安兴集团 ONHING GROUP

火办网 huoffice.com

火办网是我们对
经销商伙伴的情感注入

尊敬的各位来宾、经销商伙伴、供应商伙伴：

大家下午好！

有朋自远方来，不亦乐乎，非常感谢在火办网数字经济生态发展的过程中，一直以来信任与支持火办网的各位供应商伙伴、经销商伙伴、银行合作伙伴。从全国各地不远千里莅临上海，参加《火办网数字经济生态打造进化的力量盛会》。

合作就是一段结伴的旅程，在途中，有坎坷、也有坦途、有风雨、也有彩虹。当岁月流逝，感恩回首，才发现，从时光中沉淀下来的是心心相印的赤诚，和风雨同路的可贵。

我们把心中对彼此的每一份信任、每一次感恩，用最美的作品表达出来，谱写成火办网对我们经销商的情感注入，把火办网创造成美好的作品。

我们为什么需要美好作品？

“作品”和“产品”一字之差，两者有什么区别？
创造一个产品，是为了把它销售出去，从而获得收益。而作品不同，我们必须将内心的情感注入其中。在作品里，我们能够看到自己。

我们都将我们的情感注入在我们人生的作品中，如各位伙伴经营的企业、为用户提供的产品与服务，也如安兴坚持的火办网。我们需要美好的作品让人生精彩。

“表达”是人生的关键词

对于我们为什么要创造火办网这个美好作品的问题，我想用一个词来回答——“表达”。表达对于一个人来说何等重要。表达就像是对我们内心深处的一种疏通，当淤塞被清理，内在的内容顺畅地往外输送，我们的内心就变得越来越敞亮。经营企业就是我们内心情感、价值、目标的一种表达。

今天的《火办网数字经济生态打造进化的力量盛会》，也是我们安兴人，所有的合作伙伴对彼此一次真诚的情感表达。

以作品为载体，通过作品来表达

当我们被问及创建火办网商业模式的目的是什么，我们都习惯说“为了一个远大的目标”。但却少有人从这个角度想过——创业可以是为了表达自己内在无法表达的东西，在这个过程中，你会发现，这个事物和你自身融为一体了，它在表达你的心、你的生命。

如何创造火办网美好作品？

前面我们知道了表达的重要性，但同时出现了一个问题，我们内心无法表达又想要表达的东西是什么呢？很显然，我们需要与经销商伙伴一起，根据服务的企业用户的需求去表达。

目前，尽管火办网对经销商伙伴的需求调研分析，提供的产品和服务，缺乏专业精神，可能内心想表达的不够清晰，但当我们坚持寻着身心感受到的信号去做，假以时日，火办网的作品，将越来越接近我们想要表达的目标。

1. 表达的信号：触动

触动是个非常重要的词汇。如果说眼睛能够让我们看见现象世界，那触动可以说是我们心灵的眼睛。 触动是一个信号，这个信号把我们带入到生命之流去。我们顺着这个信号去创造，一点一点迭代反馈，最终成就我们的美好作品。

例如：

火办网对经销商订单**1个工作日交付**的承诺，从之前每天缺货近百笔，到如今每天缺货几笔，订单准时交付率从99%提升至**99.99%**。

经销商对火办网的信任持续提升，触动了安兴对火办网美好作品的坚持。

2. 打动你的，也必将深深打动你的用户

触动状态下，人有如神助。乔布斯说：只有我们自己触动了，我们的产品才能触动用户。只有达到触动这个严苛的标准，你所创作的东西，才是对你灵魂的一种尊重。

创造美好作品，是在创造产品过程中，找到最能触动心灵的那个点，把它拓展出去，让它成为我们作品的全部。最后，创作者的心灵与作品的感觉合二为一，打动你的，也必将深深打动你的用户。

火办网服务的触动

2018年至2022年，上海火办网代经销商服务用户的比例逐年增长，截止22年，与火办网交易的近60%的经销商，基于对火办网极大的信任，累计委托火办网代经销商送用户合计**28万户**，代送金额达**8.75亿**，为经销商降本仓储物流资金费用**7087万元。**

美好作品的击穿点是什么？

了解为什么和怎么样创造美好作品之后，我们需要了解美好作品的击穿点是什么。美好作品需要落实到一个可以把握的东西上，我们要把脚踩在实处，把力量对准一个切实的地方，找一个更小一点的切口，越小越好。

我们把这个切口称为“单点”。我们要做的，是找到单点，击穿单点。

把有效的资源用于
击穿单点

当你找到一个小的切口，再将全部注意力集中于这个切口，就会容易多了。
你在某一个针尖大小的领域，做到了独一无二，就是巨大的价值。
你喜欢、你擅长、你能做到极致，别人怎么说你怪都无所谓，坚守自己的风格。
也正在此时，你才能把自己的内在与众不同的东西表达出来。

一个产品真正能够击穿消费者的心，不是靠它满足了消费者功能的需求，而是切中了用户的潜意识。第一性原理思维意味着将复杂的问题向下拆解到无法拆解，可信度最高的原则，然后基于这项原则再进行向上推演的，最简单的答案。

火办网要击穿什么？

22年江苏政采

20亿采购规模

20万条商品信息

京东MRO上架

大类33个

品牌8494个

SKU-2200万个

京东慧采

大类25个

品牌5600个

行业TOP3平台

大类14个

品类827个

品牌2800个

SKU-260万个

截止23年5月：中国合计160万家制造企业

舍九取一的目的是为了击穿

击穿才是“一”战略

企业在资源有限的情况下，必须把有限的资源用在一个点上，才有可能做到单点击穿。

企业要在现象界找到一个单点，力出一孔，饱和攻击，通过对单点的击穿链接本体界，自然而然地实现战略破局。

安兴与经销商伙伴的业务交流中，经销商有近50%的用户订单需要通过批发市场、京东、天猫、1688等多种渠道进行产品寻找，经销商的业务发展存在巨大的经营痛点。

火办网已将打造柔性、敏捷的供应链集成平台，“持续提升火办网的产品与经销商用户需求匹配度”作为企业的使命。

将火办网“产品多”作为企业的“一”战略，打造火办网数字经济生态共同进化的力量。

最后对今天的发言进行总结

第一部分

为什么需要美好作品?

面对这个问题，我们提出了一个词，“表达”。人生无非表达二字。通常我们只会用语言表达，但其实我们可以通过作品来表达。如果你用工作来表达内心，那工作就会变成作品，人事合一，给我们内心带来滋养。

第二部分

如何创造美好作品?

如果你不知道自己要表达什么，可以去寻找让你身心感动，触动你的东西，这就是信号。它将你带入一种状态，自然地创造美好作品。

第三部分

什么是美好作品的单点?

我们不能空谈，而是需要找到其中一个小而准确的单点，与我们合一，单点，对外是事情的关键点；对内是自身的触动点。创作美好作品，不局限于创业人或企业老板，更适用于每一位专注于将工作打磨为作品的平凡的个体。行胜于言。我想，这也是美好作品之于我们的意义。

安兴集团
ONHING GROUP

火办网
huoffice.com

感谢聆听