

XINZHIYE XINSHENGHUO
新职业 新生活

读懂消费者 擅做“好军师”



洽谈合作事宜

6月16日晚6点30分,天空飘着小雨,街头行人稀少。在大多数市民开始享用晚餐时,1992年出生的孙明魁仍在市区和平路步行街奔波。他还需要走访7家商户,才能结束当天的工作。

孙明魁是一名就职于“饿了么”的外卖运营师,这是一个伴随着互联网应运而生的新职业,主要服务于入驻外卖平台的商家。“在外人眼中,我们的工作很轻松,每天逛逛街、和商家聊聊天,收入也不低。但哪有轻松的工作?所有的业绩都是‘跑’出来的。你看,我今天快走2.6万步了。”孙明魁笑着说,他每天都要走2万步以上。

孙明魁负责和平路步行街区域,服务200多个商家。一条不算长的步行街,他每天都要来回数趟,从白天“逛”到晚上,晚上八九点吃饭、深夜为客户设计方案更是常事。

“外卖运营师的工作看似简单,实则繁琐。从与商家达成协议起,大到店面装修、设计、运营,小到外卖订单机器维护、菜单设计等,我们都要负责到底。商家选择了我们,是对我们的信任。我们通过专业服务帮商家赚到钱,也是一件很有成就感的事。”孙明魁说。

“帮我出出主意,咱们把活动放到中午咋样?”“你先别急,让我看看后台数据。”孙明魁刚走到一家汉堡店门前,就被店长何女士拽进了屋。经过后台数据对比,孙明魁与何女士当场敲定了新的活动方案。

“我真要好好谢谢他,服务好、踏实,有思路、有创意。我们不仅省事儿,而且赚到了钱。”何女士说,她经营这家店5个多月了,从刚开业的日均7单到如今的日均300单,孙明魁功不可没。

“最近订单咋样?我构思了一个活动,和你商量一下。”“活动先不慌,你吃饭了没,在我店里吃点。”在汉堡店不远处的一家米线店,孙明魁递给老板一套细致的活动策划方案,老板不由分说,一把将孙明魁按在椅子上。“一年前,我在这家店吃过‘闭门羹’,现在和老板是好朋友。”孙明魁说,当时老板不懂网络营销,又比较心急,没少向他抱怨。经过孙明魁不断分析后台数据,有针对性地开展经营活动,这家店的订单从以前的日均5单增至现在的40单。

“小孙处理问题及时到位,当时我因为没赚到钱比较急躁,后来静下心来,听取了小孙的建议,果然有作用。”该店老板说。

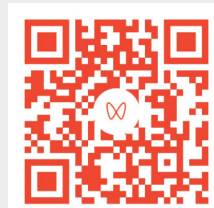


制订促销计划

“只要运营得当,再小的店都有机会脱颖而出。”在孙明魁服务的200多个商家中,有不少从日均几单、十几单一跃成为日均百

单的商家。因服务贴心,有100多个商家的老板和孙明魁成了“哥们儿”。

(本报记者 张五阳/文 姜涛/图)



扫码看同期视频报道

策划 刘泉
统筹 陶向军 贾志琼
执行 华谦 楚让蕊
张红晓 朱丙强
视觉 李永伟



核对外卖票据



进行市场调研



策划活动方案

绿色转型 合作共赢
热烈祝贺第一届中国尼龙产业发展大会在我市召开

“金融活水”润实业 助企发展显担当

——中信银行平顶山分行支持尼龙新材料产业发展纪实

近年来,中信银行平顶山分行坚决贯彻落实市委、市政府决策部署,发挥中信集团“金融全牌照、实业全覆盖”的特色优势,持续培育尼龙全产业链客群,以“金融活水”助推我市“一主两优四新多支撑”先进制造业体系建设,交出一份支持中国尼龙城高质量发展的优异答卷。去年,该行获得市政府银行业金融机构考核第二名、“榜样鹰城”突出贡献奖等,在系统内获得全国普惠金融优秀分行、能力作风提升优秀单位等称号,取得全省综合经营A类行、党建考核A类行等优秀成绩,为我市重大建设和经济发展贡献了中信智慧和力量。



2022年9月,该行与平顶山尼龙新材料开发区管委会签订战略合作协议。

“中信特色”:发挥协同优势,助力尼龙城建设

背靠中信集团“金融+实业”的强大资源禀赋,是中信银行经营发展上的最大优势。中信银行联合中信集团旗下子公司组建“中信联合舰队”,为企业“一点接入、全集团响应”的综合金融服务。

2022年初,为顺应企业多元化融资发展趋势,中信银行平顶山分行联合中信证券旗下金石投资,通过金石制造

业转型升级新材料基金“投资+金融服务”战略服务方案,为河南神马尼龙化工有限责任公司注入股权投资资金12亿元,全力支持企业尼龙66盐生产技术及生产线的提档升级,为尼龙化工在国内外新材料关键领域和新技术竞争中提供宝贵资金,全力赋能我市实体经济高质量发展。

“中信方案”:巧用产业基金,壮大产业集群

2022年8月,我市绿色产业投资基金合伙企业注册成立。2023年5月,平顶山尼龙新材料和新能源产业发展基金合伙企业也随即成立,两只基金首期出资额均为10亿元,远期规划出资合计达到200亿元。作为两只基金的资金托管银行,中信银行平顶山分行联合中原豫资集团、河南省农开公司,提供“融资+融智”的产业母基金+子基金方案,其中尼龙新材料基金为定向投资中国尼龙城的产业基金。

在专业基金合伙人提供的智力支持

下,中信银行积极发挥智慧和顾问作用,充分借鉴省内同类产业基金运作经验,专门邀请集团内信金投资为平顶山两只基金提供产业引导、企业选育、投资指导、资金运作、跟踪管理、回购上市等“募、投、管、退”专业运营方案,推动基金批量投资中国尼龙城内产业链全链条相关企业。目前,尼龙新材料两只基金均已开展路演活动,沟通投资目标企业超50家,近2000万元的首批基金募集资金已到位,为中国尼龙城初创期企业集群发展壮大提供了坚实的资金保障。



2022年4月,中信银行平顶山分行邀请集团内信金投资为平顶山市绿色产业投资基金、平顶山尼龙新材料和新能源产业发展基金提供专业线上指导。

“中信责任”:深化银企合作,提供综合服务

中信银行平顶山分行紧扣市委、市政府决策部署,锚定中国尼龙城重点项目,从策略、机制、资源、产品、管理推动上打出了一揽子“组合拳”,积极运用行内外资源政策,为企业提供“综合金融+战略合作”的多样化金融服务,履行金融央企使命与担当。

该行高度重视中国尼龙城项目建设,认真开展“行走进万企”活动,分行领导密集走访中国尼龙城相关企业,加深与入驻企业的银企关系;持续加大内部考核力度,以项目建设为中心,努力增加信贷投放,全力推动项目落地;成立平顶山分行公司业务部营销推动中心,建立重点项目周汇报和通报机制,对进度缓慢、推动不力的单位负责人进行惩戒,对推动中遇到的项目问题提级决策,在“实干精神”上下功夫,激发了银企对接合作“新动能”。截至目前,该行为中国平煤神马、平发集团等中国尼龙城相关企业授信近90亿元,用信金额突破78亿元,其中对中国尼龙城项

目建设和尼龙产业链企业授信31.7亿元,用信金额超30.6亿元。该行高度重视政银企三方合作,抓住管委会这一合作的“牛鼻子”,与产业园区内企业搭建合作平台。2022年9月,该行与平顶山尼龙新材料开发区管委会签订战略合作协议。作为中国尼龙城核心区,平顶山尼龙新材料开发区产业集群发展势头猛、后劲足,该行聚集“中信联合舰队”力量,利用中长期项目贷款,整合证券、信托、租赁等金融资源,助力园区工业产业结构优化升级。

中信银行平顶山分行将以第一届中国尼龙产业发展大会召开为契机,践行金融央企担当,助力重大项目建设,以昂扬拼搏、奋发有为的积极姿态,为建设全球规模最大、产业链最完整、竞争力最强的尼龙新材料产业基地提供有中信特色的综合金融服务,在我市“壮大新动能、奋进百强市”征程中奋力书写建设社会主义现代化新鹰城的中信答卷。(王珂 朱梦楠)

图片由中信银行平顶山分行提供

“中信力量”:坚持创新驱动,支持重点企业

近年来,中信银行平顶山分行明确以“机构、零售、创新驱动”为转型发展策略,实施了一系列务实行动,多策并举、多维发力,助推重点企业打通产业链全链条,为中国尼龙城高质量发展注入“金融活水”。

6月17日,在中国尼龙城核心骨干企业中国平煤神马尼龙化工有限公司院内,企业生产所需的氢气正从远在许昌市襄城县的河南硅烷科技发展股份有限公司源源不断地运来。为更好地支持尼龙产业链补链强链,同步降低上下游生产成本,中信银行平顶山分行不断提升产业链相关企业授信

额度。尼龙科技由最初在该行的0.8亿元敞口授信逐年扩大至4亿元,硅烷科技则由0.6亿元两次增至1.3亿元,两家企业均全额提款,切实满足了生产经营需求。此外,该行还利用资本市场,推动硅烷科技成功实现上交所IPO发行,成为上交所氢硅材料第一股,通过在股票市场直接融资,为企业提供了便利化的大额资金融资渠道。

中信银行平顶山分行创新业务的脚步不止于此。近3年来,该行助力发行河南省2021年以来的首单中国平煤神马上市公司可交换债券10亿元,2023年以来全省金额最大的资本市场可转债业务神

马实业可转债融资15亿元;联合信银理财发行中国平煤神马首单北金所债权融资计划10亿元;落地平发集团二期共15亿元7年期企业债;为中国平煤神马提供10.6亿元涉外银团贷款、1.72亿元永续信托撮合融资业务,为天安煤业投放3亿元融资租赁资金;在信用债市场极度低迷情况下,该行排除万难投资落地天安煤业15亿元永续中票和平发集团6.7亿元私募公司债,合计带动多渠道融资超100亿元,为中国尼龙城建设提供了多渠道、低成本、大额度的综合金融服务,有力支持了中国尼龙城重点项目建设、重点企业技术和设备改造升级。



2022年3月,该行党委书记、行长宋清波(左三)到尼龙产业链企业河南硅烷科技发展股份有限公司调研。