



超

声聚焦

张念超 | 景德镇陶瓷大学客座教授  
通利大理石瓷砖董事总经理

## 新市场需要新人

最近认识了一批80后总裁,有互联网行业的、有百货零售业的、也有医药行业的,对于市场大家的看法大同小异,这也说明了这是个普遍性问题、不是个别行业的个案,唯一不同的是应对方式的差异。经济又到了一个周期,供需正发生着新的变化,对于商业来说,除了生存与发展,就是如何在转型期解决人的问题:一是消费人,从谁来、如何变;二是从业人(包括员工和合作商),如何招、谁是创造者。

随着年轻一代成为社会中坚力量,从消费理念到职业规则都发生了大的变化,尤其处于商业价值链顶端的行业表现的更为明显。我们还在谈消费变化的时候,它们已经在引领消费潮流;我们在谈管理队伍年轻化的时候,它们连总裁都80后了;

我们在纠结职业化和传承模式优劣时,他们进入人人都是老板的协同式发展。

无论是销售,还是企业管理经营,新一代管理者的思维和方法与过往都有很大的差异,比如,过往的销售以物为基础,新销售以人为中心;过往的管理以经验为基础,新的管理以突破边界为手段;过往的业务是看业绩,新的业务是看销售状态。这也不得不让我思考一个问题:今天的市场是在迎合消费,还是重新定义了购买?

简单的说,就在消费者定义和企业经营上新旧的不同。在消费者的认知方面,过往的销售是基于对人的怀疑,新的销售是基于对人的信任。以前很多商业场所都贴有一个提示:现金当面点清,出门概不负责,这是一个时代销售模式的缩影,很

多的营销都是基于不信任而开展。而现在先收货再付款、无理由退款等都是销售思维的变化,尤其移动支付盛行以来,商家也充分信任你会付款,我们也会主动付款。在企业的管理体系上,过往的管理是基于防范,新一代的管理是打破传统、突破边界。过去,我们做管理大多是

经验的积累,遇到问题了就设立部门、建立制度,到最后部门越来越多,效率越来越低,文件越来越多,管理成了负担。而80后的管理是基于对未来的判断,一般采用的是小组式的管理、协同式的模式,他们不需要经验主义和工作教条。

2019年,时间过得真快,一转眼半年

过去了。还有比2019年过得更快的,就是年轻一代已经从消费者变成了消费的管理者和决策者。今天都在谈新消费、新零售,其实,了解新消费,满足新需求,让更多的年轻人走上决策岗位会比较容易实现。

没见过这么黑的砖

总部地址:广东省佛山市禅城区石湾美居建材中心3座4楼5-12号  
电话:0757-82723808 网址:www.fspowell.com

佛山市金展鹏贸易有限公司

供应

高白煅烧氧化铝

地址:佛山市凤林路188号5楼(东海湾) 传真:82960062  
手机:137-0255-7728 电话:82960083

通利 TOMELY

大理石瓷砖

## 《中国建陶地理调查·2017全国瓷砖产能报告》

火热发售中 单价:980元/本

全球独一无二的数据库,中国建陶产业最真实、最权威、最详细的产能报告!

征订热线:152-1606-9729 艾小姐



瓷都国际  
International Porcelain Capital

# 10月28-30日

## 2019第五届中国(高安)陶瓷采购节

### 展位招商中



电话:0795-565 8888

地址:江西建陶会展中心·瓷都国际

单层楼房商铺5000元/m<sup>2</sup>起