

民企在行动

为了年轻人——苏宁于2017年提出“智慧零售”概念。他们认为,尽管网购发展迅猛,但随着消费升级趋势愈发明显,加之年轻人逐渐成为消费主力,更契合年轻人喜好的、线上线下深度融合的智慧零售将引领消费新趋势。为此,苏宁于去年新开了4000多家“苏宁小店”,进入“万店时代”;同时大幅扩招,先于去年招聘了6万多名员工,今年还将招聘8万人。

要靠年轻人——苏宁打造智慧零售的最大底气是智慧人才体系以及一大批“能跟得上苏宁奔跑的员工”。因此,苏宁将继续推动旨在培养年轻事业经理人的“1200工程”,为年轻人提供更多机会。



上图 苏宁小店内,消费者正在选购食材。

右图 苏宁小店外景。(资料图片)



子标签、智能云货架、AR试衣/试妆等新科技很有好感。在这些新消费观念的驱动下,线上服务、线下体验以及与现代物流深度融合的智慧零售已经出现引领消费新趋势的苗头。

基于这一判断,苏宁开始了深耕线上线下的全面探索。一个明显的变化是,苏宁迅速步入“万店时代”,目前门店总数超过11000家,比2017年增长了2.5倍。加之“苏宁小店”、苏宁零售云、苏鲜生、苏宁极物、苏宁无人店等一系列智慧零售产品的诞生或升级,“两大两小多专”业态群呼之欲出。

2019年,苏宁把发展的关键词确定为“极智”,即全面构建、输出智慧零售核心能力,以“场景互联网+智能供应链”为核心,通过对传统零售的重塑再造,以更高的效率、更好的体验为用户提供服务,使企业进入精细化经营、提质增效新阶段。

新员工是怎样的人

技术能力并不是苏宁唯一看中的,细心、敬业也是其尤为看重的品质

继2018年进入“万店时代”之后,今年苏宁还将围绕全场景发展策略,计划新开15000家智慧零售门店。这意味着,基于前台店面、后物流等体系的高速发展,苏宁对终端服务人员的需求剧增。那么,苏宁都需要什么样的员工呢?

从2018年的招聘情况看,在新增的6万多名员工中,4万名被充实到实体门店、物流配送、售后等体系内,还有约2万名是负责IT研发、互联网运营、母婴超市百货等新品类采购以及苏宁小店等新业态运营的“新新人类”。

按照计划,今年苏宁将围绕智慧零售进一步稳定投资、扩大就业,全年新增员工8万多人。随着苏宁智慧零售步入精细化运营与速度规模同步推进新阶段,其对IT、采购、运营、服务全流程的专业化、科技化专业人才均有迫切需求,其中尤以云计算、人工智能、大数据等领域为人才储备重点。

为此,从2018年起,苏宁专门启动了旨在全球搜罗人才的“万千百计划”,即着力打造万人规模的技术团队,为智慧零售进一步深入发展提供技术人才驱动力。

不过,技术能力并不是苏宁唯一看中的,细心、敬业也是其尤为看重的品质。

盛黎明就是凭借敬业获得人力资源部门青睐入职苏宁的。盛黎明的职位是苏宁美妆平台客服人员,也就是大家口中的“美妆小

姐姐”。不过与其他“小姐姐”不同的是,他是位男生。为了当好“小姐姐”,他没少下功夫,除了每天刷手机,研究不同美妆产品的介绍与攻略外,他还抓住所有机会向真正的“小姐姐”们请教,直到她们都“拜服”“专家在上”为止。

“比如,男生为女朋友选口红作礼物时,最常遇到的问题是‘感觉都是红色’,实际上口红分为红色、紫色、橙色、豆沙色等好多个色系,适合不同肤色、性格的女生……”盛黎明笑谈,别看自己现在挺厉害,最初可是尴尬得不行。尤其是消费者高呼着“小姐姐”前来求助时,那真是“各种不适应”。不过,现在的他不仅习惯了这个称呼,还从心里真心接纳了,因为“能帮助更多人变得更美是一件很有意义的事情”。凭借超高的专业实力和热情的服务态度,盛黎明的顾客满意度达到94%。

苏宁极物南京燕子矶店销售督导杨宇霆也是一个敬业的人。他的工作是销售咖啡。为提升自己的“调性”以符合苏宁门店需求,杨宇霆曾经一天喝了30杯咖啡,只为熟练掌握拉花图案。从模仿到创造,如今他已拥有10余种自创图案和上百种专业雕花技能,是苏宁著名的“拉花达人”。

在大量吸纳人才的同时,苏宁在发放薪酬、奖励、福利待遇等方面也毫不吝啬。资料显示,苏宁薪资基础原本就高于行业平均水平,如今还实现了每年两次涨薪。在福利待遇方面,苏宁在北京、上海、广州、深圳、南京、杭州等41座城市提供了约9000套员工宿舍和公寓,宿舍内有独立卫生间、大阳台,空调电视等也一应俱全。据苏宁易购集团副董事长孙为民介绍,苏宁这些年为员工建房的投入高达几十亿元,每年至少能解决4.4万名员工的居住需求。

企业的未来在哪里

企业的未来在于年轻人。虽然培养年轻人意味着更长的周期、更多的投入,但他们有干劲,有后劲,越往后越强大

“一定要给年轻人机会,年轻人有未来,企业才有未来;我们要打造包含‘80后’总裁、‘85后’总经理、‘90后’总监等在内的年轻

化管理团队。”张近东说,苏宁打造智慧零售的最大底气是智慧人才体系的塑造以及那些“能跟得上苏宁奔跑的员工”。

“1200工程”是苏宁坚持了17年的青年人才培养计划。最初,苏宁仅仅是面向全国大学应届毕业生启动招聘及培养计划,如今其招募范围已扩展至全球,一大批“管培生”(即“管理培训生”,意指“以培养公司未来领导者”为主要目标的项目)成为苏宁加速发展的骨干。目前,在苏宁管理层中,来自“1200工程”的总裁级员工占比达26%,总经理、总监级占比达36%,经理级为33%。这些优秀人才为苏宁发展提供了强劲的支撑,也成就了自己的事业。

为支持“1200工程”,苏宁多年来投入了大量资金。“半年的投入就要3亿元至4亿元,一般投入5年后才能实现回报。”苏宁易购集团高级副总裁、首席人力资源官孟祥胜说:“我们为什么愿意花这么大力气培养新人?专业化、知识化、年轻化是我们几十年来一直坚持的逻辑。很多零售企业非常强调经验,可我们不一样,我们始终强调知识,知识可以带来更大的向上发展空间,带来持续发展的动力。这是苏宁的用人导向,‘1200’群体最契合这个条件。”

柳赛,现任苏宁零售集团苏宁电器公司厨卫家装公司总裁。他于1987年出生,是“1200工程”第7期毕业生。短短10年间,他便实现了从管培生到副总裁的跃迁。当年,刚刚结束培训3年的他毛遂自荐竞选部门负责人,主动挑起大梁,带领团队成员不断学习互联网知识,探索双线融合模式下的营销方法。去年,他的团队在“五一大促”期间创造了整体销售突破10亿元的好成绩。在他的团队中,10多位“90后”总经理、总经理助理已经逐步开始展露才能,人才梯队日渐完善。

比起传统职业经理人,苏宁更重视事业经理人的培养。孟祥胜说,事业经理人不仅要认同企业的文化价值观,还要有自己的事业目标,唯有如此,个人和企业才能形成利益共同体。“虽然培养年轻人意味着更长的周期、更多的投入,但他们有干劲,有后劲,越往后越强大。‘1200工程’天生就有这样的特性,我们会一直支持这个项目。”

外企在中国

阿斯利康董事长雷夫·约翰森:

协作创新驱动健康产业发展

本报记者 徐惠喜

“阿斯利康在中国有25年的历史,植根中国是我们的战略。中国在我们的全球创新战略中扮演着非常重要的角色。我们在中国,但我们的服务要面向全球。”全球领先制药企业阿斯利康公司董事长雷夫·约翰森(Leif Johansson)在第二十届“中国发展高层论坛”上表示,中国能够实现今天的发展成就,对外开放功不可没。中国及时抓住了经济全球化的历史性机遇,短时间内实现了由封闭半封闭到全方位开放的历史跨越,创造了以开放促发展的全球典范。

“阿斯利康的核心观念是要让跨部门、跨领域合作成为可能,通过协作及协作环境的营造促进和培育创新。”雷夫·约翰森表示,阿斯利康在全球范围内均将开放式创新放在公司发展战略的核心位置。目前,中国正在公司全球创新战略中发挥着越来越重要的作用。“它不仅是一个市场,更是实现创新的沃土。公司不仅研发创新药物,还努力推动整个价值链的创新,从而更好地为全球患者提供医疗服务。中国实行的创新驱动发展战略使像阿斯利康一样的跨国制药企业备受鼓舞。放眼未来,这种开放式创新模式将吸引更多关注。”

当下,以物联网、大数据、云计算和AI技术为核心的网络和数字科技正深刻影响和改变着人类生活的方方面面。阿斯利康一直在探索如何利用网络和数字技术发展健康物联网,让智慧健康惠及更多患者。雷夫·约翰森表示:“阿斯利康与阿里健康、腾讯健康等中国互联

网公司的合作非常成功,通过彼此协同合作,携手开发有针对性的、切实有效的诊疗一体化解决方案是阿斯利康助力健康医疗产业升级的大胆尝试。”

在创新驱动发展战略的大趋势下,2017年阿斯利康中国商业创新中心(CCIC)在无锡落成。这是中国首个由制药企业发起建立的开放式平台,致力于融合数字技术,改善医疗服务渠道、打造真正“以患者为中心”的解决方案。“截至目前,中国商业创新中心已针对中国常见疾病开发出8组诊疗一体化解决方案,其中一些即将在其他国家和地区复制。”雷夫·约翰森表示。

资料显示,阿斯利康累计在华投资已超过10亿美元。如今,中国已成为阿斯利康在全球的第二大市场和重要的创新药物研发及生产基地。通过自主研发、外部合作、成立合资公司、建设研发供应基地等多种方式,阿斯利康不断在科学、运营与商业三大领域开展独特的创新实践,致力于发展成为一家真正的“本土型跨国公司”。另据统计,阿斯利康无锡供应基地生产的药物不仅供应中国市场,还出口到近80个国家和地区。

展望未来,雷夫·约翰森表示:“过去几年间,中国越来越重视医疗健康,阿斯利康对此感受很深。阿斯利康期待在中国更为开放的环境中,继续汇聚全球智慧,携手本土合作伙伴,全力支持‘健康中国2030’等国家级医疗项目,推动大健康产业发展,成为中国最值得信赖的医疗合作伙伴。”

生 意 经

“积木+AI”共塑教育新生态——

鲸鱼机器人来了

本报记者 李治国

最近,一款名为鲸鱼AI Module的“积木机器人”悄悄地在孩子们中流行起来。其发明者、上海鲸鱼机器人科技有限公司联合创始人吕佩章告诉记者,鲸鱼机器人将积木与现代AI技术相结合,更强调教育的内涵与意义。如今,“AI+教育”正处于人工智能与互联网教育的交叉点上。鲸鱼机器人的梦想就是打造“AI+教育”的完整生态,让全球15亿青少年拥有人工智能机器人,实现人工智能技术的普及。

“AI即人工智能,Module即模块,AI Module智能模块即鲸鱼积木机器人。”吕佩章说,作为全球首款融合了语音、视觉等人工智能技术的积木机器人,鲸鱼机器人采用环保塑胶材料,通过了3C(中国强制性产品认证)和RoHS(欧盟强制性标准认证)。

不过,安全仅仅是底线,真正赋予这款具有自主知识产权机器人吸引力的是其一系列颠覆性技术突破。

“向前走,向后走。”在技术人员的指令下,鲸鱼机器人灵活地作出各种反应。记者注意到,鲸鱼机器人开创性地把视觉和语音作为标准传感器模块应用到积木体系。通过学习,视觉传感器能识别不同数字、图标、文字等信息,语音传感器也能识别不同指令。

“鲸鱼机器人是全球唯一兼具流程图、Scratch、Python等5种编程软件的积木机器人。”吕佩章说,它可以支持PC(Mac、Window)、

PAD、手机等硬件平台及智能伺服电动机动作编程,无论是学龄前儿童还是专业级编程高手都可以沉浸其中,玩得不亦乐乎。

吕佩章认为,创新精神的基础并不是某项技能,而是能引起孩子极大兴趣,供其依据想象力随意创造的教育方式及产品。这也是以积木为代表的创新型教育兴起的主要原因所在。

不仅如此,未来社会是人工智能社会,从小培养孩子的人工智能科技素养正变得越来越重要。“机器人是人工智能的载体,也是孩子接触人工智能、提升科技素养的最佳平台。就拿编程来说,编程被誉为‘通往未来的唯一技能’,孩子们的确可以通过软件学习编程,但通过机器人一类的产品获得直接体验,形成深刻印象,再开展深入思考显然意义更大。”

正是基于这两点判断,吕佩章对鲸鱼机器人的切入点非常有信心。“我们希望未来人工智能能够成为儿童玩具的标配。”吕佩章说。

目前,鲸鱼机器人投入大量精力研发的海平面教育云平台也已经上线了。该平台是公司与清华大学、华东师范大学合作共同开发的,旨在成为学校的教学管理系统、老师的教学资源库以及孩子机器人创作的交流分享平台。

此外,鲸鱼机器人还与全球青少年人工智能联合会合作,成为EN-JOY AI全球青少年人工智能普及活动指定比赛器材。



图为孩子们正在玩鲸鱼“积木机器人”。(资料图片)

继去年招聘六万人后,今年再招八万人,苏宁发展智慧零售的逻辑是一为年轻人,二靠年轻人——来一场追赶时代的奔跑