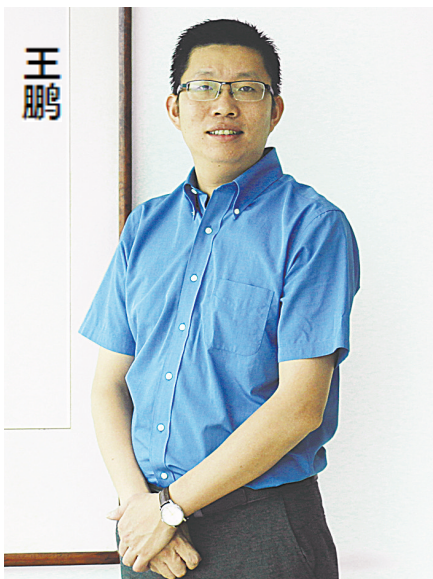


而立之年接过企业的指挥棒,王鹏成为 创二代 中不断开疆拓土的佼佼者之一,时代的变迁以及年青人蓬勃的朝气实现了 闯 到 创 的跨越。

采访中,王鹏多次提到 自我否定 的理念。企业创新就是不断自我否定的过程,而且这个节奏正在不断提速。引进新材料新工艺实现产品升级,打破常规,实现商业模式突破,一次次完成自身的美丽嬗变。

拥抱创新 加速企业腾飞 王鹏:由“闯”到“创”的跨越

人物名片



中国五金制品协会烹饪分会执行理事长,永康市日用五金制品协会会长,浙江炊大王炊具有限公司董事长

两位新 掌门人 之间的对话 不要 佛系 服务

今年秋季广交会期间,浙江炊大王炊具有限公司的展位上,两位同龄人促膝长谈。与王鹏坐在一起的是一位来自美国的客商,双方的合作已有10余年,他们深入地讨论各自对市场的理解。20年来,双方从父辈开始就一直合作,如今作为第二代 掌门人 已经完全接过了企业的管理权、经营权,这并非两个人第一次坐在一起探讨形势的变化。

不久前,这位来自美国的客商遇到了一个新问题,一家与其合作了很久的连锁企业突然将订单转移至竞争对手,一下子损失了超过100万美元的交易,突如其来的变化令其非常困惑。

现在的竞争力升级,更深层次来说,应该是客户对服务消费需求不断提升,在生产能力相对过剩的情况下,营销过程中的服务理念尤为重要。王鹏理了理思路,抽丝剥茧地分析。

交谈中,王鹏与美国客商分享了他对企业发展的规划,即极力促进企业转型,由制造型企业向服务型企业转变。王鹏告诉对方,在与销售团队交流时,他最喜欢提出三个问题:消费者需要什么?为什么需要?什么时候需要?显然,解决这三个问题最终的落脚点在于整个团队提供什么样的服务。

订单落地后,后期的跟踪更显得重要,令采购商可以及时知晓材料使用质检报告、生产节点通知、生产过程把控等等,服务的前提是实现角色互换,将服务的每个细节考虑在采购商之前,他会不满意吗?目前,王鹏正在不断挑战以自我为中心的传统思维,树立

用户为中心的前瞻规划,化被动为主动,从群众中来,到群众中去。

在王鹏看来,提升消费者黏度,产品是基础,更关键因素在于消费习惯的培养,当一个人形成固定的消费定势之后,企业和产品会在深层次的理念上获得认同,竞争对手想要挖墙脚,显然需要付出更高的代价。

旁白

如今的社交圈子里,佛系 两个字经常见诸文字,被许多年轻人作为自嘲的口头禅,然而,这显然与 奋发有为、上进、热血澎湃、青春洋溢、荷尔蒙水平高涨 等年轻人应该具备的人格精神格格不入。

在一个年轻人的领导下,炊大王公司显然正在塑造一股与 佛系 截然不同的精气神,他们努力向上,以积极主动的姿态去迎接时代改变带来的挑战,打造一支勇猛精进的团队。

为消费者塑造完美场景 升级 替代辩解

过几天,我会去体验一下 菲住布渴 的酒店,趁着 双十一 搞活动,我预定了一间,去感受没有服务人员的未来酒店到底是什么样子的。打开手机,王鹏展示了新时代下产业升级带来的硕果。

正如我市 创二代 慢慢开始接手企业,不同理念令企业的商业模式、管理模式和生产方式都发生了极大改变一样,新一代消费者正在逐渐释放强大的消费能力,意味着消费升级的趋势慢慢转变为现实。

参加近几年的广交会,王鹏清晰地得到一个信息,拥抱创新的参展企业可以获得更多流量,客户停留的时间更长,下单的几率更高,设计创新可以吸引人们的眼球,内容创新更能提升人们的购买欲望。

与以前不同,现在刺激消费者购买欲望的内涵已经从产品功能的设计延伸为对产品使用场景的设计,跨界营销理论的提出是应对消费升级的新商业模式,如今演绎得愈加纯熟。王鹏说,卖锅首先应该激发消费者走进厨房的兴趣,让他们学会并喜欢上做菜,退一步说,厨具销售仅仅是整个营销环节 附带 的一个部分而已。

现在,王鹏提出的理念是 让世界爱上中国菜,他的理解是,让产品具备完整的功能只是基础,更关键的是为消费者塑造一个完美体验的场景,80后和90后已经成为消费主体,他们曾经是远离庖厨的群体,如何让他们走进厨房,有更多机会使用厨具,首先应该教会并让他们喜欢上做菜。

王鹏喜欢在工作之余翻看企业在京东和淘宝上开设的旗舰店的消费者评价,并时常将自己置身于同龄消费者的角色换位思考,从中寻找企业发展的灵感,产品的变化和创新源泉来自市场,并需要市场来评判。消费者对公司产品不满意的地方,不需要去辩解,只需要朝着这个 不满意 去创新。

旁白

对企业来说,新时代的竞争不仅是硬实力的比拼,更是软实力的较量,缺乏优秀的商

业模式创新,即使拥有强大的制造能力最终只能沦为供应链中最基础的一环,难以在整个体系中分到最鲜美的那部分蛋糕。

转型升级,王鹏将升级的理念立足于产业的延伸,通过厨具概念的拓展系牢与消费者之间的纽带,只要让你认同我的理念,我就可以为你提供人生不同阶段所需的不同产品和服务。

20多款螺丝缩减为5款 智造 快速反应

在近日召开的一次新产品研发讨论会上,王鹏特别提出,研发和生产过程中可以使用的螺丝零部件种类再次 瘦身,经过几次筛选,如今,炊大王研发部门采用的螺丝最终敲定为最通用的5款,此举无疑为企业的智能制造奠定基础。

时代在发生改变,企业必然需要做出对应的改革,其中最重要的是建立高效快速的反应能力。与传统模式不同,现在的企业必须引入 智造 理念,包括工业设计和智能生产等。王鹏说。

前段时间,王鹏在深圳服装集散地考察,看到的景象令他深有感触。经销商在获悉新款服装的信息后,一路小跑跟设计以及生产企业沟通,短短两个小时之内,一款新的衬衫样品就已经出现在采购商面前。

未来企业的比拼,在于快速反应机制和交付能力上,王鹏深以为然。在中国五金制品协会日用五金分会召开的行业大会上,王鹏做了一次让同行掌声不断的演讲,他提到了传统企业与现代企业的诸多不同:慢到快,繁到简,过剩到智能,链条到网络,规模到数据,线下到线上。

旁白

在王鹏眼中,智能制造已经成为企业发展的大势。采访中,他提到只有 时势造英雄 的佳话,顺势而为才能在未来的发展中占据一席之地。正是凭借敏锐的市场嗅觉,王鹏感觉到未来3到5年的生产力革命带来的危机和机遇。今年,王鹏启动了企业智能制造提升工程,目标直指建立智能生产线,乃至无人生产车间。

尾声

采访中,王鹏多次感叹,现在时代变化实在太快,笑称自己都可以退休了,思维方式赶不上。此前参加国际化数字网络大会,一些跨国公司的亚太地区分公司都已经是90后担当重任。

拥抱变化是企业永恒的话题,他们扮演造物者的角色,是市场的弄潮儿,是消费的引导者,社会创新的实践者。如今,经历了改革开放40年的发展,我市企业慢慢开始进入 创二代 接班的重要时间节点,对他们来说,创新理念无疑将成为接下来永康企业腾飞的重要基石。

记者 吕高攀