



AOLAN 澳蓝 EVAPORATIVE AIR COOLER 蒸发式冷气机

www.aolanchina.com

2015年5月刊

星岛70周年纪念刊

澳蓝(福建)实业有限公司 主办

本期4版

### 有温度的互联网，才能+



上世纪60年代末，美国嬉皮士运动中有一句著名的口号：“不要告诉我世界是怎样的，告诉我如何改造世界。”

对于互联网+，我们还打算这样干。因为它无处不在。还因为，无论是为创业疯狂，还是为转型焦虑，你已身在将来。我们打算阐述它的概念。太多书籍和文章试图阐述这一目的，可惜一番敷衍玄虚之后，它仍是零星花。看不清，所以着急；摸不着，所以惶恐。在传统行业里蹒跚，在转型的风眼星里彷徨，把淘宝店、微信店开张，把H5营销、场景化营销试遍，你却还是你，什么都没变。我们将从商业模式、生产流程、物联网等多个维度，窥探这些站在转型巨浪上的企业们如何掌舵。

一、重塑商业模式 荣昌e袋洗：“用户+爽不爽”是最准确

洗衣连锁行业的最大特征是设备驱动。一家洗衣店最重要的资产就是那台价值不菲的洗衣设备。营业收入主要来自客户加盟和设备出售费用。但这种模式的弊端严重：重资产、新店选址麻烦、人才流失。加盟店数量多导致现金流不能掌握在自己手中。

荣昌实行“互联网+”的第一个动作是放弃现有品牌，开创了一个更具互联网气息的品牌：荣昌e袋洗。同时，从互联网巨

头高新挖来85后CEO，负责品牌重塑。

以用户为核心是互联网品牌的重要特征，e袋洗确立了一个简单直接的商业逻辑：如何让用户觉得不爽的就要严禁，任何让用户“更爽”的服务都能够提供。因此，用户在e袋洗，能够享受到移动下单、衣物交接30-50秒、全天候取送、服务全程监控、按袋计价等独家服务。甚至，它还会主动教用户怎么能装更多的衣物，每周、每月的“袋王”还给予免费的奖励。

为了配合前端极简、极致的用户体验，e袋洗设计了强大的后台配套体系：“一带四”+“联网卡”。“一带四”即一家配备洗衣设备的门店辐射四家收衣点，收衣点又可以辐射多块社区，减轻资产，解决了人才缺乏的弊端。联网卡将账单直接带到终端用户面前，购买一张卡便可以在整个门店完成消费，每家门店根据联网卡消费情况和荣昌公司做结算，也以此来资源分配、潮汕加盟商，用户满意度提升的同时，现金流得以集中在荣昌总部。

到目前为止，e袋洗完成了包括腾讯在内的两轮融资，拥有微信和App用户50多万，日订单数超过4000单，估值上亿美元。

二、改造生产流程 装备制造：电脑指挥，向服务获利 对于中国制机重工集团团控机装车间的工人，现在上班的第一件事不是等组长安排任务，而是扫描一下胸牌，看看电脑给安排了什么工作。而所使用的大型机械，多达十几个的操作手柄也被智能化的按钮取代。

生产流程的智能化，为营收长期化做好了准备。以前是用户发现机器坏了打客服电话报修，企业再派维修人员到现场服务。现在在制机重工的工程机产品大都装了传感器，油温、油压等重要数据可实时显示。一旦超过正常范围，就会通过互联

网自动报警，售后服务人员用手机就可以远程查看产品性能。这不但使得故障隐患消除在萌芽状态成为可能，还提高了售后服务效率；用户还来得及报修，工作人员已经到场！ 由此，装备制造业从生产制造走向服务型制造转型，提供给客户的不仅仅是产品，还包括提供依托产品的服务、提供整体解决方案、长尾产品及各类服务等，大大扩大了营收空间。

此外，个性化、定制化是互联网+装备制造行业打造产品的另一方向。

三、组织架构升级 海尔：平台化让“大规模定制”成为可能

90后女生小郑刚租了房子，要买一个冰箱，她觉得跑到商场货比三家是一件挺“out”的事。她的方法是直接到网络商城去定制一款属于自己的冰箱，对颜色、款式、性能、结构等特做做了全方位的选择，然后下了订单。之后小郑可以在网上随时查看自己定制的冰箱到了哪一个工位、哪一个工序、有没有出厂、有没有开始送货。

而在工厂中，小郑订单上的需求会被传递到生产线各个工位上，员工根据需求进行生产优化，而生产线上的1万多个传感器则保证了产品、设备、用户之间互联互通。工人只需要把配件随放进吊笼里，生产线可以根据用户定制的型号自动检索。生产完这个型号的产品，系统会自动知道下一个型号的产品是什么，自动进行切换，10秒钟之内完成，通过这种方式满足用户个性化定制的需求。

上述场景，正发生在海尔智工厂的流水线上，而这一切得以实现的前提是：海尔从一个家电制造商转型成为一个大型平台公司。在这个平台上，活跃着无数的小微团队——他们有些来自集团内部孵化，有些则是外部团队入驻。

定制化是不同于以往的批量生产，同样一款家电，根据不同用户的特殊需求有着不同的生产流程。而在海尔

平台上活跃着的小微团队，却可以轻松将该产品进行模块化分解，每个团队认领一个或几个自己擅长的模块进行生产，最后在海尔的智能车间中进行最终拼装。先化整为零，再化零为整，从而实现“大规模定制化”生产。

四、走向物联网 361°智能儿童鞋：打造有温度的产品

一只联网的鞋子，不只是“鞋子+物连网技术+定位技术”这么简单。近日，361°发布了一款“智能防丢童鞋”，其操作模式堪称典范。

在产品上，361°负责外观设计生产，百度提供精准的鹰眼定位技术，联发科则提供了为穿戴式和物联网设备设计的内置芯片。

在营销上，361°提供了品牌与渠道，百度则以大数据平台的分析结果提供决策支持。

这是一个典型性场景化产品设计，用户一看这个产品就知道在什么场合下使用，并且对该场合下的使用需求非常强烈，从而产生极其强烈的购买意愿。

效果显而易见，产品甫一问世，就吸引了很多父母和幼儿园园长的注意，甚至在超过商超和电商网站的大出货量渠道中，还出现了抢购公司——他们的采购原因令人意想不到：将智能童鞋作为家庭保险业务的增值部分，赠送给相关客户。

由此可见，虽然满足用户的需要不是一件容易的事，但只要真正踩到需求点(场景化)，总会有人购买你的产品，最大客户可能还会来自“意料之外”。而361°前几年产能过剩，业绩下降最根本的原因就是没有提供用户满意的产品，使得同质化严重。

毕竟，在互联网时代下，传统企业从零做起的时间与成本不可估量，而基于制造本身的多重积淀又是应对市场竞争的宝贵财富。因此，在互联网+道路上，最好的办法不是把自己变成一个互联网企业，而是找一个互联网合作伙伴。

“你们玩得真开心。”他说，“我喜欢看你们玩得这样高兴。如果你们每天都来蹦垃圾桶，我将每天给你们每人一块钱。”三个年轻人很高兴，更加卖力地表演。“足下功夫”。不料三天后，老人忧愁地说：“通货膨胀涨了我的收入，从明天起，只能给你们每人五毛钱了。”年轻人显得不大开心，但还是接受了老人的条件。

他们每天继续去蹦垃圾桶。一周后，老人又对他们说：“最近没有收到养老金支票，对不起，每天只能给两毛钱了。”“两毛钱！”一个年轻人脸色发青。“我们才不会为区区两毛钱浪费宝贵的时间在这里表演呢，不干了！”从此以后，老人又过上了安静的日子。

【启示】管理气血方刚的年轻人，强制性的命令只会让他们变本加厉适得其反，利用逆向思维，把面子给他们，才能将其控制在股票之中，事情的结果才能向自己的意愿发展。

土匪贼哪去了 一个犹太大亨曾给几个期望在商业上有所成就的青年讲过这样一个故事：“有只猎狗追一只土匪，土匪仅钻进了一个树洞。这个树洞只有一个出口，可不一会儿，居然从树



### 管理中的笑话，笑话中的管理

执行 很久以前，有一个农夫娶了一个傻媳妇。在复活节即将来临时，他很想好好操办一个家宴，可他不知道该怎么操办才好。他想起邻居每年的复活节家宴都办得不错，于是就让自己的傻老婆舞舞整好后，到对门的邻居马克家去讨个诀窍。“你要好好观察他在干什么。”他说。“回来告诉我，我们跟他们一模一样去做。”他老婆穿戴整齐完毕，出了家门。没过多长时间，她回来了。一进门，一声也没吭，从脚下脱下鞋子就开始抽打自己的丈夫。“你在干什么？”丈夫对她喊道，“你疯了吗？”“是你说的，马克家在做什么，我就做什么。”他老婆说，“马克太太正用鞋子抽打马克先生，就是刚才我用的这种抽法。”

【启示】领导传达指示千万不要模棱两可，要让自己的下属完全理解自己的意思，才能得到更好的执行。在这里，傻媳妇其实并没有错，因为她在自己理解的范围内认真负责地执行了自己丈夫的意愿。

本能 犹太人的后裔布朗夫妇同他们的孩子

们在伦敦附近的一所小房子里。有时布朗先生下班回家很晚，当他的妻子和孩子们睡熟时，他就用自己的脚踢开房子的前门，悄悄地去进屋。有一天夜晚，当他很晚回家时，却把钥匙丢了，于是他只好走近房子按门铃，可是里面没有动静。他再次按铃，房内仍然没有动静。无奈之下，布朗先生只好敲开饭室的窗户，向他妻子大声叫喊，她仍然没醒。最后，他停下来，想了片刻，然后捏着嗓子学小孩子的声音，叫道：“妈妈!我要尿尿!”尽管他说得很轻，布朗太太还是马上醒了。

【启示】管理的关键是管人，是一门让人为你做事的学问。在企业的管理中，对于不同的情况和不同的人，要让他们帮你把事情做好，只需找到能够触动他们神经的那根弦就够了。

逆向思维 加里沙克是一个具有犹太血统的老人。退休后，在学校附近买了一间简陋的房子。住下的前几个星期还很安静，不久有三个年轻人开始在附近蹦垃圾桶闹着玩。老人受不了这些噪音，出去跟年轻人谈判。

### 高瞻远瞩，苦心经营

1998年，黄华铃董事长前瞻性地从国外引进蒸发式冷气机产品，自此开始了蒸发式冷气机产品在我国市场的技术推广与销售工作。

十多年来，黄华铃董事长以严谨务实的工作作风，坚持创新，带领澳蓝团队自主研发了一系列蒸发式冷气机产品，先后获得了近40项发明专利、实用新型和外观设计专利，推动了蒸发式冷气机产品从“中国制造”到“中国创造”的跨越式发展。此外，在研发、推广蒸发式冷气机的基础上，澳蓝还不断吸收消化国内外先进技术和经验，自主研发了露点间接蒸发式冷机组、溶液调温调湿空调机组等与世界发达国家处于同一起跑线上的系列新产品。



在黄华铃董事长等公司领导层的苦心经营下，澳蓝产品已广泛运用到工业、商业、服务业、医疗卫生业、通信业等各大行业，并成功开拓国际市场，出口欧洲、美洲、大洋洲、中东、东南亚、非洲等六十多个国家和地区。

近些年来，澳蓝先后获得高新技术企业、福建省著名商标、福建省科技进步奖、福建省名牌产品、福州市知识产权示范企业、福建省科技型企业荣誉等。此外，建立了全国同行业第一个“国家级”标准的蒸发式冷气机综合性性能实验室，成



为了中国制冷空调工业协会蒸发式冷空调工作委员会主任委员单位。

### 深耕行业，不遗余力

在推动行业做大做强的同时，黄华铃董事长更是倾注了大量的精力，推动行业的健康发展。2008年以来，他带领澳蓝团队负责起草了《蒸发式冷气机》国家标准和《蒸发式冷气机安装与使用



要求》国家行业标准，参与了《蒸发冷却除湿》《水蒸发冷却空调机组》、《工业建筑采暖通风与空气调节设计规范》等行业标准的起草及《蒸发冷却通风空调系统设计及安装》标准图集等编制工作，引领了行业的规范化发展。

此外，黄华铃董事长还结合实践工作经验，在《中国制冷》、《制冷与空调》等行业刊物上发表《蒸发冷却技术的应用与分析》、《蒸发冷却在西北地区应用探讨》等多篇技术论文，丰富了我国蒸发冷却行业的理论基础。

### 关注社会，践行责任

作为政协委员，黄华铃董事长围绕如何发挥仓山产业优势、出台相应的配套政策措施、企业如何缓解融资难、如何促进企业科技创新等问题，与地方相关主管部门、相关企业以及国内外业内人士进行充分沟通交流，了解仓山区节能环保行业的规模、品牌、发展瓶颈等，完成了《加大环境保护力度，发展节能环保产业》提案，为“生态仓山、人文仓山、智慧仓山”建言献策。

此外，黄华铃董事长在积极促进行业建设、推动行业发展之余，广泛参与赈灾、助学、促进就业等社会公益活动，履行企业公民的应尽义务，贡献企业家的绵薄之力。如2011年，澳蓝与西交工程大学正式签署了产学研合作协议，其中一项重要内容，就是在该校环境科学与工程学院建环专业建立了《蒸发式冷气机》国家标准和《蒸发式冷气机安装与使用

黄华铃董事长此次获得“福州市劳动模范”的光荣称号，既是各级政府、政府对他个人的奖励，更是对澳蓝这些年来发展业绩的充分肯定。未来，黄华铃董事长将继续坚持绿色发展、循环发展、低碳发展之路，为推动我国节能环保产业的发展贡献力量。展、低碳发展之路。