的想象空间的。



上图:石药集团研发实验室。石药集团供图

下图:君乐宝新推出的有机奶粉。君乐宝供图

管理模式应势调整

“你好,请先进行2分钟的自我介绍。”“应聘这份工作你的优势是什么?”……近日,一场场线上的“云”面试在石家庄君乐宝乳业集团进行。每年春季都是招聘求职的高峰期。今年受疫情影响,大型线下招聘会等活动暂停。防疫期间,君乐宝乳业集团推出视频面试招聘方式,和求职者“云”对接,既解决企业招工问题,又避免线下接触,实现安全面试。该负责人介绍,君乐宝始终坚持线上“云”宣讲、“云”面试的方法,收到了较好的效果。3月以来,君乐宝已在全国10余所985、211高校进行“云”宣讲,吸引了不少优秀应届毕业生。该负责人介绍,君乐宝还在近期引进了AI面试的方式,应用于招聘的“初筛”环节。系统通过模拟真实面试场景,通过机器学习对求职者进行360度视角分析,结合心理测量,从面孔、语音、语义这三个角度分析求职者,然后通过一定

技术形成面试视频与语义矩阵,面试官观看视频进行“筛选”。目前,系统还在调试中,将于近期在君乐宝春季招聘会中上线。复工复产,先要解决“人”的问题。传统的招人引人模式,在疫情之下被各种新形式取代。3月3日,为期一个月的石家庄市复工复产企业劳动用工大型网络招聘会拉开了序幕。此次云端招聘活动,遴选了270多家效益好、待遇高的高新技术企业,共提供高端需求岗位7000余个。从职位选择、简历投递、个人宣讲,到视频面试、录用签约,实行求职者和用人单位线上双选、线上宣讲、线上面试、线上签约,实现不见面应聘,无缝隙对接。“请您打开蓝信扫二维码签到。”近日,冀中能源工作人员王海在家通过手机参加了一场重要的内部会议。正是疫情吃紧的时候,冀中能源集团召开疫情防控工作领导小组,对疫情防控和电煤保供等重点工作的再部署。对于一家拥有十几个子公司,产业遍布全国13个省区的大型国有企业,此时召开这样一个会议,难度可想而知。好在互联网时代,智慧会更为成为越来越多政府、企业组织创新应用的信息、数字化、多样化的新型会议模式。在冀中能源,随着参会人员扫描二维码后,参会人姓名、单位、部门、会议地址等信息全部自动识别出来,与会者轻轻点击“确认签到”就完成了会议注册过程,用时不到2秒钟。在会议进行期间,与会人员能随时在手机上查看会议资料,随时发布临时通知,并能查看通知确认情况。为进一步满足企业远程办公、电话会议、视频沟通以及应急事件处置等需要,建立可持续应用信息平台,提升办公效率,更好地应对疫情,助力复工复产,冀中能源充分利用内部管理网、蓝信、微信、钉钉软件等载体,加强职工安全操作规程、安全生产法、疫情防控常识和业务知识学习,提素质提技能,铺平复工复产路。变革不仅仅体现在提高办公运行效率上。

部署。对于一家拥有十几个子公司,产业遍布全国13个省区的大型国有企业,此时召开这样一个会议,难度可想而知。好在互联网时代,智慧会更为成为越来越多政府、企业组织创新应用的信息、数字化、多样化的新型会议模式。在冀中能源,随着参会人员扫描二维码后,参会人姓名、单位、部门、会议地址等信息全部自动识别出来,与会者轻轻点击“确认签到”就完成了会议注册过程,用时不到2秒钟。在会议进行期间,与会人员能随时在手机上查看会议资料,随时发布临时通知,并能查看通知确认情况。为进一步满足企业远程办公、电话会议、视频沟通以及应急事件处置等需要,建立可持续应用信息平台,提升办公效率,更好地应对疫情,助力复工复产,冀中能源充分利用内部管理网、蓝信、微信、钉钉软件等载体,加强职工安全操作规程、安全生产法、疫情防控常识和业务知识学习,提素质提技能,铺平复工复产路。变革不仅仅体现在提高办公运行效率上。

长城汽车相关负责人介绍,长城汽车在疫情期间主动开展了营销模式变革,重塑现有购车流程。他们推出了面向经销商层面的“三减三赋”支持政策,对经销商实施考核减负、财务减负、金融减负、赋能多维度体验服务、赋能一线销售团队,以及赋能湖北疫区经销商六大举措,与经销商伙伴风雨同舟、共克时艰。在营销方面,长城汽车在线下做好防疫、提供购车服务的同时,打通线上、线下购车渠道,通过视频直播、VR等多种形式,为用户提供咨询、看车、试驾、购车等线上“零接触”服务。而在生产组织方式上,长城汽车采取多地协同作战的形式,充分利用全球资源,加强企业抵御风险能力。目前,长城汽车全国各生产基地复工率超过85%。3月13日,在天津港码头,长城汽车1557辆汽车分两批装船,销往秘鲁、智利和沙特,如期交付了今年复工以来的首批出口订单。“经过疫情的考验,长城汽车与供应商、经销商之间的关系更为紧密。”上述负责人表示。

记者观察

河北日报记者 袁伟华 赵泽众

有序推动复工复产,对企业而言,是一次考验。采访中,企业界和业内专家认为,对多数中小企业而言,疫情同样给它们带来在危机中磨炼自我、提升自我、发展自我的机会。他们认为,疫情压力下,正催生一些新产业、新业态和新商业模式,对中小企业而言,把握这种变革,主动求变,也是进行转型升级的一次机遇。例如,由于国家积极采取各项措施,特别是有序推进企业复工复产,一旦疫情结束,消费的收入基础还在,消费会快速恢复,从而带动服务业快速恢复。而在此过程中,消费者的消费方式和消费需求也在发生变化,在线购买与消费、实体店体验店等将加快发展,带来相关行业重新洗牌,在此形势下,企业就要主动出击,积极转变。分析认为,从行业角度看,疫情使人们更加重视生命健康和疾病预防,疫情防控将为相关产业如健康产业等带来巨大需求,从而带动相关产业的发展。此外,服务机器人、工业电子商务、工业互联网、智能装备等行业都将得到一波发展机遇。从不同行业发生的变革中,可以看到新的趋势。一位制造企业的负责人认为,中小制造企业转型升级不妨从中去把握。他认为:“一是智能制造加速推进,二是数字化转型将更深入。比如,基于对设备的运行状态监控进行故障预警,这些智能服务会逐渐从理念变成现实,一些企业也将由卖产品向卖服务的模式发展。”也有企业负责人觉察到员工工作模式和理念的变化。该负责人认为,线上办公的普及使得未来一些工作将不再受地理空间限制,通过线上协同工作成为主流。共享人力资源以及即插即用的用工模式已经出现。“同时,疫情也促使员工和企业更加注重健康与安全及其环境的管理,健康创造效率的模式也将产生。”

危中求机,淬炼升级

创新是最好的“疫苗”

近日,Endpoints News根据生物制药公司截止到3月5日的市值,列出了最新版全球药企TOP50排行榜。本次中国共有6家上市公司进入了此次榜单,石药集团上榜并位列第41名。作为此次抗疫药品的重点生产企业,石药集团春节期间一直开足马力保障药品供应,并积极捐献产品与物资,支持抗疫前线的防护与救治工作。目前,石药集团已累计捐赠价值1500多万元的防治物资。注重创新驱动的发展模式选择,让石药集团在此次疫情考验中表现抢眼。

石药集团副董事长、首席执行官张翠龙表示:“每传递出一份健康希望,都让我们更加坚信,医药健康产业的创新脚步不能停,浴火重生的考验将带给医药产业更加强大的生命力与向上的动力。”目前,石药集团创新药品项目约有300个,其中在研靶点大分子生物药50余个、小分子新药40余个,新型制剂20余个,临床研究阶段项目50余个。主要聚焦在心脑血管类、代谢类、抗肿瘤类、精神神经类、抗感染类、自身免疫类六大疾病领域。“君乐宝用6年时间颠覆了普通配方

奶粉品类,下一步我们将用两年时间颠覆有机奶粉品类。”3月11日晚,君乐宝乳业集团副总裁、奶粉事业部总经理刘森森表示。就在当天,君乐宝宣布进军有机奶粉市场,并推出了其首款采用全产业链自有牧场鲜奶和适度水解蛋白&双益生菌的有机奶粉——君乐宝优萃。疫情尚未完全消散的时刻,君乐宝逆势杀进有机奶粉市场的底气,同样来源于其持续不断的新品研发能力。刘森森表示,新冠肺炎疫情发生以来,企业开足马力生产,确保生产供应,保证婴幼儿不断口粮,满足消费者营养需求,奶粉产销量比去年同期增长50%以上。

与此同时,新品研发并未止步。他们调研了市面上主流的有机奶粉品牌。“我们的颠覆策略就是,在品质上用更好的有机奶粉颠覆有机奶粉市场,在价格上让消费者用普通奶粉的价格可以买到有机奶粉。”刘森森说。“困难是短期的,未来创新驱动作用更加凸显,以创新为动力的增长方式的变革,是企业应对任何‘疾病’的最好‘疫苗’。”采访中,不少企业界人士形成这样的共识,时至今日,企业发展的环境变了,国内外经济发展面临较多的不确定性。在今天的技术环境下,企业发展模式要从竞争模式转向共生模式,要从规模增长转为价值增长,用创新驱动应对发展中的风险。

以“勇智谋能”书写大考答卷

(上接第一版)搞一刀切,一停了之、一关了之,还自称为“硬核”措施;有的左支右绌,疫情防控和复工复产成了“跷跷板”,“两难”总是不能“两全”;有的大意当前,仍旧抱着形式主义、官僚主义的尾巴,工作抓而不细、抓而不实……凡此种种,既无勇又无智、既无谋又无能,都是我们夺取胜利的敌人,必须提高警惕,坚决予以纠正。这次新冠肺炎疫情,是新中国成立以来在我国发生的传播速度最快、感染范围最广、防控难度最大的一次重大突发公共卫生事件。统筹推进疫情防控和经济社会发展工作,对党员干部尤其是领导干部来说,无疑是一场大考。考试虽然没有现成答案,却

标出了错题的“红叉”;那就是困难面前的畏葸不前,把脉不准的畏手畏脚、只见一城的思维偏颇、敷衍塞责的漂浮作风;考试虽然没有现成答案,却已标出了书写合格答卷的行动路径:那就是责任担当之勇、科学防控之智、统筹兼顾之谋、组织实施之能。越是艰苦作战,越是要积极作为、善于作为。当前,全省已有10市实现“清零”,但如何在境外疫情这个重大变量面前进一步巩固战果、扩大战果,尚需慎终如始、再接再厉;如何在人们回归熟悉的生产生活秩序之时,全面实现应复尽复,尚需创新思维、精准用力。只要用“勇智谋能”的实际行动书写答卷,我们就一定能、一定行。

3家新上医用口罩企业投产 全市日产能达到90万只

(上接第一版)为了推动新产能尽快投产达效,定州市

出台了支持新上口罩生产企业的奖补政策,由市领导牵头成立工作专班,科学规划,

八成多扶贫龙头企业复工 带动近2万贫困户增收

(上接第一版)对统筹推进疫情防控和脱贫攻坚工作做出安排部署,从激活产业扶贫和就业扶贫两方面提出多条有力措施。激活产业扶贫。抓住春耕、春管关键时期,引导、支持、帮助贫困群众抓好当前生产。积极组织产销对接,确保扶贫产业产品能够快速、保价销售出去。广泛开展消费扶贫,面向贫困县(区)、贫困村,开展消费扶贫专项行动。大力扶持龙头企业,在资金需求、金融保险、税费征缴、技术服务、产品流通等方面,优先优惠支持,保障企业正常生产或尽快恢复生产。充分发挥科技

作用,通过现代通讯手段开展多种形式的农业新技术示范培训服务,解决技术难题。加大金融扶贫力度,适当延长受疫情影响还款困难的贫困户和扶贫龙头企业信贷还款期限,提高对贫困户和扶贫龙头企业信贷、续贷和展期需求的办理效率。激活就业扶贫。组织网上“春风行动”等大型招聘活动,开设技能性、引导性转移就业“空中课堂”,提高贫困劳动力就业能力,推动转移就业。在确保疫情防控措施落实到位的基础上,要优先安排扶贫微工厂复工,优先安

实行日调度、日会商制度,相关部门领办代办相关手续;同时,成立驻厂帮扶指导组,派驻专人驻厂帮扶指导,挂图作战、倒排工期,从而使新上企业(生产线)以最快速度实现投产。

排贫困劳动力上岗,对带动贫困人口就地就业的扶贫微工厂,采取灵活形式进行补贴。积极开发村级疫情防控岗位,防疫消杀、卫生保洁、卡点值守等临时公益岗位,优先安排贫困劳动力。截至2月28日,邯郸市49家扶贫龙头企业,已复工42家,占比85.7%,带动贫困户19346户;77个扶贫产业园区,已恢复生产59个;590家扶贫微工厂,已复工106家,吸纳贫困劳动力1022人;通过光伏扶贫收益安排公益岗位就业7314人;通过增设疫情防控公益岗位安置贫困劳动力4142人;贫困劳动力外出务工8236人;扶贫小额信贷新增贷款31户,95万元。