

创新经营模式 促进转型升级

——新合作常客隆公司典型经验介绍

2015年新合作常客隆公司充分发挥自身特色优势,坚持不断创新经营模式,开拓新的经营领域,谋求企业转型升级,经济效益实现稳步增长。

一、着力发展电子商务业务

家易乐生鲜直投是新合作常客隆于2013年创新研发的电子商务平台,主要以O2O商业模式为载体,以生鲜直投站为社区服务点,由生产基地直供蔬菜,短途冷链配送,直投到电子智能保鲜柜保鲜。从农产品基地到餐桌,全程监控农产品质量,全方位保障食品安全,为社区居民搭建惠民平价、便捷购买、优质保鲜的服务体系,同时也为市民提供了缴纳水费、电费、有线电视费、天然气费、家政服务等功能。家易乐生鲜直投站自上线以来,深受社区居民欢迎,取得了显著成效,被列入江苏省商务厅鲜活农产品直销社区示范工程项目及苏州市农产品平价直销点示范项目,并在中国连锁经营协会上被授予“2013零售创新奖”。2013年12月15日,国务院副总理

汪洋视察公司家易乐生鲜直投项目,称赞该项目流通方式好、产品质量好。目前已在常熟市区开设生鲜直投站120多家,实现销售7000多万元,利润100多万元。并通过软件和硬件输出,已经成功把该项目复制到上海、天津、广州、深圳、江苏省、浙江省、广东省、四川省、安徽省、福建省、海南省、河北省、宁夏回族自治区等32个城市。

二、打造常熟商业新旗舰

为了进一步提升新合作常客隆品牌形象,扩大其品牌效应。2015年2月14日,8.7万平方米的新合作“星光天地”购物中心盛大开业,其时,60家商户同步开业。“新合作常客隆·星光天地”项目总投资13亿元,2012年开建,设计商业总体量为19.2万平方米,包括新建两座高层住宅,购物中心地上六层、地下二层。目前星巴克、屈臣氏、必胜客、辛香汇、多伦多、幸福蓝海国际影城、美国天空之城儿童娱乐、agogoKTV、星光第五大道餐饮等项目相继开业,到2015年12月底商户入驻

120多家,基本满铺。“星光天地”购物中心作为新合作常客隆转型升级的重点项目,以其全业态的完美组合,品牌个性化的装修风格及专业配套设施,现已成为常熟市民居家休闲、亲友欢聚、周末购物、时尚生活消费的新地标,大大提升了新合作常客隆在城乡居民中的知名度与美誉度。

三、开启汽车后市场新模式

随着人民生活水平的不断提高,私家车拥有量日益增长,为解决好广大市民“行”的问题,新合作常客隆公司与宁波福仕嘉汽车服务公司强强联手,共同投资打造了江苏新合作常客隆福仕嘉汽车服务有限公司。目前已在常熟市区开设五家门店(青墩塘钣喷中心、老街中心店、黄河路中心店、明日星城店、报慈店),主要提供汽车维修保养、钣金喷漆、美容改装、零部件销售、救援、二手车质量鉴定评估延保等贴心的汽车服务,确保硬件产品质量形成全过程控制的同时,对服务质量形成全过程的规范、控

制、监督和改进。同时新合作常客隆公司将零售连锁的先进理念运用到汽车服务领域,计划用三至五年的时间,通过联合、兼并、加盟等多种模式发展300多家经营网点,为百姓提供4S+的优质服务新体验,把方便和实惠送到市民家门口,打造“人·车·生活”新业态,全面布局汽车后市场。同时在汽车后市场涉及领域不断延伸,成立新合作常客隆越过山丘越野车基地和房车基地,开辟一项全新的旅游事业,让广大车主感受到一个充满激情、创新、富有品味和人文素养的汽车服务连锁品牌。且通过互联网+汽车服务连锁模式争取进入资本市场。

未来,新合作常客隆将以实体店+互联网的发展新模式、以合作金融+农村超市与综合体的发展新模式、以农民专业合作社+冷链配送中央厨房的发展新模式、以互联网+汽车后市场的发展新模式等新型商业业态,为农民搭建综合服务新平台,更好助农增收,为消费者提供更优质的商品与服务,成为中国农村连锁企业的知名品牌。

抢抓新机遇 开辟新业务 创建新模式

——湖南新合作公司典型经验介绍

2015年,湖南新合作公司面对经济下行、市场萎缩、产能过剩、库存高企、竞争激烈的严峻形势,锐意进取,攻坚克难,在危机中抢抓新机遇,开辟人防商业新业务,创建商业网点开发新模式,取得了较好的经营业绩。

一、开辟人防商业新业务,创建商业网点新模式

2015年,湖南新合作公司审时度势,抢抓党中央、国务院、中央军委大力推进平战结合人防工程建设的历史机遇,积极响应《中共中央国务院关于深化供销合作社综合改革的决定》“发展城市商贸中心和经营服务综合体”的相关精神,7月,投资控股了湖南中昊人防实业投资有限公司,重组更名为湖南新合作中昊人防发展有限公司,并借此进入人防商业网点开发建设新领域,创建了商业网点开发新模式。人防商业网点通常建于城市最繁华的核心商业区,商业氛围浓厚,可谓寸土寸金,是城市最稀缺、商业价值最高的战略资源。它既是国防工程的重要组成部分,也是重要的城市基础设施工程和社会公益工程,国家政策支持力度大,而且投资小、周期短、享受的优惠政策多、收益高,开发模式可复制,在城市核心商圈具有唯一性和排他性,在县级以上城市均可布局,市场前景广阔。湖南新合作借助人防商业开发新平台,快速抢占各地核心商业地域,开发新的经营网点,进一步完善商业网点布局,持有优质商业资产,获取较高投资收益,为公司的可持续发展夯实基础,为集团商业拓展构建



新的增长极。

2015年7月18日,张家界15081平战结合人防工程一期回龙路商业街项目顺利竣工开业,该项目从开工到建成开街,历时仅17个月,项目实现销售总金额2.2亿元,跨入了张家界房地产“2亿俱乐部”,获得了湖南省2015年度“潇湘房地产风云榜”最具投资价值楼盘的荣誉。项目开业后人气旺盛,经营状况良好,实现了“三个满意”即“政府满意、市民满意、业主商户满意”,项目取得了良好的社会和经济效益。同时,湖南新合作公司将尽早实现凤凰15293平战结合人防商业项目开工作为2015年度主要工作目标,紧紧围绕项目报批报建开展工作,力争2016年上半年开工建设。

二、狠抓制度建设,强化规范管理,提升企业管理水平

为保障企业规范运行,强化企业内部管理,公司调整了组织架构,强化了经营班子,并根据公司主营业务运营框架,对各项管理要素进行了系统的规范化、程序化、标准化设计,形成了有效的管理运营机制,全面修订了公司管理制度,且把廉政建设写入了公司管理制度,促进了企业的规范化管理,使企业管理水平再上新台阶。

三、狠抓队伍建设,打造一支作风过硬、业务精湛、团结协作的员工队伍

为确保完成年度目标任务,一方

面,公司与各业务板块负责人签订了目标责任书,建立了激励考核机制,极大地促进了全体员工的工作积极性;另一方面狠抓作风建设,号召员工发扬“敢于吃苦、敢啃硬骨头、敢打硬仗”的拼命三郎精神,锤炼了一支业务精湛、作风顽强、特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献的员工队伍。

四、建立全面预算管理制度,努力提高经济效益

度,努力提高经济效益

为加大成本控制力度,公司建立了全面预算管理制度,对各工程项目严格按相关定额标准,做出预算,并在工程建设过程中严格执行预算,有效降低成本;对各项业务开支,制定了严格的费用预算,并对预算的执行建立了相应的责任考核机制,在保障质量的前提下完成工作任务,节约预算奖励,超支预算自行负责,有效降低了成本、节约了开支,提高了经济效益。

五、科学论证,精心规划,做好顶层设计

为实现企业可持续发展,公司调动各方力量,充分分析和论证了公司面临的挑战和机遇,明确了未来三年的发展目标,即力争用三年的时间,将公司打造成为国内人防商业的顶级品牌;成为新合作集团重要的投融资与资本运作平台和大宗商品贸易平台;到2018年,公司营业收入达到30亿元,净利润2亿元,净资产突破20亿元。