

(上接6版)

古语云:“天时、地利、人和,三者不得,虽胜有殃。”展览三部亦如此。

如果说创办上海汽配展是“时势造英雄”,与法兰克福联手是“地利之便”,那么,展览三部团结向上,攻坚克难的精神就是“人和”。用展览三部自己的话说,展览三部是一个整体,团结是前提,奉献是根本,他们分工细致、明确,意志坚不可摧。在项目面前,他们紧跟领导攻下一座座山头;在目标面前,他们各抒己见,各显所能,尽管走的路不通,但终点都在那里。

2008年,新人巍巍来到展览三部报到,尽管业务突出,但他是个不太会表达

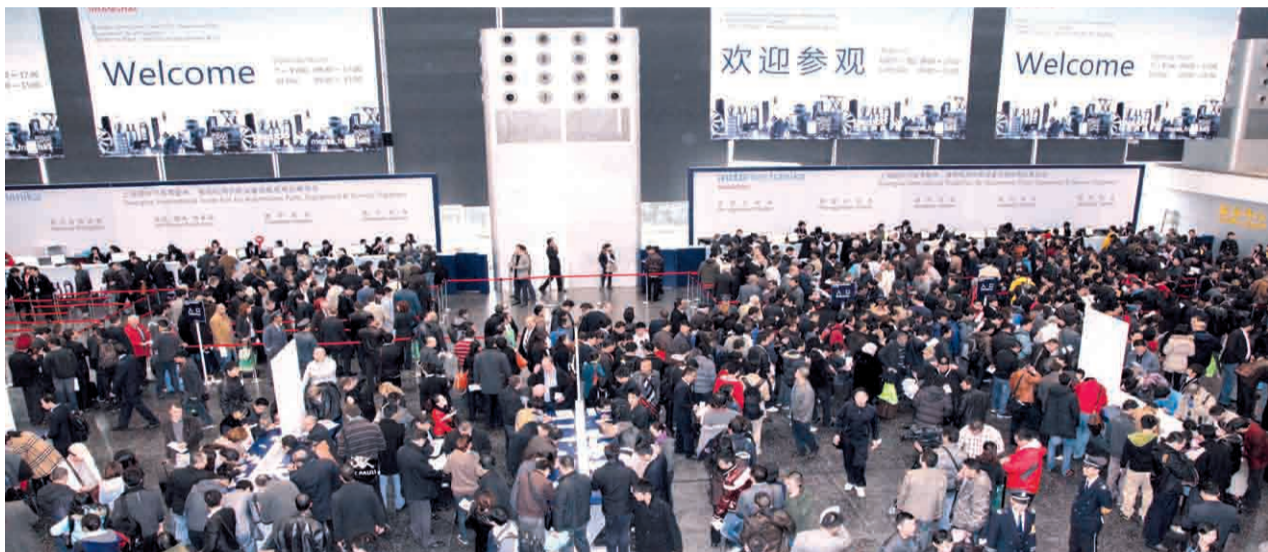
天时,地利,不如人和

自己的男孩。初到公司,巍巍对工作环境及工作内容稍感不适,热情、团结的展览三部成员给了很多工作上的指导与生活上的关怀。至今巍巍都无法忘记程永顺对他说过的那句话:“别拘谨,这些都是你的兄弟。”

2012年中,侯丽丽被安排带领展览三部的零配件客户团组赴澳门参展,此刻正是上海汽配展重要的组办时期。侯丽丽担心此去会影响到整个上海汽配展的进程。这显然是多虑的。展览三部的留

岗员工,无偿地分担了她的工作,并适时与她电话联系,沟通工作进展。

像这样互帮互助、团结友爱的例子在展览三部还很多很多。2012年,刚刚入职展览三部的陈鹤认为,事业的发展必然要依靠强大的资源,公司是以“中国”开头的央企,拥有庞大且优秀的资源库,人在其中发挥的作用微乎其微。可当她深入到展览三部这个团体,与展览三部的成员共同为筹备上海汽配展奋斗时,她说:“江山,依靠的不只是资源,更需要人。”



随着上海汽配展越做越大,公司与法兰克福成为了相互信任的合作伙伴。在与法兰克福商谈,与国内同行合作时,纪学成总经理讲的最多的一句话就是:“共进退”。

自2005年与法兰克福合作以来,由于共同的市场价值理念两家公司越走越近,彼此的信任度也越来越高。近年来,由于北京车展以及地方车展的迅速扩张,依托车展设立相应的汽车零部件展无疑是一项极具投资回报的项目。但是公司依然遵循着与法兰克福“共进退”的“承诺”。

纪学成总经理曾多次在公开场合表示,虽然展览公司作为商家,谋取利益无可厚非,但不能一味追求利润。展会首先应该是立足行业为企业服务的平台,实现参展商和买家利益最大化。这样展会才会有旺盛的生命力,才能长期、持续地办下去。如果盲目求大、追求规模,

项目的开发和成长与市场前景息息相关。

纪学成总经理认为,从现在到未来若干年,世界汽车工业将发生巨大变化,产销地将大规模地向亚洲市场转移。在全球范围内,越来越多的汽车厂商都将其市场战略重心从欧美转向亚洲新兴市场,凸显了中国市场的重要性。随着中国经济的稳定发展,作为支柱产业之一的中国汽车产业还将保持平稳增长,为汽车零部件服务及售后服务奠定长期、稳定的庞大市场。

为适应市场竞争,公司已经制定了未来三年发展规划,赋予了展览板块全新的定位和未来在公司持续健康发展的

服务质量就没有保证,可能会损害参展商和采购商的利益。而这也与法兰克福的理念不谋而合。法兰克福一位工作人员表示:“展会就是为企业提供宣传、展示和贸易机会的服务平台。保证参展商和观众的利益,在服务精细化的基础上稳步发展才是长久之道。”

如今,上海汽配展主要的参展商中70%是“回头客”,而且这批回头客平均每家的参展面积较办展初期扩大了30%,同时也带来了更多企业参展。

法兰克福总经理曹建生曾表示,该展会能有如此快速的发展速度,一方面得益于中国汽车市场和汽车零部件产业的快速成长。另一方面,与两家主办方愉快的合作、共同的办展理念和将双方优势最大化分不开。

“共进退”、“同成长”

这种互信的关系不单单是与法兰克福,长期筹办上海汽配展的展览三部也拥有了一批属于他们自己的“铁杆”参展商。

在2012年中国(澳门)国际汽车博览会上,公司取得了澳门车展有史以来的突破——汽车零部件参展商多达200余家。值得一提的是,所有零配件参展商均来自于上海汽配展。

这秘诀就在于“同成长”。“上海汽配展是一个全方位的展览平台,我们不拒绝小企业、小厂家。小的厂家终会发展为大的厂商,上海汽配展也是伴随着众多企业的发展而成长起来的。”高润峰说。

展览三部“共进退、同成长”的经营理念,实现了1+1>2的效果,即使在市场经济并不景气的今天,依然让众多的合作伙伴对上海汽配展的前景充满信心。

瞄准市场,提升自我

重要作用。

“目前我们的竞争对手正在变强,市场份额正在被切割,我们所具备的优势也不断遇到挑战的。纪学成总经理多次强调,要保证未来竞争中的优势,我们需要提升展览业务的专业化、品牌化、国际化、信息化能力,只有这样,我们才能拥有把握市场的能力,洞察市场的能力,运作项目的的能力,与客户合作的能力,才能提高展会的服务质量。”程永顺说。

未来,展览三部还将寻求新的商业模式,整合现有优势资源,构建信息化平

台,将触角伸向一些非汽车领域,为贸易发展提供更多可以发挥和施展的平台。

“按照纪学成总经理的要求,把现有的展会资源和展会操作手段信息化,能够简化流程、提高效率,使展览三部的管理能力向上夸进一大个的台阶,也能为展贸结合提供一个清晰、明朗的平台。”程永顺说。

市场风云变幻,挑战仍然存在,展览三部砥砺前行步伐将会越来越坚定……

(本报记者 纪虹宇)

Q:在培育新兴、弱小项目的过程中,让您感触最深的是什么?

A:在做项目的过程中,我感到了公司的宽容和支持。多年来公司给予项目组全力支持,不管多难都给项目组施展拳脚的机会。公司的这种文化和氛围让我感动。我想,在市场竞争激烈的今天,我们更应该鼓励那些在创新项目、开发项目中艰苦拼搏的员工,给他们支持,为他们鼓掌,期待他们成功。

Q:谈一谈您对公司展览业未来发展的思考?

A:公司应通过转型升级和创新,改变目前展会多而不强的局面。如纪学成总经理所要求的,在专业化、品牌化、国际化、市场化上下功夫,以创造价值为抓手来实现发展目标,在差异化的展会模式中寻找到价值所在。另外,还应当拓开展会领域,逐步瞄准和发展一些非汽车领域的展会。

Q:您所理解的展览创新包括哪些方面?

A:展览的创新是一种产品和商业模式的创新。结合公司来看,在产品上,公司应大胆的走出汽车领域;在模式上,应实现多元化的合作格局。

Q:具体到展览三部,将如何创新?

A:一方面,展览三部将以创造价值为抓手,以信息化为基础统筹展会资源,优化展会操作流程。11月13日“中汽国际汽车零部件专业展会服务平台”正式上线试运行。该项目应用多项创新技术打造虚拟展厅,从个性化网页、视频、3D全景图等服务功能,多视角、多方位、多媒体为展商提供展品展示和宣传空间;构筑了基于互联网和移动智能终端、跨平台、跨组织的大协同环境,为展会各成员间提供了智能化沟通平台;同时展示了在网络环境下展会业态新模式。另一方面,展览三部还将继续完善专业化人才队伍的建设。

Q:对于公司提出的“展贸结合”您有哪些想法?

A:我们的展览会有着丰富的资源,能够给贸易提供很多发挥和施展的空间,但缺少一个让大家一目了然地发现业务板块之间商机的信息化平台。因此,展贸结合还是要以信息化为依托,在信息化平台上将各方资源进行整合。

Q:您觉得上海汽配展未来的提升空间还有多大?下一步的发展目标是什么?

A:我个人觉得,目前上海汽配展才刚刚走入正轨,展会要提升的空间还非常大。未来,我们还将细化展会分类、提升展会品质方面下功夫。

以创造价值为抓手寻求新商业模式

专访程永顺副总经理