

创新，是泰然发展的动力和永恒主题

访泰然创始人、泰然控股董事长潘宝锋先生



泰然创始人、泰然控股董事长潘宝锋先生

推陈出新，是自然发展的规律，也是社会发展的规律，一个国家如此，一个企业也是如此。一个企业自主创新能力的强弱，就是企业竞争力和生命力的表现。本刊记者专访的泰然公司坚持走创新发展道路的成功案例，为我们提供了有益的启示。

记者：请您介绍一下贵公司“互联网+新零售+金融+科技”经营模式的特点和优势，它的创新点是什么？

潘宝锋：我们国家现在还处在一个转型升级的时代。消费、金融、科技的发展都有别于传统的经济发展模式。尤其是零售，我们对新零售的理解其实也没有一个十分

准确的定义。我们认为新的零售，应该是一种线上的效率和线下的服务结合起来的，以数据为驱动的一种模式。现在电商的线上流量还是比较贵的，所以我们现在想通过改造传统的线下模式，结合线上的效率，创造一种新的营销模式可能会成为未来的消费模式。

我们认为金融一定要服务于实体。因为泰然是从做实业起家，所以一直有一个实业心态。做金融也好，做电商也好，都是按照实业的态度去做。实业是基础，金融是血液，实业必须有金融的血液才能流转起来。

记者：贵公司“互联网+科技”具体是怎样运作的？对推动“大众创业，万众创新”活动将发挥怎样的积极作用？

潘宝锋：我们有一个云计算公司，当时是因为有很多金融客户的敏感数据，要把这些数据进行储存，所以我们自己在4、5年前就做了一个云计算。

现在我们的云计算不光服务于金融，还服务于新零售。线下店跟网店的区别就是，线下店的人进去你跟他交流过以后，不会产生信息，线上的店只要你逛过就会产生痕迹，但是我们这套系统做出来以后，你只要进入店，这些数据就会产生，而且更加丰富，你对哪个商品感兴趣，这家店哪个商品卖的好，今天进来多少人，男女性别比例，年龄分布，脸部状态都有信息。我们先是自己用，然后把这套系统给所有的线下门店用，未来的每一家线下店，它都会需要这套系统，一些数据储存都在云里。而随着5G时代的到来，数据的反应就更快，成本更低。所以，这个东西我们一直在研究。

记者：一个优秀的企业家，在当前的营商环境下，应如何构建企业与股东、员工、企业与同行和社会的命运共同体？

潘宝锋：无论是股东、客户、员工还是你的合作伙伴，就是因为你的存在使他们获利。

客户也一样，因为你的服务，他的生活得到改善；合作伙伴因为跟你合作，他赚钱了，股东也赚钱了。所以，凡是跟你发生关系的人，因为你的存在而变得更美好。我们一直想，如何为客户，如何为员工、股东、合作伙伴创造更多的价值，因为我们的存在社会变得更美好。因为他们好了，我们自身就好了。用真心、真诚、诚意、诚信，打动别人。最后发现，对别人好才能真正的对自己好。

我认为科技应该向善，商业也应该向善。我们一定要有向善的心，因为这个社会需要有更大的善意去驱动。我们通过向善的商业模式，可以赚大钱，也可以为社会创造更多的价值。

老祖宗给我们的很多东西都是对的，诚信、公平、正义、善意、善良，只要秉承这样的理念，企业它存活的时间就会长，它最终获取的利益就大。这种向上的文化，是可以与商业价值统一的。这种价值观被证明以后，社会也会更认同，最终大家发自内心去做的时候，世界就会更加美好。