

# 战略为王 服务致胜



YOU LIFE

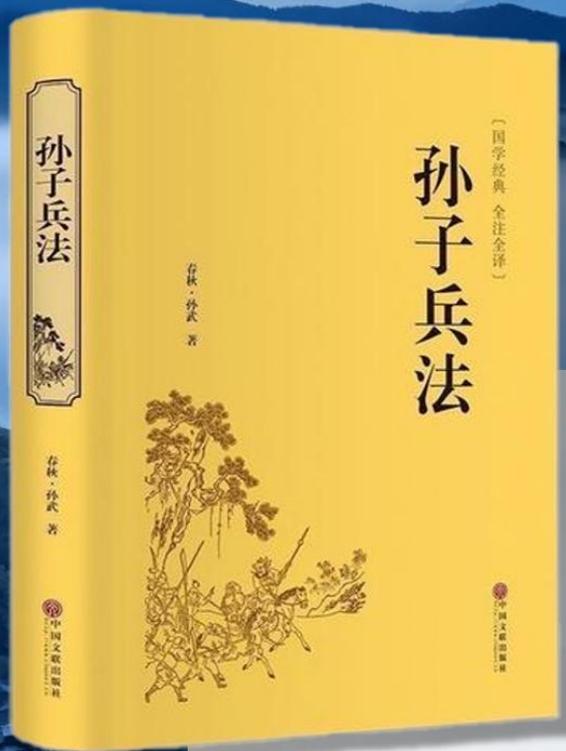
优蓝国际

NASDAQ:YOUL

王云雷

2025.9.23

# 中国战略理论基础举例



# 商战

“上兵伐**谋**，其次伐交，其次伐兵，其下攻城”

注释：

谋，即为：战略。竞争最佳选择。

中国典故中围魏救赵、空城计、火烧赤壁等案例不胜枚举。

# 国外战略理论代表

## 三种基本竞争战略

总成本领先战略Overall cost leadership、差异化战略  
Differentiation、聚焦战略Focus



# “战略为王， 立于不败之地。”

竞争战略之父  
迈克尔·波特  
Michael E. Porter



“取得卓越业绩是所有企业的首要目标，运营效益和战略定位是实现这一目标的两个关键因素。

但几乎没有企业能一直凭借运营效益的优势立于不败之地。

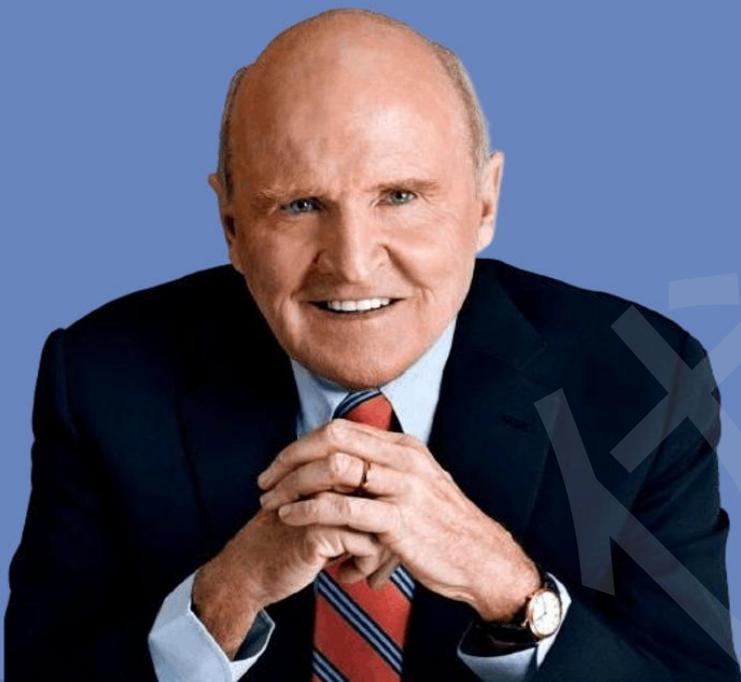
战略定位，就是要做到差异化，选择一套与竞争对手不同的做法，创造独特的价值组合。”

## 国外战略实践代表

# 杰克·韦尔奇

管理GE二十余年  
全球第一CEO

### “数一数二”战略



任何事业部门存在的条件就是在市场上“数一数二”，否则就要被整顿、出售或关闭。

战略  
调整前

只有燃气轮机处于世界领先，收入中的2/3来自增长缓慢或是根本没有增长的老业务。

战略  
调整

卖出了价值110亿美元的业务，解雇了四分之一的员工，大量收购有助于通用电气增强数一数二位置的业务。

战略  
调整后

收入从250亿增长到1300亿美元，股价上涨3000%，市值从140亿增至4100亿美元以上，成为全世界最大的公司。

# 案例准备

P. 01

国内  
人力资源领域



P. 02

国外  
人力资源领域



P. 03

国内  
全生态产业领域



P. 04

国际  
全生态产业领域



P. 05

国内  
创新服务领域



01

国内  
人力资源领域



Boss直聘

数据驱动平台化，线上/下服务一体化，客户数据分类化，持续融入智能新技术，最终为实现企业的全球化发展战略。

### 创业期（2014-2016）

2014年7月正式上线，最初以“BOSS直聊”的形式快速打通占领C端市场

2015年，BOSS直聘将业务扩展至全职岗位，并实现注册用户超过100万，初步形成了“移动+智能匹配+直聊”的差异化竞争模式

2015年4月完成A+轮融资，由顺为基金增资，12月完成Pre-B轮融资，获得1000万美元投资

2016年，BOSS直聘完成C1、C2轮融资，共计融资2800万美元，用户突破1000W

### 扩张期（2017-2020）

2017年，BOSS直聘同年8月，西安、武汉、南京、青岛站陆续建立，国内分公司达到11个

2018年央视世界杯期间投放广告，同年9月注册用户突破6300万

2019年，BOSS直聘开始实现盈利，并获得数亿美元E轮融资

2020年3月，BOSS直聘APP装机量、日活用户数、下载增量均为行业第一。7月，成为艾媒咨询中国手机APP榜单求职招聘类TOP1

### 上市期（2021-2022）

2021年，BOSS直聘正式登陆纳斯达克市场，股票代码BZ，市值149亿美元

2021年、2022年、2023年、2024年BOSS直聘完善蓝领用户数分别为2850万、3640万、5490万和7370万，年复合增长率(CAGR)达到36.7%

2022年，在香港主板上市，股票代码“2076”，上市首日总市值676亿港元

2022年BOSS直聘上线“账号IP属地”功能；截至9月30日，累计服务认证求职者1.132亿人、认证企业960万家

### 转型期（2023-2025）

2023年至今，BOSS直聘聚焦蓝领市场与AI技术应用

2024年，BOSS直聘以“技术向善”为核心战略，在蓝领经济拓展。同年，BOSS直聘收购蓝领招聘平台“我的打工网”，精细化运营蓝领业务“海螺优选”

2025年，BOSS直聘将DeepSeek-R1开源模型与自研“南北阁”模型深度融合，构建起“通用底座+垂类优化”的技术架构，推动平台从单纯的“信息中介”向专业化“招聘服务”转型

# Boss直聘 战略总结

## AI智能化转型

深化“通用底座+垂类优化”技术架构，拓展AI应用场景，完善AI产品矩阵

## 蓝领下沉式拓展

优化产品功能，升级“海螺优选”计划，构建蓝领服务生态，实施区域下沉战略

## 发展全球化战略

深耕香港市场，布局东南亚市场，探索技术输出模式，实施本地化运营策略

## 业务多元化战略

拓展企业服务，开发个人发展服务，探索跨界业务，深耕垂直领域，构建开放平台生态系统

## “信息中介”转向“专业服务”



RECRUIT

日本

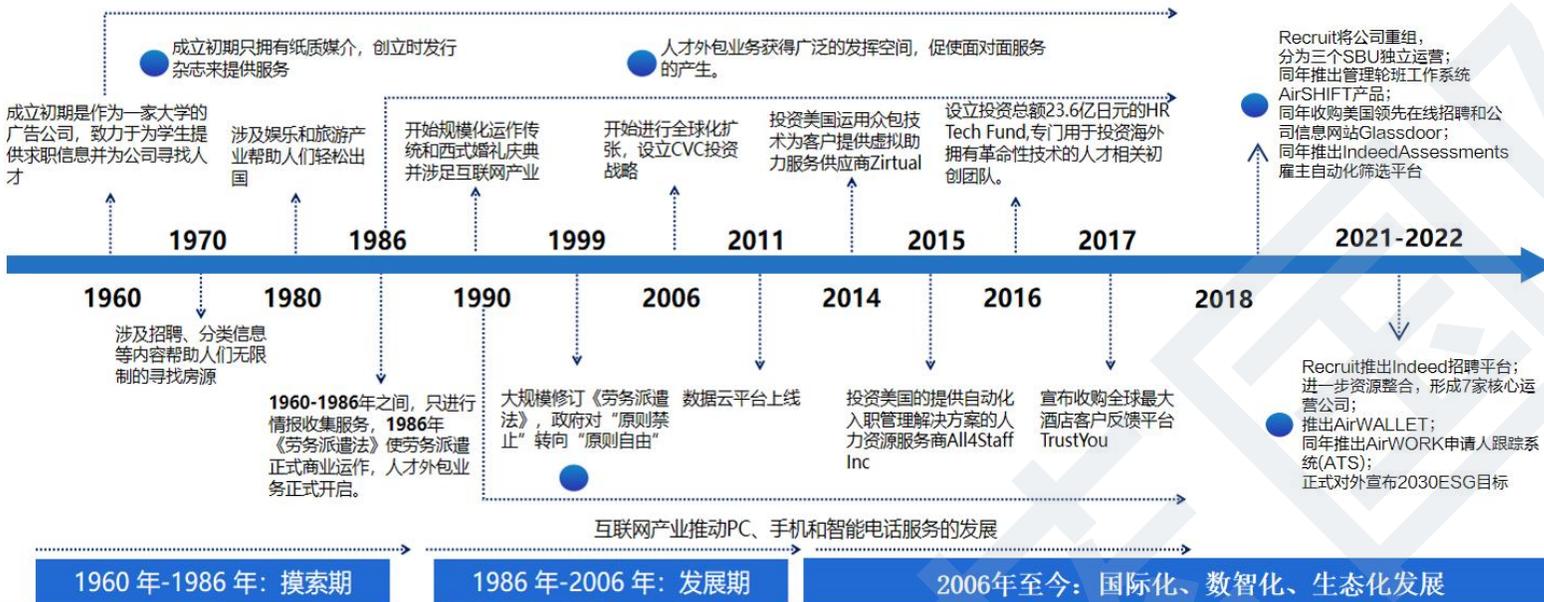
东京证券交易所，股票代码：6098

Recruit

02

国外  
人力资源领域

# RECRUIT 战略发展里程碑



业务平台逻辑设计：  
数据驱动平台化，  
实现国际化与资本化



Recruit集团由三个独立的战略业务部门(SBUs)和Recruit控股公司组成。这种结构使它能够专注于控股公司的运营，并通过更快地执行业务战略，从而提高每个SBU的价值。

## 战略并购



# Recruit 战略总结



[Recruit Group](#)于1960年在日本东京的一个小型预制屋顶单元中成立。该集团的第一个产品是面向大学生的求职杂志《公司邀请》，其目标是通过广泛披露招聘信息，为应届毕业生创造一个开放的就业市场。

今天，[Recruit](#)已经发展为日本最大，全球前三的综合性人力资源集团。通过遍布全球的各种服务和解决方案将[个人用户](#)和[企业客户](#)联系在一起。

根据2024年初全球人力资源公司统计数据显示，[Recruit](#)集团公司，市值**574.08亿美元**，位列全球第三；营收**235.29亿美元**，位列全球第三；利润**21.24亿美元**，位居全球第二。

# 基于人力资源领域企业战略案例的几点思考：

今天，人力资源行业作为产品服务领域的代表，到底是谁在买单？

我们更多是在索取生意还是追求极致服务？

产品与服务应当如何围绕企业的战略来设计？

## 全球人力资源服务市值十强



## 中国人力资源服务市值榜



# 03

## 国内 全生态产业领域



### 使命：

专注于解决客户面临的挑战和压力，致力于提供卓越的通信与信息解决方案。

### 愿景：

致力于丰富人们的沟通与生活，在电子信息领域实现客户的梦想。



# 华为战略演进

**1987-1994**

活下去

**集中化战略**

聚焦交换机  
农村包围城市

1992年销售规模破亿元

**1995-2003**

走出混沌

**横向一体化战略**

全面通信解决方案设备提供商  
面向国内和国际市场  
国际市场农村包围城市

2003销售规模突破300亿

**2004-2012**

全球化

**纵向一体化  
多元化、国际化**

提供端到端通信解决方案  
电信设备服务商  
全面拥抱国际市场

2012年营收破2200亿  
世界500强

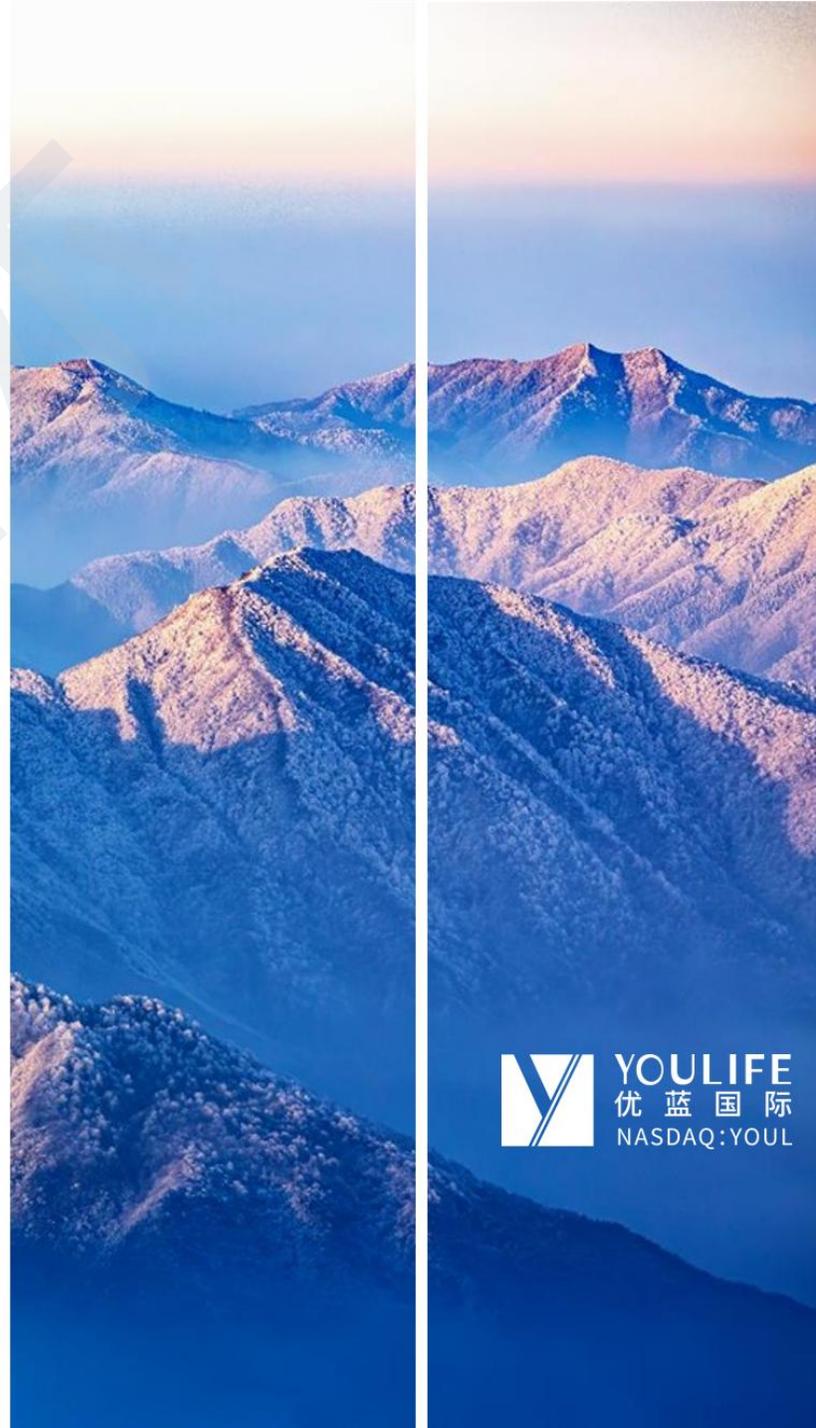
**2013-至今**

全球领导者

**全产业战略**

运营商BG+企业BG  
+消费者BG

世界100强



YOULIFE  
优蓝国际  
NASDAQ:YOUL

Schneider  
Electric

Life Is On

施耐德电气

04

国际  
全生态产业领域

(1836-1890)

创立早期从事钢铁铸造以及军用装备制造商

施耐德通过参与欧洲工业和金融联盟转型电气设备制造

(1890-1920)

(1920-1980)

通过并购和收购向能源管理和自动化领域转型

推进全球化布局实施"中国中心"战略

(2000-2010)

数字化转型构建EcoStruxure平台

(2010-2020)

深化数字化转型推进可持续发展战略

(2020-至今)

### 拥抱新技术战略

AI与工业深度融合、开放自动化架构、数字孪生技术、能源互联网

### 创新与转型战略

从产品销售向解决方案和服务转型，平台化与生态化，软件订阅与数据服务

### 全球化布局战略

多中心战略深化，实施区域差异化策略，拓展新兴市场

### 专业场景化战略

聚焦新能源与储能、智能制造、数据中心与智能计算、智慧城市与基础设施

### 可持续发展战略

建立150个“零碳工厂”，帮助客户减少八亿吨碳排放，推进“中国中心”战略下的可持续发展实践



通过收并购资本力量  
实现生态化战略转型



运用创新技术与服务  
提供专业可持续价值



05

国内  
创新服务领域



“商品的博物馆 商业的卢浮宫”

1995年

创立“望月楼胖子店”，提出“用真品换真心”经营理念

1997年

胖东来商贸成立，胖东来从个体经营向规范化企业转变。以“不卖假货”的诚信经营赢得了许昌市民的信任

开设了第二家店，年利润达到120多万元

1996年

1999年

胖东来将量贩业态引入许昌，演变成后来的“胖东来”

2000年

第一大卖场“名牌服饰量贩”开业，推出免费干洗、熨烫、缝边等服务，形成胖东来特有的服务特色

给员工分股份和现金，从最初净利润的50%，再到最后的95%，提高员工积极性和忠诚度

2001年

成立“四方联采”降低成本，提高竞争力。

陆续开张胖东来电器店、面包店，丰富业态组合

2002年

胖东来的“生活广场”开业  
引入商品明码标价和无条件退货政策，首年创造了5亿元销售业绩  
以优质服务和高性价比吸引顾客，形成自己独特的经营模式

2006年

“四方联采”加入国际自愿连锁组织IGA  
胖东来走出许昌，进军河南新乡市，第一年营收4亿元，第二年营收7亿元

2012年

胖东来面临管理半径扩大、服务质量难以统一等问题。胖东来在许昌关闭13家盈利门店，其中有门店年盈利超过1000万元。

2014年

胖东来宣布关店计划，但因许昌、新乡两地消费者的强烈反对，同年取消闭店计划

2021年

胖东来宣布员工带薪年假40天，并将带薪休假增加了10天。同时，胖东来设立了“反商业”规定

2023年

胖东来开始线上销售，推出微信小程序线上商城和抖音胖东来专营店

2025年

胖东来商贸集团2024全年销售额达169.64亿  
胖东来宣布进军郑州  
胖东来联合京东物流打造首个河南供应链产业基地——**京东物流（许昌）供应链产业基地**

\*以下相关内容模型摘自：“东来学堂”

**区域布局：**采取“蜂窝式布局”策略，以许昌为核心，逐步向外围扩展  
**业态拓展：**加强自有品牌开发，未来三年自有品牌销售占比有望突破50%  
**市场定位：**聚焦中高端消费群体，注重生活品质的中产阶级  
**供应链与物流：**投资15亿元建设产业物流园，实现“田间-中央厨房-门店”72小时直达  
**数字化转型：**推进线上线下融合战略，构建全渠道零售模式

战略重点





### 三轮型战略

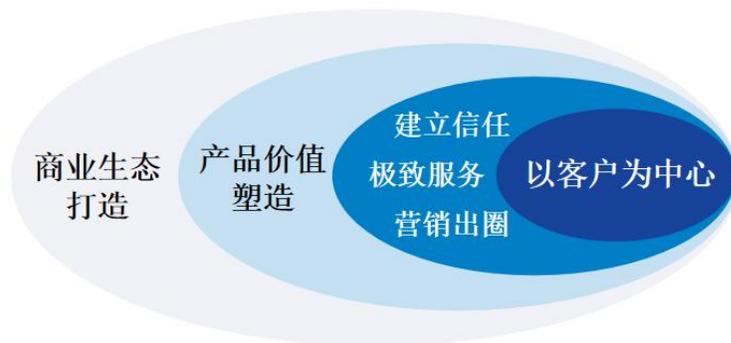


### 核心战略

“成为生态构建的设计者和推动者”

以利他为核心，以极致服务为宗旨  
构建胖东来的商业生态系统

### 战略成功关键步骤





## 曾鸣

阿里巴巴首席战略官  
2006年加入阿里巴巴



## 廖建文

京东首席战略官  
2017年加入京东



## Olivier Blum 奥利维尔

施耐德电气首席战略官  
首施耐德电气席执行官



放眼国内与全球，各领域不断涌现出的优秀企业在表明，首席战略官正逐步成为企业的常规配置。

### 首席战略官的6种角色：

- 顾问—帮助制定长期战略
- 银行家—推进交易和合作
- 参谋长—企业家的智囊库
- 前沿哨兵—洞察市场变化
- 工程师—设计管理战略规划
- 专项领导—推动中大举措

战略不分对错

---

战略只分大小

| 战略归终 |

全产业链战略布局

打造生态型企业

充分研究别人

---

最终回归自身

场景，在终端；服务，在客户。

## 优蓝国际登陆美国纳斯达克

## 全球蓝领第一股



2025年07月16日，优蓝国际在纳斯达克证券交易所成功举行上市敲钟仪式，股票代码“YOUL”。

这一里程碑式的成就，标志着：  
优蓝国际作为中国领先的蓝领人才终身服务商，正式迈出了全球化战略的重要步伐。

# 独特模式

UNIQUE PATTERN



## 蓝领全生命周期服务

### 蓝领终身服务

针对中国蓝领的工作和生活特征，优蓝开创性提出：

以会员为中心，以数字平台为底座，  
围绕蓝领人才教育、职业和生活场景，  
提供一站式综合服务解决方案，  
覆盖蓝领职业生涯的全生命周期。



优蓝国际  
官方公号

## 战略演进

### 战略阶段一：双轮驱动



### 战略阶段二：三个一体化



#### 平台化

应用人力资源科技和互联网科技等，实现在线化、数据化、智能化的服务

#### 资本化

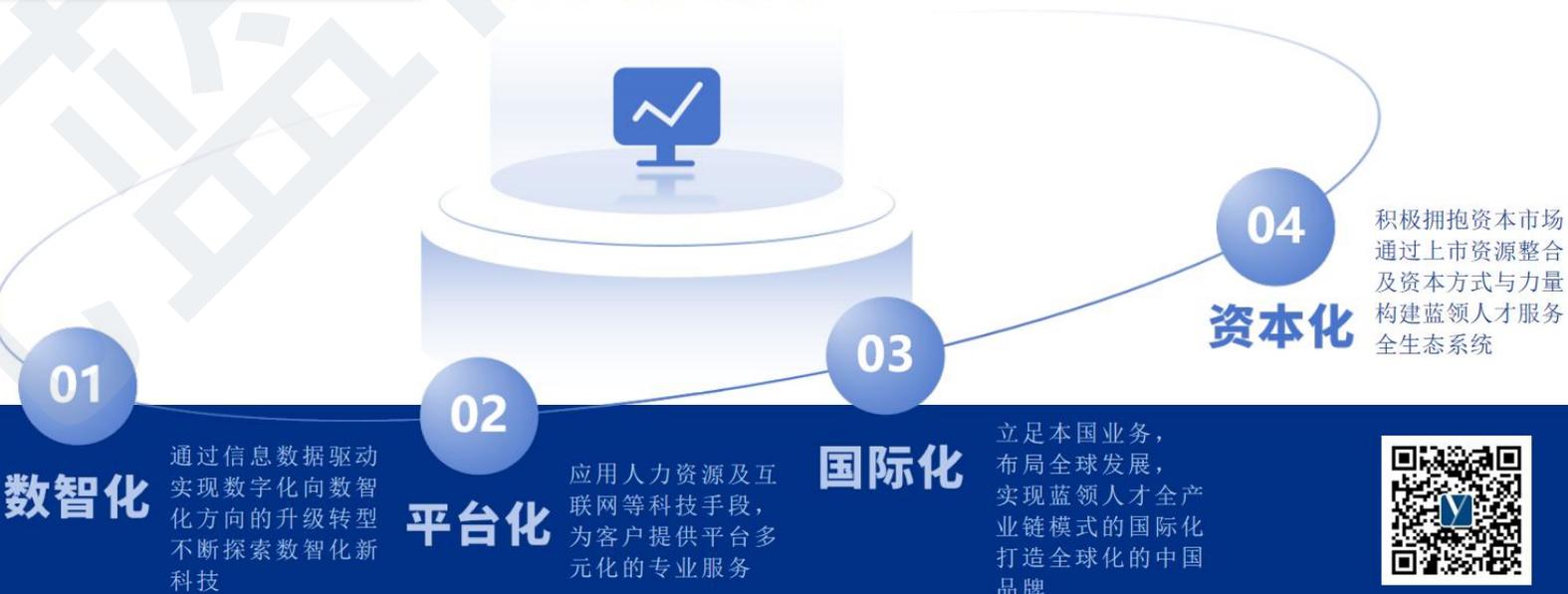
积极拥抱资本市场，致力于成为上市集团，以并购投资建立蓝领人才生态系统

#### 全球化

紧跟一带一路，将蓝领人才全产业链模式在全球复制，打造全球力量中的中国品牌

### 战略阶段三：四架引擎

### 四架增长引擎



01

#### 数智化

通过信息数据驱动实现数字化向数智化方向的升级转型不断探索数智化新科技

02

#### 平台化

应用人力资源及互联网等科技手段，为客户提供平台多元化的专业服务

03

#### 国际化

立足本国业务，布局全球发展，实现蓝领人才全产业链模式的国际化打造全球化的中国品牌

04

#### 资本化

积极拥抱资本市场通过上市资源整合及资本方式与力量构建蓝领人才服务全生态系统



# 打造全球生态优蓝

优蓝国际基于全新战略，制定并积极推行扩版策略主张，通过并购国内细分领域和海外布局，丰富全生态链。打造全球生态优蓝。



## 除了战略，落地更关键

曾國藩家書



“大处着眼，小处着手。” —— 曾国藩

战略要取得成功，

既要抬头看天，更要低头看路。

没有落地执行，所有战略都只能是空想！



# 优蓝国际对于前序思考的回答

## ◎ 人力资源领域

提升对自身服务的要求  
成为懂行专业的陪跑者

## ◎ 乙方企业服务领域

了解甲方实际场景需求  
致力帮助甲方消除痛点

## ◎ 大服务领域

通过提升服务创造价值  
重视帮助客户解决问题

## ◎ 全行业领域

不断创造价值  
持续布局战略  
打造全生态产业链

人力资源服务，**服务**才是本质  
战略的落脚点，也应该在**服务**

服务体验 - 客户体验的是服务，才不管你什么战略！

运营 - 唯有服务致胜，才能赢得客户！

战略 - 战略导向的服务，才是真的服务！

# 企业文化

## 愿景

提供中国人力资源服务领域  
极致服务

## 价值观

服务至上，把客户当亲人

# 细分领域

蓝领招聘OTO

技能培训(如护工养老)

产教融合(如数字经济)

技术驱动人才服务平台  
(如银发经济类)

教育+人才全产业链服务  
(如国际邮轮)

# 标准建立

招聘服务标准SOP

教育管理服务标准SOP

培训服务标准SOP

人力资源服务标准

生活服务标准SOP

# 内部运营

优蓝服务技能大赛

优蓝职业院校服务评比

内部员工服务绩效评定

定期晒分 争当服务之星

服务之星年度表彰

服务标兵PK评比

优蓝国际充分实践“服务至上”理念，  
致力打造四位一体的服务运营体系。



优蓝国际  
官方公号



每一次战略演进与变革  
都赋予企业新的使命  
让我们引领启篇

01

以客户为中心，始终不渝助力客户解决问题

02

咨询式定制化成为服务标准，提升服务品质

03

成为客户的战略伙伴及企业成长的陪跑者

04

与客户共创价值，在战略布局的道路上持续创新



**有战略**  
才有未来

**有服务**  
才有增长

**有合作**  
才能共赢

**有梦想**  
才能凝心

**有实干**  
才会成功



王云雷

# 谢谢!

战略为王 服务致胜

2025.9.23