

日上:一年创造一个品牌



董事长赵艳利

■ 本报记者 陈玮英

15年的时间可以做什么,一个婴儿茁壮成长成少年,一棵树苗长成参天大树……“走过15年,日上还在路上,还在成长中,正在向参天大树努力。”北京日上工贸有限公司董事长赵艳利如是说。

创建于1996年的日上,是国家公安部、住建部定点生产建筑金属结构产品的大型民营企业,经过多次的改扩建搬迁,由一个二十人、年产值10万元的手工作坊式工厂发展到年产值3亿元、拥有职工1000余人,以门类及散热器生产销售为主的大型现代化企业。

在历经15年发展后,日上正在向下一个10年目标冲刺。赵艳利也希望用10年时间完成自己的四大梦想:打造中国门业第一品牌;在她的资助下,让30万个贫困孩子有学上,用知识改变命运;让500名日上员工成为百万富翁;建立“日上快乐家园”,让日上都自己的家。

十五年磨一剑

“给老百姓做货真价实的产品,提供货真价实的服务。”日上从创建之初就立下了这样的经营准则。“我们当时就决定,日上如果做就做品牌,不做鱼目混珠。”

也正是凭借“货真价实”这四个字,日上越做越大。“我们已经做了15年的北京市场,我们要把这个市场做透做到位。”忆起往事,赵艳利说:“但是把这个市场做好是一件相当不容易的事,15年磨一剑。”

从最初创立日上品牌,开始做防盗门,进入防盗门行业,日上就决定走品牌化道路。事实上,在那个时候,门业中品牌并不是很凸显,而且还没有特别好的品牌,通过“货真价实”,日上用1年时间创造了北京家喻户晓的品牌。

“主要是当时的市场相对来说没

有现在的规范,现在市场有十几个比较正规的品牌,都比较讲质量讲信誉。但当时没有,所以我们日上相对讲品牌讲服务,一下就起来了。”赵艳利调侃道。

日上之所以能够迅速成长起来与其产品定位密不可分。当时的防盗门几乎是一把锁,日上将其改进,改成上下左右都可以锁挂的,成为了第一家做到该技术的企业。

正当同业为日上的快速发展感到惊奇时,日上已转变了黑马的角色。经过5年的最初创业,日上逐渐被市场认可。由于订单的增加,工厂的生产能力已不能满足日益扩大的产能。2000年日上重新选址,搬了新厂;2003年,日上再次搬家,落户大兴区亦庄经济开发区;目前,日上正在筹划第四次建厂,打算在河北文安投资10亿元建一个占地约400亩的日上工业园。

企业越做越大,家族式管理的弊端就慢慢显露出来。“一个家族企业起步的时候肯定是全家上阵,齐心协力,但发展到一定阶段后家族的改革就是企业的改革。”赵艳利说。

2000年日上经历了家族改革,但改革的过程是痛苦的。赵艳利说,可是民营企业要做大,都会经历这种痛苦的过程,需要这种革命,从第一次开家庭会议到最后解决,5年的“革命期”让公司基本焕然一新。

“我们现在做的是北京市场,但我们的目标是全国市场。”赵艳利说,“这个目标仍将是10年磨一剑。”

在市场机制越发完善,企业利润泡沫被慢慢挤掉的今天,接下来的10年日上怎么走?“该怎么办还怎么办。”

在赵艳利看来,日上的本色就是“诚信为本”,只要遵循这条经营理念,没有不可逾越的鸿沟。

这种理念已经慢慢渗透到公司上下。

公司一进门矗立着一块大石头,上面写着“诚信为本”,是日上专门设立的诚信石。“无论日走上走到哪儿,在哪儿建厂,公司都会立一块诚信石,而

且工厂建得越大诚信石就会越大。”赵艳利告诉记者,因为日上所有员工已经离不开诚信石了。

日上员工的每一次承诺、早课等都会选在诚信石前做,做到了大家在诚信石前受奖,做得不好也会在诚信石前忏悔,“那已经是一个象征了,对企业的一个影响”。

实现七星日上

“日上的服务就是要达到七星。”这是日上对未来服务标准的一个设定。

如果说当初的品牌建设是为了让大家知道,那么现在的品牌建设就是要做信程度。

“做信程度,就是做服务。”在赵艳利看来,目前的建材行业与家电业相比还存在不小的差距。“我们要做建材行业里服务的典范,而且还希望能规范门业的服务标准,并希望出自日上的这个标准能够落地”。

其实,服务是诚信的一部分,只要是对客户的承诺企业能够做到就是讲诚信,但目前“我们还在路上”,赵艳利希望“服务创造未来”。

提供一个产品,提供一种服务,产品难免出现问题,出现问题就需要从客户角度为客户着想,无条件为客户提供更好的服务,这是日上对市场的一种诚信。

无论日上将来做总代还是做全国销售,都将高标准要求日上团队的服务水平。赵艳利认为,“除了提供高质量的产品,还要提供高水平的服务。”

在原材料大涨时期,日上仍坚守着“诚信经营”,“该用什么材料还用用什么材料,成本不能减,质量不能降,服务水平不能降。”日上采用的是管理降低成本,但并不是降低员工的工资或是奖金,“日上员工的工资和奖金只能是往上,不会降低”。

因为公司的产能提高了,赵艳利提出技术引领,通过技术升级改造,降低成本,通过管理加细降低成本。在房地产业今年相对萎缩情况下,日上的工程、散定市场都有所增加,基本实现零库存。

“其实是这个行业相对比较粗,我们只是稍微做细了一些,订单就来了。”赵艳利风趣地说。

“不要总让别人记着你,做事要替别人着想,要想你为别人做了什么”。正是基于此,在获得市场认可的同时,也得到社会各界的好评。1997年日上防盗门被中国消费者协会评为“顾客信得过产品”,被北京大型建材市场联合调查组评为“北京建材市场主销品牌”,北京市质量技术监督局评为“双保可信产品”以及“ISO9001认证企业”、“AA级信用企业”、“重合同、守信誉企业”、“质量服务信得过单位”、“定点生产企业”,2011年荣获“中国门业”(钢质门)十大白金奖,“2011年全国家居建材品牌影响力”日上防盗门与日上多彩散热器双获“十大品牌”等多项荣誉。

中国人有句古语——“门面门面关乎脸面”,由此可见一樁好的门对一个家庭、一个房地产商的重要性。在这个防盗门市场群雄并起的时代,无论是市场的知名度、老百姓的口碑、产品的质量、售后服务等,日上都希望做到行业中的佼佼者。

“做一个企业和做一个人是一样的,一定要看到100年以后,当我们老了的时候,我们能够做到问心无愧就够了。”赵艳利说。

“做企业一定要看到企业20年、30年、百年以后是什么样的,百年以

后的发展,不是说今天有、明天有到后天就没了。”赵艳利认为,中国制造业最应该倡导诚信。

讲诚信,日上信守两条:一个是,产品货真价实。按照国标要求,该怎么做就怎么做;另一个是,对公司员工讲诚信。在给员工相对高的工资的前提下,让员工有成就感。“我们当时对几十个工人承诺,日上绝不会发不出工资,只准提前不准拖后一天。这是我们员工的一种诚信。”赵艳利说,“我不会等到我开不出工资那天我不干,我要让员工感到踏实,有企业的归属感。”

“做企业就是一群兄弟姐妹在做一件事,你想拥有的也是他(她)想拥有的。”

说起日上接到第100个订单时的情景,赵艳利显得有些激动。“当时,公司做销售的业务员拿着订单满公司跑,边跑边喊‘第100个,第100个……’”赵艳利回忆边挥舞着右手。在她的感染下,记者好像被带回到了1997年的那一天。

“但当时我们就在想,日上今天接到第100个订单了,明天能不能接到第101个、102个。”赵艳利话锋一转。

与当初的担忧大相径庭的是,日上越做越大,“今年做得非常好,有些供不应求”。

数字最能说明一切。实际上,2011年的门业受房地产市场影响,比较不景气,但是日上今年的业绩达到了40%的增长。

“如果我不往前走,不带着大家往前走,我对不起和我一起做的这些兄弟们。”责任心驱使赵艳利必须往前走,“我们一定要发展成大企业,发展成集团化的大公司,如果我不做了,那么我感到我有负于大家。所以作为企业领头人来讲,每一次看到的企业的发展、企业的前景。”

在欧洲之行后,赵艳利有了一个心愿。在她参观的一家德国同行业公司,生产现场全部流水线作业,机械化作业程度很高,整个公司生产工人只有72人,日产5000樁,这家公司两人用了50年的时间达到现在的管理水平。

虽然赵艳利今年参观了国内很多知名的同行业公司,可是没有一家能够达到这家德国公司的现代化水平,一种民族责任感和使命感油然而生。赵艳利决定投入全部精力,争取让日上在10年内分阶段实现“信息化、高科技广泛应用的现代化企业”目标。

“人这一辈子不在乎多少件事,把一件事做好就可以。”赵艳利也曾想过多元化经营,但是“做企业,老板要耐得住寂寞。有钱的时候别晕,因为当企业有钱的时候就会发现有太多太多的机会,会发现很多行业都非常挣钱。”“但其实不是这样”。经过一番权衡后,日上决心把门业做好做实。目前,日上生产钢制门、木制门、散热器等三大产品,“把这三个产品做好做精就可以了,不想再增加新的产品”。

“做一个企业和做一个人是一样的,一定要看到100年以后,当我们老了的时候,我们能够做到问心无愧就够了。”赵艳利说。



资讯

联想举办移动互联开发者大会

近日,联想集团在京举办了移动互联开发者大会,围绕“个人云”战略公布了乐商店“开放、安全、本地和社交”的四大发展策略,并面向开发者推出了技术、资金、平台及增值服务等一系列支持政策。联想集团董事长兼CEO杨元庆表示:“集团要立志成为全球个人互联网终端领域的领导者,为用户提供多样化的产品,并让设备之间更容易地共享信息和协同应用,与开发者建立起互惠互利的合作关系,共同开创更加精彩的未来。”

ABB 助中国最悠久水泥厂节能

全球500强企业ABB近日为中国历史最悠久的水泥企业——华新水泥股份有限公司旗下位于湖北的水泥示范生产厂提供了先进的多传动解决方案,应用于该厂要求严苛的传送带系统,帮助该厂每年节省160万度,降低成本近90万元。通过ABB ACS800多传动变频器进行控制。ABB ACS800传动装置可对电机速度和转矩进行动态控制,实现了传送带的软启动与停止。

临涣矿新举措提升职工素质

安徽淮北矿业临涣矿以“师带徒”活动为载体,实施“师带徒”素质提升工程,在全矿形成了“尊师学技传帮带,岗位练兵强素质”的浓厚氛围,使师带徒活动成为促进职工尽快适应岗位需求的“高速路”,成为培养急需人才、造就业务技术骨干的“快车道”,成为职工素质提升的“直通车”。临涣矿在实施职工素质提升工程中,坚持把“师带徒”活动作为一项重要的内容,精心组织把“三关”,对口“传”促速成。

中铁四局机电公司荣获大奖

10月28日,从中国施工企业科学技术奖表彰大会中传来喜讯,中铁四局机电公司荣获“2010年度技术创新先进企业”、“轮胎式线上水泥乳化沥青砂浆搅拌灌注车研制”成果荣获“2010年度技术创新成果二等奖”,该公司工程管理部部长陈秀花荣获“2010年度技术创新先进个人”。据了解,此次评选活动旨在表彰在建筑行业科技进步中做出突出贡献的企业和个人,提高建筑企业管理创新及技术创新能力。

中铁一局四公司再创新纪录

近日,中铁一局四公司云景项目西周岭隧道单洞月开挖突破260米。这是继今年10月份开挖突破210米之后,再次创造了四公司隧道施工工序承包模式月开挖新纪录。四公司云景项目在隧道施工管理过程中,根据施工的不同阶段设置奖励目标,激励协作队伍班组不断提高光面爆破效果与循环进尺,保证隧道施工平稳推进。同时,项目部成立了光面爆破与循环进尺QC小组,通过对施工数据进行分析,查找问题和持续改进。

松下举办周海翔生态摄影展

近日,周海翔湿地生态摄影展在北京正式开展。为了配合摄影展的开展,周海翔现身松下北京展厅,与数名慕名而来的摄影爱好者和环保人士共同分享此次湿地生态摄影展背后的动人故事。松下展厅作为松下集团在海外设立的企业展厅,一直把“普及科学环保知识、引导青少年树立社会责任感”视为己任,连续两年与联合国环境规划署儿童环保教育计划合作举办中国儿童环保大赛优秀作品巡展。

恩布拉科推新款压缩机上市

北京恩布拉科雪花压缩机有限公司12月6日正式向中国冰箱压缩机市场推出“基于铝线技术的高效冰箱压缩机”产品,旨在推进中国冰箱压缩机及整个家电市场对于节能技术和新材料的应用。该产品攻克了稳定性方面的技术难题,并得到全方位验证,足以保障与铜线电机压缩机同等性能下的安全使用。中国家电协会理事长姜凤表示,使用新型原材料的压缩机完全符合中国家电市场的需求,将会给整个行业带来巨大的经济效益。

中英人寿携高端客户亮相申城

受众多车迷青睐已久的“世界房车锦标赛”于日前在上海松江天马赛车场落幕。秉承一贯的“运动与健康”的生活理念,中英人寿携300余名高端客户亲临现场,尊享战车竞速追逐的饕餮盛宴。中英人寿英方股东英杰华集团亚太区总裁Simon Machell、中粮集团董事长戴笠、中英人寿总裁张伟也出席了盛大赛事。中英人寿在“以客户为导向”的公司发展战略的指导下,积极营造与高端客户对话与交流的平台。

太平洋实业与龙江森工战略联盟

12月5日,太平洋实业控股有限公司与天行集团(控股)有限公司旗下公司签订买卖协议,收购天行集团旗下目标公司30%股权,涉资约3.1亿港元。目标公司拥有位于巴布亚新几内亚独立国面积约6580公顷伐木权,为期99年。及将于完成日期签订权契据和股东协议收购目标公司额外百分之21投票权及可购买百份70股权之期权。太平洋实业同时宣布,与中国龙江森工工业(集团)总公司签订战略合作协议,共同合作运营及管理伐木业务。

华泰汽车推出保期新服务

华泰汽车日前宣布,即日起购买华泰宝利格的客户,即可享受整车长达5年或15万公里的质保服务,这创造了国内质保“吉尼斯”记录。除此之外,华泰汽车还提供免费原厂零件供应及专用的维修检测设备;进店维修、保养即享30项免费通检;进店维修、保养即享受免费洗车;24小时道路救援服务等各项优惠活动。保修成本也是一项精打细算的账。而华泰汽车“整车5年或15万公里”超长质保的“吉尼斯”式质保服务正是在这一背景下推出的。

2011年度中国工程机械服务50强展示

全国符合《铸造用生铁企业认定规范条件》企业展示

| | | | |
|--|--|--|---|
| <p>一切为了客户 创造客户价值</p> <p>内蒙古三一蒙湘工程设备有限公司</p> <p>三一集团有限公司拥有6万余名员工,年销售额已超过500亿,傲视国内市场,很多产品远销欧洲和日本。在国内三一有五大产业园,分公司、经销商共计30家。而内蒙古三一蒙湘工程设备有限公司则是这庞大的营销网络中出类拔萃的一家。</p> <p>内蒙古三一蒙湘工程设备有限公司的前身三一重工内蒙古分公司,成立于2005年。公司一直秉承先做人后做事,品质改变世界的核心价值观,一切为了客户的服务宗旨,励精图治、艰苦奋斗。立志融入内蒙、建设内蒙,让三一的品牌在广阔草原崛起。</p> <p>经过六年的不懈努力,公司由最初7人作战小组发展到目前拥有230名员工、13个营销网点,28个服务网点,11个配件仓库,配件仓储达1500万的一级经销商。同时先后参与了内蒙古国际会展中心、内蒙古国际饭店、呼和浩特海亮广场、呼和浩特白塔机场、呼和浩特火车站、京藏高速等国家、省级重点项目的建设。</p> <p>公司秉承集团“一切为了客户,一切源于创新”的经营理念,全体员工充分学习并发扬“疾疫如仇,追求卓越”的三作作风,以“超越客户期望,超越行业标准”为努力方向,通过持续不断的创新,大幅提升了市场占有率,服务升级已成为三一重工快速发展的“杀手锏”。而内蒙三一的服务团队也在以惊人的毅力和精湛的技术得到行业的认可。</p> <p>地址:内蒙古呼和浩特市昭乌达路学府花园商务楼307室 电话:0471-4344318 网址:www.sanygroup.com</p> | <p>深圳市美鹏机械设备有限公司</p> <p>地址:广东省深圳市福田区福华一路国际商会大厦A座2306 电话:0755-82931477 网址:www.mapper.com.cn</p> | <p>玉溪市洛河昱鑫工贸有限公司</p> <p>地址:云南省玉溪市红塔区洛河乡企业管理服务站 电话:0877-2069568 传真:0877-2069568</p> | <p>曲靖鹏程有限责任公司</p> <p>地址:云南省曲靖市麒麟区园林路126号(石林酒店附楼) 电话:0874-3320226 传真:0874-3320226</p> |
| <p>合肥湘元工程机械有限公司</p> <p>地址:安徽省合肥市龙塘工业园 邮编:231602 传真:0551-7330808 网址:www.hfxycm.com</p> | <p>莱州庚辰球墨铸铁有限公司</p> <p>地址:山东省烟台市莱州市沙河镇大珍珠村西 电话:0535-2873001 传真:0535-2872958</p> | <p>曲靖丰源铸造炉料有限公司</p> <p>地址:云南省曲靖市麒麟区越州镇水城 邮编:655003 电话:0874-3944295 传真:0874-3944344</p> | <p>云南宜良金和铸造材料有限公司</p> <p>地址:云南省昆明市宜良县古城镇下燕窝村 邮编:652112 电话:0874-6187348 传真:0874-6187330</p> |
| <p>合肥中建工程机械有限公司</p> <p>地址:安徽省合肥市桃花工业园天都南路208号 电话:0551-3812358 网址:www.hfzj-cm.com</p> | <p>青州奥普利金属材料有限公司</p> <p>地址:山东省青州市谭坊镇大推官村 邮编:262500 电话:0536-3847599 网址:www.aopuli.com</p> | <p>安阳一铸林钢铸造有限公司</p> <p>(原濮阳市林州钢铁有限公司) 地址:河南省林州市陵阳镇林钢路8号 邮编:456561 电话:0372-6581370 传真:0372-6581370</p> | <p>福建天尊新材料制造有限公司</p> <p>地址:福建省三明市梅列区列西小蕉村 邮编:365012 电话:0598-8279972 传真:0598-8279699</p> |
| <p>全国物流行业先进集体、劳动模范、物流实验基地、信用物流企业展示</p> <p>山东丰源远航物流贸易有限公司</p> <p>董事长:陶志远 地址:山东省枣庄市峰城区桃花路3号 邮编:277300 电话:0632-3032291 传真:0632-3032290</p> | <p>天津市彤彤物流有限公司</p> <p>董事长:邢策 地址:天津市北辰区引河桥北西赵庄路口 邮编:300400 电话:022-26985819 传真:022-26980161</p> | <p>长春市亚奇物流有限公司</p> <p>董事长:姜化伟 地址:吉林省长春市宽城区兰家镇 邮编:130114 电话:0431-82615559 传真:0431-82615559</p> | <p>达州市科环铸管有限责任公司</p> <p>地址:四川省达州市达县河市镇万河村一社 邮编:635002 电话:0818-2503138 传真:0818-2503138</p> |
| <p>宁波市黄金物流有限公司</p> <p>董事长:林建东 地址:浙江省宁波市镇海区庄市聚兴路1号 电话:0574-86689986 传真:0574-86689986</p> | <p>深圳市深国际华南物流有限公司</p> <p>董事长:钟群群 地址:广东省深圳市宝安区华民路49号华南国际物流中心 电话:0755-29838888 网址:www.silc.com.cn</p> | <p>诚信兴商</p> <p>中国企业家 联合主办 首都企业家俱乐部</p> | |