

沧县青年张聪，借力“红枣+互联网”，打破传统市场内商户销售的时间和空间距离，使红枣市场重获生机，同时实现市场的转型升级，并带动周边红枣产业共同发展——

以易安、创新、宏旺为代表的沧州采暖设备企业，抢占时间窗口，在业内率先推出智能化采暖设备，实现产品由功能型向智能化升级，并快速由民用进入工业领域，以便捷使用体验和贴心售后服务快速拓展市场——



转型

一个企业的转型，我常常用金字塔模型来描述。最底层是运营转型，就是以客户为中心，端到端流程的改变；然后是产品和服务的转型；再上面是商业模式，或者说战略转型；顶层是文化的转型。  
——特劳特全球总裁 邓德隆

企业的数字化转型，转型就是转心，转心就是成长。如果一个企业的数字化领导者能够实时地、每时每刻地激发我们内心的力量，就能感染团队、感染全体员工，就能形成使命，带动企业成功转型。  
——巨人网络集团董事长 史玉柱

企业转型中最难的是管理和文化的转型。根本原因就是企业领导者不能“放下过去”，心中装满过时的经验而不自知，甚至津津乐道，结果给企业带来战略盲点，既看不到战略转型的方向，又找不到转型的突破口。  
——金蝶软件董事会主席 徐少春

品牌

面对当今全球化市场，企业要破局，一是走差异化路线，主要体现在产品创新上，二是大力支持品牌建设，让品牌牢牢扎根在消费者心中。  
——福耀玻璃董事长 曹德旺

任何一家企业，没有好的品质，一定不会长久生存下去。我们虽然做的是高端品牌，不是说做高端产品，价格就越高越好，还是要从顾客的角度出发，满足并创造顾客需求。  
——润米咨询创始人 刘润

企业文化

成功企业文化的出发点首先是用户，用户必须是中心，至于该如何做到这个中心，那就是用仁爱之心对待客户。  
——方太集团联席执行总裁 何东辉

一个企业的文化好不好，并不是看企业的墙上贴了什么、展厅里挂了什么，主要是看企业员工的行为、气质以及习惯。无论是使命、愿景，还是价值观，都离不开员工。  
——奇绩创坛CEO 陆奇

打造企业文化，只靠读书是不够的，读书是入口，企业必须行动起来，让员工相信公司是真诚的，推行企业文化真的是为了让员工得幸福。  
——小米公司副总裁 黎万强

创新

一个公司，尤其是科技公司的生命力源于两个能力：持续不断的创新能力和经营盈利能力。只有把技术转换成产品，从而满足消费者的需求，在市场上得到认可，有持续不断的经营盈利，才能良性循环去支撑持续不断的创新能力。  
——华熙生物董事长 赵燕

企业要发展，底层逻辑就是创新，从最核心的科学到技术，然后到产品，最后建立品牌，最终形成一个创新闭环，否则从任何一个地方出发，都可能是空中楼阁。  
——格力电器董事长 董明珠

人才

人才不是一家成功企业的核心竞争力，对人才进行管理的能力才是企业成功的核心竞争力。  
——华为公司总裁 任正非

人才的流动性比资本的流动性更重要，因为人力资本比财务资本更有价值，只有让人才流动起来，才能实现人才的动态最优配置，从而发挥出人力资本的最大效能。  
——英雄游戏CEO 吴旦

个人观点仅供参考

## 挖掘产业数据 推动红枣交易智能化

本报记者 吴梦 本报通讯员 闫石

### 挖掘产业数据 带动红枣产业升级

日前，作为沧县崔尔庄枣业有限公司总经理，张聪一早就来到崔尔庄红枣交易市场，与商户交流中，不断了解当天红枣交易行情及相关数据资料。

“现在数据就是生产力，我们系统采集市场中1000多家商户的交易数据，存入市场数据库，用大数据来指导入驻市场的商户，服务当地红枣产业发展。”说起大数据，张聪一脸兴奋。

张聪表示，近年来随着数字经济的发展，传统交易市场越来越不适应新经济的发展。为了进一步推动红枣交易市场向前发展，枣业公司将互联网、大数据等先进技术融入到产业发展中。

“崔尔庄红枣交易市场作为国内传统的红枣市场之一，直接入驻商家超过1000家，每年交易红枣几十万吨，周边还拥有红枣期货交割库、红枣深加工企业……每天都能产生海量数据，这些数据时刻反映产业的发展脉搏。我们把这些大数据利用起来，短期数据可以指导商户现货销售，中期数据反映红枣供求关系，长期数据可以为整个红枣产业发展提供参考。经过几年尝试，目前市场带动了周边48个村的红枣产业发展。”张聪介绍说。

同时，“红枣+互联网”，让市场里的商户在扩大销售半径的同时，还实现了产业横向发展。一些核桃、葡萄干、白糖等相关商品也纷纷入驻市场，在丰富交易品种的同时，也推动市场由单一向综合方向发展。

经过几年的努力，崔尔庄红枣交易市场已发展成全国最重要的红枣专业批发市场。

张聪是在崔尔庄长起来的枣乡娃，家里种植红枣，还拥有红枣加工厂。大学毕业后，他也进入红枣行业，将沧县红枣卖到广州等市场。后来又涉猎红枣蜜饯、外包装、红枣期货等，对互联网推动传统产业发展有了深刻认识。

正当张聪在红枣贸易中大展拳脚时，崔尔庄红枣交易市场向他抛来了橄榄枝。原来，2011年时，受到当地红枣品质退化等多重因素影响，崔尔庄红枣交易市场陷入低谷。为改变不利的市场地位，红枣市场开始筹划改革，同时管理层开始年轻化。此时，张聪和小伙伴顺势加入崔尔庄枣业有限公司，他作为公司总经理负责管理红枣市场，也开启了自己的二次创业历程。

为激活红枣市场，张聪首先带领伙伴们提升市场硬件水

### 互联网运营新理念 带火老市场

平，在老市场的基础上建设新市场，统一建设固定交易摊位、冷库等，同时引入新疆红枣和衍生企业，带动市场交易量不断上升；他们还与阿里集团合作，启动红枣电子交易市场，扶植电商发展，打破商户经营时间和空间的障碍；在企业管理上，推行全员参与，让每位员工都参与企业经营，大家集思广益，共同把市场经营好……

“当时电商刚兴起，业内很少有人参与，因此与阿里集团合作时，很多人不理解。”张聪说，“经过几年实践，电商不仅将我们的红枣覆盖到了全国，还将市场的品牌牢牢地树立起来。”

目前，崔尔庄红枣交易市场已完成初步升级改造，实现了全部入驻商户的摊位化，实现了与国内红枣期货交割库的直接对接，直接推动了市场交易量的稳步上升和在全国市场的美誉度。

打造全新红枣网 实现红枣交易智能化

现在，崔尔庄红枣交易市场正在快速向前发展，但张聪仍不满足，他的新蓝图正徐徐展开。

“目前，我们正在进行进一步转型，目标是以市场为依托，将公司打造成一家平台型企业，以更好地服务当地红枣产业发展。”张聪信心满满。

市场新一期硬件升级正在推进中，新建停车场占地50亩，将有效缓解客商停车难题。新市场的道路硬化、给排水工程也正在推进中。

“为进一步推动市场发展，我们还将深化‘红枣+互联网’战略，利用现代数字技术，推动红枣电商进一步发展。”张聪说。

目前，公司邀请的电商直播团队已入驻市场，不久将带领商户们试水电商直播销售，进而通过培养网红，实现直播带货，为商户开拓新的销售渠道。

“我们今后另一重点工作就是建设全新的红枣网，网站主打移动终端，方便业内人士随时随地参与使用。”张聪说，“红枣网将打造成红枣产业的门户网站，将集产业信息发布、技术支持、金融服务、销售推广等多种服务。目前网站进入软件建设中，不久将与商户见面。网站建成后，市场商户将优先入驻，帮助商户实现智能网络化交易，为商户节约大量销售、物流、人工成本，进一步推动当地红枣产业发展。”

红枣深加工延长产业链

## 抢占时间窗口 民用采暖炉切入工业市场

本报记者 吴梦

### 采暖设备操作也智能

近期，采暖设备销售进入一年中的淡季，众多企业纷纷进入休假模式，但在位于南皮县的易安采暖设备有限公司却是另一番景象，不时会有客户来到公司实体模拟室内，对智能采暖设备进行考察、订货。

与此同时，盐山县信用社正在采用易安公司的智能采暖设备对信用社原有采暖系统进行改造。

“我们将高铁采用的电子技术加以改进，应用到民用市场，推出适合家庭和工业企业使用的新型采暖设备，经过几年试用，受到客户的充分肯定。近年来，我们还将远程智能控制模块嵌入系统，实现采暖设备远程智

### 提前蓄能显先发优势

作为传统采暖设备生产企业，任丘市宏旺采暖设备有限公司、创新采暖设备有限公司等企业同样看好新能源智能采暖产业相关市场。

“国务院相关部门多次发文推动新能源采暖产业发展，并强调宜电则电、宜气则气，因地制宜发展相关产业的政策，因此我们先人一步，从2016年开始向新能源采暖产品转型。”宏旺公司董事长刘增旺感慨道。

先人一步，让宏旺公司占据市场先机。2017年，宏旺公司推出空气源热泵、壁挂炉燃气炉等产品。去年，进入智能采暖设备领域，推出智能燃气锅炉等产品，产品覆盖东北、西北多

### 维修1小时到达 以服务为品牌增值

走进易安公司的采暖设备生产车间，只有几名工人从事生产，不禁让人心生好奇——工人都去哪啦？

“现在产品处于使用期，为保证使用效果，我们将熟悉产品的技术人员和生产工人大多派出去服务客户了。去年，我们已在产品集中使用区域派驻维修人员，争取在1小时内到达报修地点。”任俊勇解开了谜题。

目前，新能源采暖设备产业进入“战国时代”，各家企业在依靠原有渠道和品牌拓展市场的同时，纷纷将产品智能化操作和后期服务作为市场突破的尖兵。

“由于新能源采暖设备相对传统燃煤产品设计、使用复杂，因此在方便使用同时，后期维护服务的重要性凸显，去年公司开始尝试在原有渠道的基础上加强使用、维修的服务水平。”刘虎群坦言。

在消费升级的过程中，制造企业必须完成自身的转型升级，摆脱过去单纯制造产品的思维，将自己打造成一家服务型企业。

好产品会说话。一款产品必须跨越能用、实用、好用的门槛才能赢得客户。

“我们的产品依靠优良的质量实现了能用目标，再通过不断优化设计进而实现实用目标，好用就要依靠不断提高服务，通过智能化的使用和细致的服务让客户能方便、安全、简单使用产品。”

任俊勇表示，“目前新能源采暖设备出现同质化现象，各家企业产品质量较为接近的情况下，提升服务，用服务实现企业与客户的良性粘连，建立可靠的品牌忠诚度的作用日益凸显。”



能控制，所以在行业淡季，客户考察、订货热情不减。”公司总经理任俊勇兴奋地抚摸着一款采暖炉。

拿起手机，在大门外远程控制开启采暖设备，再确定温度……任俊勇向客户展示产品的智能化管理。“产品可以实现远程单独控制，或与其他智能家居产品组成智能网络，因此采暖炉可以像智能家电一样方便使用。”

任俊勇表示，易安公司2015年从电气设备领域切入新能源采暖产业，产品从初期的功能型，逐步向智能化升级。

“当时，通过市场考察，我们发现新能源采暖将是产业大势所趋，因此公司与中国电力科学研究院合作，引

入成熟技术，首先切入民用新能源采暖设备产业，后通过技术研发进入工业采暖设备领域。”任俊勇道出原委。

“我们的产品首先实现水电分离，用特种陶瓷隔绝，保证安全，同时整机采用一体化设计，使用PTV加热技术，并沿用原有水暖线路，省电的同时，提高了加热效率，客户可以便捷实现设备改造或新安装。在黑龙江、新疆等地，接受了多次极端环境考验，实用性和经济性都受到客户的认可。”任俊勇信心满满。

目前，易安公司推出的新型采暖设备已覆盖东北、西北多省，从2018年开始，连续入围政府采购目录。

备适用于各大规模性企业和大型院校，产品在保障热效能的前提下，通过温度控制将氮氧化物排放量控制在每立方米200毫克以内、颗粒物排放控制在每立方米30毫克以内，优于国家标准。

“让家更暖，让天更蓝”，刘虎群给企业定下了目标，使企业沿着这条路不断创新，真正走出了转型期的阵痛。

根据目前北方地区的能源优势和实际情况，创新公司还研发出智能化的空气源热泵、燃气真空锅炉等40余种新产品。公司销售额连续多年过亿元。

创新公司推出的工业智能采暖设

