



人物走廊

张兰:坚持中餐标准化



日前,俏江南董事长张兰在接受媒体采访时表示,俏江南一直都有自己独到的企业文化,同时,俏江南还要坚持中餐的标准化。

据张兰介绍,俏江南从建店之初直到现在,在标准化方面是一贯坚持的,在系统化方面也一直不断地去创新。中国菜的独特之处使得中餐无法快餐化,也不能快餐化。

张兰表示,中餐的大厨就像是艺术家,同时也像是画家。如果画家都画“行活儿”,这个艺术就成为了印刷品。所以,她认为,坚持中餐的标准化主要是在中央集团采购,解决上游的问题,如果像盒饭一样送到厨房,那就失去了中餐的魅力。

李红:中式快餐连锁难



近日,中式快餐连锁企业乡村基在上市不久,就宣布关闭上海一家门店,这引发了人们对乡村基能否完成承诺的开店目标的质疑,同时也不难让人联想:对传统中餐个性化的丢失是否成为中式快餐标准化过程中的难逃劫数。

“中式快餐连锁店‘连易锁难’。”乡村基掌门人李红感叹道。试图做大做强的中式快餐在标准化方面一直遭遇障碍。

乡村基相关负责人表示,上海的豫园店关闭并不代表乡村基在上海开不下去,“我们在上海还有三家店依然经营得很好,以后,乡村基还会继续在上海寻找合适的位置开店,推出适合当地口味的产品,不排除繁华地段。”

严琦:让中餐因地制宜



日前,位于北京朝阳门外昆泰商城四层的重庆陶然居北京店,经过三个月的装修,已重新开张试营业。

据悉,重庆陶然居是2003年国庆节进入北京的,此次装修为六年来第一次。整个装修风格明亮简洁,注入了时尚元素,高雅而不奢华,让人感到耳目一新。

陶然居董事长严琦表示,此次陶然居的菜品在保留百余道精品重庆菜的基础上,还增加了20余道时尚粤菜、12道地道京菜、20余道特色私家菜。从这些不同菜肴格局的改变不难看出,陶然居已经“变脸”,不仅是重庆菜一张脸,而是变换融合多了菜系,以适应北京国际大都市八方食客的美食要求。

(本报综合报道)

优雅女人刘咏瑜:携国际品牌内地开荒

■ 本报特约记者 袁远

三月的北京仍是春寒料峭,在北京三里屯一间风格纯正的美式餐吧里,高级时装品牌慕诗副总经理——香港女企业家刘咏瑜坐在记者的对面。当天下午两点半,才刚刚结束了上午时段工作的刘咏瑜,显得有些疲惫,但从谈吐之间依然能感受到她的优雅,她的举止也保持着一如既往的矜持、莞尔。

做国际品牌在内地的“开荒牛”

顺着时光隧道回到18年前,刘咏瑜也曾三里屯这一带“混迹”。那时的三里屯没有高档商铺、酒肆雅舍,有的只是廉价的啤酒和歌声。

当时,刘咏瑜是一家法国时尚品牌DIM的代理,当她从黑色通勤装口袋里掏出“品牌”这个崭新理念时,整个北京城都“惊”了。只要挂上“品牌”的标签,一双最便宜的丝袜要卖到45元;一支“笔盖上镶了个白点”的万宝龙钢笔,北京人一年的工资也买不起;国贸赫然陈列的LV包包,价格快赶上收藏家手里的古董……在那时北京人朴素、灰调的生活中,还没有“品牌”、“奢侈品”的位置。

曾经连任过好几家国际著名品牌的驻华代表,刘咏瑜自比是国际品牌在中国的开荒牛,从店铺选址、售货员培训、进货、利润核算、展台设计,她一点点地把国际品牌在北京落地生根,如同平地兴建起一座座王国。她本人也一度被塑造成一个活动的walking boutique(能移动的精品店),随时随地向中国宣扬品牌的理念。18年来,刘咏瑜曾全力推广过的品牌有万宝龙钢笔、环美家具、施华洛士奇水晶、慕诗时装……这些都成为成功人士必备的行头。

18年,足以让一个女人发生脱胎换骨的蜕变。刘咏瑜已经记不起是怎么熬过那些“开荒”日子。

带来品牌的概念
更带来香港精神

不止是品牌,刘咏瑜也带来了香港精神——勇气和实干。身为公司高管,刘咏瑜仍亲历亲为“慕诗”的每一桩“琐事”,“品牌怎么管理?店铺选址、人员培训、售后服务,任何一个环节出了问题,都会影响到整体品牌形象。”她说。

“慕诗”是香港人陈钦杰于1997年亚洲金融风暴之际创办的,被香港服装业称为逆流而动。之后又赶上2003年SARS肆虐港土、2008年全球金融海啸。刘咏瑜亲见老板面临一轮一轮危机,在别人认为不可能为之的事情上,用最大的决心和力气去完成,最终挺过重重困难,令“慕诗”蒸蒸日上。

从老板身上,刘咏瑜发现了成功的“捷径”——做别人认为做不到的事情。

2009年底,刘咏瑜突染重疾,常人无法想象,刘咏瑜拖着病重的身体,将“慕诗”在中国北方地区的业绩带出一片光明。

人们常冷眼讥笑所谓“港式女强人”,仿佛她们是古怪的第三性动物:强悍、惊人的决断力、非凡的勇气,但人情味匮乏……可正是她们对待工作宗教般的热忱,成为香港精神弥足珍贵的部分,造就了香港,亦影响了世界。

成为内地企业国际化的桥梁

曾有学者高度赞扬,这十几年,香港企业家对内地企业国际化发挥了莫大作用。这也暗合刘咏瑜多年的事业梦想。



刘咏瑜

“中国加入WTO,要国际化,但人民很难一下国际化,我希望可以成为内地人民国际化的桥梁。”

她当然无法忘记,自己的内地员工最爱说的一句话是:我们北京人就是这样的!很多员工都说梦想是当CEO,问到如何实现,大多一脸茫然;一些“80后”员工,不愿去做具体事情,认为自己出国念书,回来就是要搞管理的;还有人不能正视同事的成功,总爱在别人的缺点上做文章……这些弊端,在刘咏瑜看来,是他们迈向国际化最大的障碍。“国际化不是熟练使用office软件,不是讲一口流利的英文。很多中国青年恰恰是输在一些软实力上。如做事的执行力、人对事细致入微的体察、对事情的责任心和担当感。我们香港企业界常说:你会做人,就会做事。管理最复杂的部分就是对人的把握。”

刘咏瑜向来深信,言传不如身教。

在培养员工进入国际化标准的路上,她一路搀扶着他们,牵引着他们,不惜陪他们一遍遍重走自己走过的路:带着他们出差,带着他们谈判,带他们一起设计新店面,和他们一起讨论任何细小的方案,研习和客户沟通时的措辞……

她曾经的一位助手,因为得益于她这种培养方法,多年后由一名普通员工,成长为公司高管。每年,生日的时候,刘咏瑜都会收到这位曾经下属经年不改的殷切祝福,这源自挂念,更源自感恩。

刘咏瑜的幸福语录——人是不是幸福不在于账户上的数字有多少,而取决于在你快离世的时候,有多少人陪在你的床边。

焦点人物

华人“杜拉拉”日本职场沉浮记

■ 静安

据日本《中文导报》报道,《杜拉拉升职记》描写了职场女性的奋斗历程,赢得了千万观众的青睐。在日华人中也有一大批杜拉拉,她们以学识、智慧、坚韧、勤奋取得了事业的成功和同事的赞赏。

头三年是忍受工作的时期

日本的企业很少有人浮于事的情况,如果说职场生活有什么需要注意的地方,就是你要在做好本职工作的同时,能够和同事良好合作。

哈尔滨女子王小姐于2005年在日本某大学理工科硕士毕业后,进入一家有着一百多年历史的日资企业工作。现在已经跨入了第六个年头的王小姐在设计部门工作,相当于营业部的技术支持。工作的头两年其实是很快乐的一段时光。王小姐说,她就是听命于老师傅,能学到东西的同时还不用担责任。王小姐的另一项工作是技术翻译,和师傅一起通过网络会议教他们怎么画图。这个工作并不难,但是从公司角度来说非她做不可,这成为她在这家公司安身立命的一个根本。王小姐的经验之谈是:不管什么时候,都不要混到对公司来说你可有可无,那样就会有人给你气受,自己心里压力也会大,头三年,最好能有点绝活儿,这就算站稳脚跟了。

两年之后,王小姐的师傅退休了。她开始独当一面,痛苦的日子开始了。原来老工程师在,能压得住,换成了王小姐这个中国小女孩儿,营业员纷纷刁难她。回顾过往,王小姐称,要感谢自己的糊涂:“我当时并不知道他们是在刁难我,只是觉得自己工作能力不够,让改就改。反正每天都都很闷,也不想干了。可是日本这几年经济越来越低迷,工作也不好找,总得熬到拿永久居住才行啊。后来他们习惯了,图还是那样的图,他们看都不看就拿走。我的日子就又

好过起来了。这段时间大约持续了一年。我的中国同事也越来越给力。图也不像原来错得那么多了。而且,我也确实习惯了这个岗位。”

我觉得工作头三年,自己要把握好人生的节奏。你不要渴望自己一上班就成为比尔盖茨,你要忍受一些人对你横加指责,被支使着干些鸡毛蒜皮的事儿。熬过去就好了。三年未滿的辞职率很高,很多人都是没熬过去。”

三洋美女升职快

张小姐来自中国辽宁。在大连外国语学院日语专业学习两年后,2002年,她以编入生的身份来到位于日本金泽的大学继续求学。毕业后,她考入了早稻田大学,就读国际关系硕士课程。2006年4月,张小姐以优异的成绩获得硕士学位后顺利进入三洋电机株式会社就职。天资聪慧的张小姐在大阪本社经过约5个月的学习、训练,当年10月,她被派回东京统管和中国相关的广报工作,

成为在三洋电机株式会社总部负责新闻业务的第一个中国人。

进入三洋后,张小姐不仅要负责做全球三洋和中国三洋企业间的沟通,



同时还要应对各种媒体。她每天上班,除了接待来自媒体的访问和采访,还要学习大量的产品知识,每个三洋电机最新产品的性能、特点,她都要熟记于心。此外,她还要浏览当天各类报纸、杂志,确认各媒体对三洋的报道,筹划各种能够提高企业形象的宣传活动。

张小姐介绍,三洋有着非常开放的企业文化,即便是上下级之间也可以自由地交换意见。精通中、日、英三国语言,有着良好国际视野的张小姐的能力和努力很快便得到公司上下的一致认可,2010年,年仅28岁的张小姐作为三洋电机大中华区政府事务及公共关系总监返回中国工作。

张小姐介绍,自己最初的职场规划是先在公同工作三年左右,充分熟悉业务并了解日本的企业文化,之后回到中国工作。五年走过来,张小姐的职场轨迹与当初设想的完全一致。

海外华人