



15年前,施永雷创办了“来伊份”。他说,食品安全是企业的生命线。秉承这样的理念,“来伊份”日益深入人心。

本版与市政协学习与文史委员会联办

“零食王国”的缔造者

——记上海来伊份股份有限公司董事长施永雷

本报记者 包铃铃 摄影 姜雨蒙



逆势下的迅猛扩张

当时的“来伊份”除去所有员工的工资和其他必需的日常开销,资金只可以支撑6个月。危机中有商机,施永雷和妻子做出了一个大胆的决定:逆市而上,尝试以较低的价格,吸收一批旺铺门店,加速市场扩张。

这一步险棋走对了!当年,“来伊份”的门店扩张到88家,并凭借口碑相传的良好口碑,获得了上海人的青睐,成为当地的知名品牌,由此奠定了“来伊份”在上海乃至全国这一新型直营连锁经营模式的基石。

“来伊份”以全新的连锁商业模式在市场上获得了一席之地,而其面临的巨大挑战恰恰也正在于此:品牌和商业模式不断被复制和拷贝。2006年,施永雷夫妇发现,一批仿制门店“横空出世”,威胁到“来伊份”的市场地位。同时,还遭遇竞争对手的“三挖”攻势:即挖人才、挖供应商和挖客户。作为企业“掌舵人”,施永雷从容应战,当机立断,快速调整新增门店方案,在一个季度内,“来伊份”的连锁门店新增达到30家,一时间,“来伊份”在上海以外的江苏、浙江等省市遍地开花,且每年新增门店以20%~30%幅度增长。

同样,面临2009年世界金融危机,施永雷再次以破竹之势,将“来伊份”跨出长三角,迈向在全国布点的征程。2009年,“来伊份”门店扩张至近1300家,到2010年达到1786家。施永雷将这两年定位为“来伊份”发展史上的“提升年”和“创新发展年”。

如今,“来伊份”遍布上海、江苏、浙江、安徽、山东、天津、北京等9个省、直辖市,拥有连锁门店近2400余家,其中96%都是直营店,员工人数达近万人,平均每年创造就业岗位2000余个。那个印着可爱娃娃头的橙色小门面已然成了城市街头不可或缺的一大标识,时尚、亲和与便捷,每到一城市,“来伊份”总能顺利融入当地居民的日常生活。

做食品就是良心工程

“从事休闲食品行业,是一个良心工程、道德产业。”来伊份”不仅是终端零售商,更是专业的供应链管理专家。作为从事休闲食品的品牌企业,非常重视对商品品质的自我要求,商品的品质对品牌企业不仅是企业的生命线,也是企业核心竞争力中不可或缺的重要组成部分。”施永雷如此描述他经营的事业。

为此,早在2005年,“来伊份”就开始了ISO9001体系建设,并通过了认证。公司设立了品质管控中心实验室,除了对每

一批次的供应商的合格产品作感官、理化、微生物检测,从2011年起,陆续添置先进的专业检测仪器,专门抽检食品添加剂含量、农药残留、重金属残留等项目的专业检测,保障“来伊份”的商品品质。公司非常重视与供应商的长期合作、共赢发展。同时,公司每年都会对供应商进行科学评估,并按考评结果对供应商给予奖励、培训、处罚、限令整改、暂停合作等措施,帮助供应商提升管理水平及技术水平。经过多年的品牌经营、营销网络建设,如今,“来伊份”积累了100余家经验丰富、技术先进、品质优质、产能稳定的合作供应商。

在他办公室的墙壁上,有一台监控器,他可即时监控各个供应商生产的关键环节情况。早在1996年,施永雷因为电脑游戏开始对计算机软硬件的应用产生了浓厚兴趣。之后,他一步步为“来伊份”引入了现代化信息管理体系。2007年,“来伊份”斥巨资先后引入IBM-EIP管理系统,2009年实施SAP-ERP系统,实现了内部资源与供应商资源共享,所有供应商可以共享同一个采购平台,并可远程登陆系统查看产品的销售趋势、库存量,这无疑大大提高了整个商品的生产周期、新鲜度和周转率。

自“来伊份”创办至今,他们始终坚持凭小票七天无理由退货,并对消费者的退货商品作统一销毁处理,绝不作二次上架销售。“这来源于我们对对自己产品质量的信心。”十多年来,施永雷带领着他的团队,逐渐推动、改变着休闲食品行业的发展。

当真正的财富英雄

“只有那些既能创造财富、又懂感恩的企业家,才是真正的财富英雄。”施永雷正是这样一位有感恩之心、乐善好施的企业家。公司在不断发展壮大的同时,借助慈善基金会及政府机构热心致力于社会慈善活动。

从2006年5月,公司捐助安徽希望小学的建立始,成立“来伊份助学基金”,资助学生,成立“来伊份阳光基金”,以帮助企业内部员工解决家庭经济困难问题,援建了四川省中江县通济镇来伊份希望小学等等。频频致力于慈善事业,施永雷获得了“青年爱心大使”等荣誉称号,而他始终秉持低调慈善、真诚献爱心的作风,他认为慈善事业是一个播撒快乐的幸福公益事业。

2012,施永雷受聘为启东市政协委员。他的任期,他已经是中国民主建国会上海市松江区委委员、上海市人大代表,但对于来自家乡的这份荣誉,他非常珍惜。尽管离开多年,事业繁忙,但每年我市召开“两会”,他必定赶回启东参会。他还多次携上海市民建会员、上海市青年企业家代表团等到启东考察,为家乡招商引资牵线搭桥。“如果可以,我愿意为家乡人民多做点事。”施永雷说道。

提及新的发展战略,施永雷笑着说,要为顾客提供出更多优质健康的休闲食品,这个战略始终未变。

人物简介

施永雷,1975年1月生,江苏启东人,中国民主建国会上海市松江区委第三支委委员,上海市人大代表,启东市政协常委,上海来伊份股份有限公司董事长。他用智慧、勤奋与严谨,书写了“来伊份”迅速扩张的传奇,短短十多年,“来伊份”从一家个体食品零售店发展成为一家拥有近2400多家连锁门店的大型休闲食品专卖公司,那醒目时尚且颇具活力的橙色成为城市时尚与便捷的标识。

“来伊份”的光辉历程

被国家工商总局认定为“中国驰名商标”

被上海工商局认定为“上海市著名商标”

被上海名牌推荐委员会认定为“上海名牌”

上海世博会特许产品零售商通过ISO9001国际标准化质量管理体系认证

2008年被创业家杂志评为“2008年中国高成长连锁企业50强”

先后荣获中国经营报、第一财经传媒主办的“中国企业社会责任优秀实践奖”

2013年作为唯一的一家休闲食品零售企业荣获中国食品行业的最高奖项之一的“中国食品健康七星奖”

2011和2012连续两年荣获“中国食品健康七星奖”中由消费者选出的“最受消费者信赖的食品行业品牌”

连续多年获得上海市商业联合会和连锁经营协会等授予的十大畅销食品大奖

2012、2014年分别被上海连锁经营协会授予“最具影响力特许品牌”

2013年荣获全国工商联和总工会评选的“全国热爱企业优秀员工”的称号

2013年董事长施永雷先生荣获“中国长三角十大公益青商”称号

2013年总裁郁瑞芬女士荣获上海商委、商联授予的“上海商业十大杰出人物”称号,也是唯一入选的一家休闲食品企业代表

2013年总裁郁瑞芬女士荣获“未来中国工商领袖”称号,是休闲食品行业及全国工商联委员中唯一的上海代表

2014年荣获“中国年度最佳雇主”上海30强,是唯一获奖的食品企业,该评选由智联招聘联合北京大学企业社会责任与雇主品牌传播研究中心发起

2014年中华两岸连锁经营协会授予“两岸连锁业20年贡献奖”称号,这是两岸连锁业的最高殊荣之一

2014年荣获由上海连锁经营协会颁发的“金牌连锁经营企业”

2014年荣获“中国连锁业优秀O2O案例”,该奖项为中国连锁经营协会在全国数百家参选企业中评选而出15个领先案例

“来伊份”品牌家喻户晓。但启东很少有人知道“来伊份”的老板就是启东人。

15年前,施永雷和妻子从卖冰激凌开始,掘得第一桶金,由此开始自谋创业,创办“来伊份”品牌。如今的“来伊份”早已成为休闲食品业界的大咖,但施永雷很低调,平日又很忙,极少接受媒体的采访,然而在家乡媒体联系采访时,他一口就答应了。

早春三月,记者驱车前往上海。阳光明媚的午后,在上海市松江区“来伊份”的物流中心,施永雷一身蓝色运动装,嘴角带着浅浅的笑,儒雅而挺拔,采访就在轻松的氛围中开始了。

从修钟表到卖炒货

施永雷的老家在启东市惠萍镇。1991年,17岁的施永雷只身前往上海闯荡,他聪明勤快,凭着一双修理钟表的巧手很快在上海立足。

年轻时总有太多的梦想,施永雷当然不满足于一辈子修钟表。两年后,他在上海遇见了现在的妻子郁瑞芬,两人情投意合,决定一起创业。“当时,正好我的一个同学在一家人生产冰激凌的企业工作。”施永雷回忆说,凭着这条人脉,拿着仅有的3000元创业资金,两人年轻人决

定尝试销售冰激凌。

那时候,冰激凌市场供不应求,两人的生意特别火爆,十天之内就赚了8000元钱。随着生意越做越大,几年后,他们收益达到百万,这第一桶金为之后创办“来伊份”奠定了坚实的资金基础。

1996年开始,嗅得商机的施永雷瞄准了炒货零食品,3年后他和妻子在上海四川北路租下一个门面,创办了第一家休闲食品专卖店,店名从夫妻俩名字中各取一个字,叫“雷芬”。一开始的生意不温不火,有人还误以为店名是服装品牌。几个熟悉的同事和朋友聚在一起讨论改什么名字。施永雷脑中火花一闪:你来一份,我来一份,就叫来伊份!

2002年,“来伊份”品牌应运而生。那个时候,谁也不曾料到,这个通俗易上口的名字真能扭转乾坤,并且日后成为各地家喻户晓的休闲食品品牌。“来伊份”到2002年底时,已经拥有了38家连锁门店。

正当“来伊份”的事业蒸蒸日上时,2003年,一场突如其来的SARS,让市场迅速黯淡了下来。全国上下一片“封闭”、“隔离”声,一时间人心惶惶,足不出户,“来伊份”的销售受到极大的冲击,整体下滑了2~3成。在危机面前,施永雷开始思考对策。很快,一个冒险的计划呼之欲出。



①在物流中心对食品流通环节进行监管。

②施永雷与妻子郁瑞芬为上海民建扶帮公益基金会捐款100万元。

③在质量技术中心实验室对食品进行抽检。

④在来伊份的门店体验营业员的一天。

⑤带领嘉宾参观公司。