

在张荣明身上,看不到中国民企野蛮生长的霸气,也看不到商人的忙碌与浮躁。他说:“我做的仅仅是一个小企业,比我做得大的还有很多。”

张荣明:低调做“隐形内衣帝国”

□ 马可佳

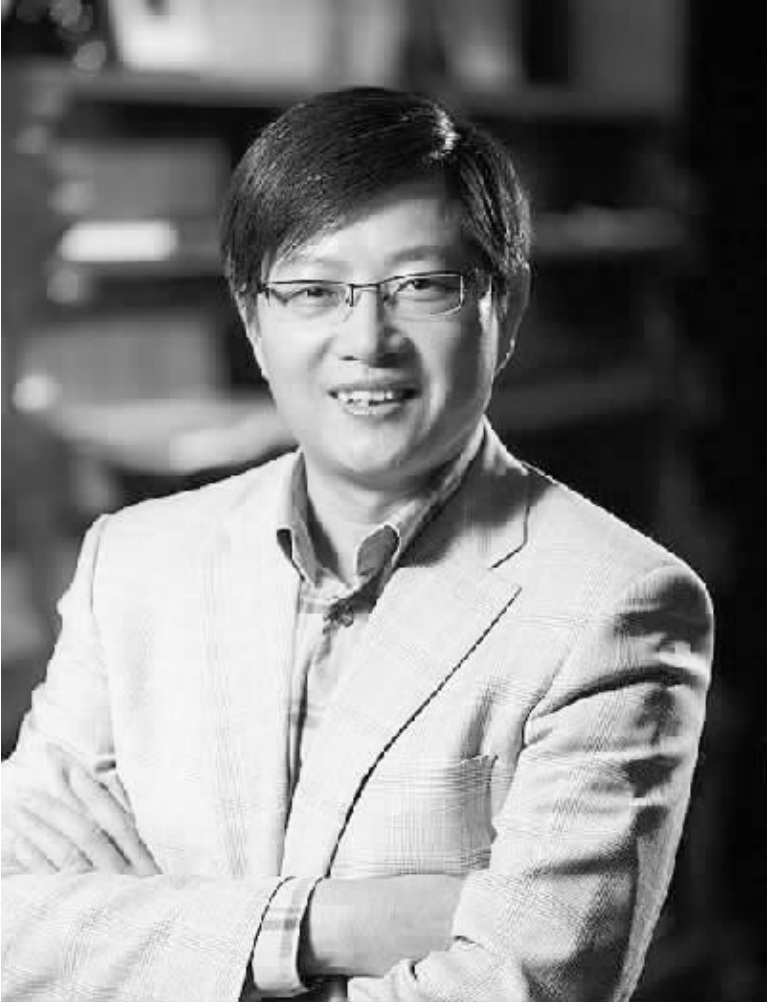
有的人虽然不爱声张,但天生就知道自己能做什么,该做什么,张荣明似乎就属于这样的人。忙完3月底一连串的服装博览会、采访、论坛,爱慕内衣董事长张荣明终于可以恢复平日的步调,在不忙的时候在爱慕大厦里泡一壶碧螺春,听一段昆曲,和朋友们聊聊天。早在几年前,爱慕的年销售额就已经超过10个亿,这是对张荣明创业成绩的最好说明。

从研究钢铁到开发内衣

文化名人于丹对张荣明曾经有这样一评价,“他是一个内心有英雄梦想的人,但是绝不张扬;他是一个能把生意做到极大的人,但是你能在他身上仍能够看到那种谦恭和对人的诚意,这就是苏州商人。既有小桥流水的温情,又有栏杆拍遍无人会,断鸿声里看吴钩的气势。”“我小学就开始做买卖了,我用晚上的时间去捉黄鳝,第二天到市集上去卖掉;挣几个毛钱,然后吃一碗面回家了。”做生意对于张荣明来说,似乎是基因里带来的属性,最自然不过的一个选择。这样的意识一直伴随他到大学毕业,在上世纪80年代,大部分学生的理想都是找个好工作,而张荣明的理想则一直是“做实业”,并开始付诸实践。“我在读研究生时候的项目是涂

层项目,第一个接触的生意是涂层刀片,当时项目研究和小规模生产都在钢厂。”张荣明至今对母校北京科技大学原北京钢铁学院心怀感激。为了这样一个小项目,张荣明不惜力气地四处走动。从材料供应账,到检验产品质量,到跑订单……他一个人居然2年之内生意做了北京、长春、沈阳几个城市,成为北方大部分机车车辆厂的供货人。“经常自己背着百八十斤的货物送过去。”这个项目让张荣明拿到了人生的“第一桶金”。但三年过去了,张荣明感觉市场不可能再做大了,于是他决定毅然放弃自己的项目和一手开拓的市场,全面投入“记忆合金胸罩”的研发。当时中国还没有厂家在胸罩中加入钢圈,只有日本才有这种技术。张荣明感到,这是一片空白的市场。“最早我想,不就是做个钢圈嘛。1991年,我拿着第一批产品向北京一家内衣厂推销,他们热情地接待了我,但是不要产品。那时候很遗憾,我对胸罩的概念一无所知,虽然已经结婚了,但是从没留意太太穿什么样的内衣。”一个陌生的行业,一次意外的打击,一般人遇到这样的事情通常都会选择放弃,但张荣明的选择是逆流而上,他托熟人从这家服装厂购买了两个样品胸罩,开始依样画葫芦地把没人要的钢圈做成第一个成品——超弹性记忆合金胸罩。“当时第一个专柜在友谊宾馆

边上,包装口袋跟现在的方便面几乎一模一样。”**20 年建立内衣帝国**1991年发明记忆合金;1992年正式接管了经营陷入困境的北京华美时装厂,批量生产内衣;1993年,正式推出爱慕品牌;1994年,爱慕开始股份制改造;1999年,爱慕和北京服装学院成立爱慕人体研究所,通过对数千名女性的身体测量,完成女性形体数据和体型研究……回忆起20年创业的经历,听起来更像是一段故事,然而故事中的酸甜苦辣,只有主人公自己能明白。一件小小的内衣,如今在北京金源新燕莎MALL的爱慕内衣专柜里面,价格可以卖到500-3000元一件。一件小小的内衣,成就了一个行业冠军。也是这样一件小小的内衣,让北京望京商业区了多了一座爱慕大厦。如今的爱慕,已经先后诞生了风格不同的四个品牌。在北京望京商业区爱慕大厦里,张荣明接受采访时表示,要想创业成功的关键是要有一种综合能力,从爱慕来讲可以概括为抓商机、抓研发、抓品牌、抓管理。“现在已进入品牌消费时代,危机时期更是考验品牌魅力的时候,也恰恰是扩大品牌影响力的好时机。”张荣明正在计划着爱慕趁此机会拓展国际市场,第一步是新加坡和日本等亚洲国家,接着也许是欧美。



链接:

张荣明的人生格言:

是“诚信不贪、有点胸怀”,他将之解释为,“一个企业几百人、几千人、几万人,没点胸怀早气死了。”而对于很多中国商人趋之若鹜的资本道路,张荣明则称:“还不考虑上市,我追求的是小而美、小而精、小而专。”

陈绍安:“商人医生”的“点金魔术”



人物链接:

陈绍安,浙江台州天台白鹤镇人。天津台州商会名誉会长。天津雅神国际酒店用品交易中心董事长;上海坚安通讯市场管理有限公司董事长;上海贺迪实业有限公司董事长;上海天脉通讯器材有限公司董事长。台州在沪企业联合会副会长;天台工商联上海商会副会长;上海市闸北区民营企业协会常务理事。曾连续六年获得上海闸北区先进私营企业称号。

□ 王 晏

陈绍安掘第一桶金时就显示了他经商的天赋。他的一生,也有许多成功的商业“手术”。

一个人带“活”一条专业街

在家乡,陈绍安是远近闻名的孝子。为了年迈的母亲,他坚持在家创业,办花岗岩厂、石材厂,做过橡胶、筛网生意,呆在母亲身边侍奉,直到1989年。都说知子莫如母。陈绍安的母亲是个开明的人,她看出了陈绍安的心思。于是有一天她把陈绍安叫到面前:“你老守住我,不出去赚钱‘赚’出息,这叫孝顺吗?”母亲的话犹如醍醐灌顶,不久后,陈绍安就外出闯天下了。从上海中山东路十六铺柜台销售机电和不锈钢材料起步,陈绍安的生意做得顺风顺水,渐渐在上海机电贸易界小有名气。1993年,陈绍安已经40多岁

了。此时正值上海房地产开发热潮,一座座高楼平地耸立。陈绍安感到,商机来了。这一年,他看准了中央空调辅助材料这块市场空白,开始转行。很快陈绍安和上海、北京等地企业建立了联系,组织了货源,在上海新闻路开起了一家隔音隔热恒温材料专卖店。那个时候,上海做这行的还不多,新闻路整条街上也只有陈绍安和另外一家。在生意做得越来越红火时,陈绍安却大力地支持、发展老乡开店。很多人对此不解:陈绍安是不是疯了,故意培养自己的竞争对手?陈绍安没有疯。他眼光看得更远:几个人做,是培育不出一个产业的;只有当一个产业兴旺发达时,自己的生意才能更上一层楼。于是,每当有老乡来上海发展时,他都帮助他们筹集资金、张罗店面、搜集信息,还无偿腾出自己3000多平方米的仓库给老乡们存放货物。在陈绍安的带动下,新闻路形成了一条2.5公里长的保温材料专业一条街,先后有500多台州人在这条街上开店。此时的陈绍安年销售额达到了3000万元,一年利润达到几百万元,成为这条街上最大的保温材料经销商。拨开重重迷雾找商机许多人都佩服陈绍安的眼光。因为他看准了的产业,肯定赚钱。2000年,就在保温材料市场饱和的状态下,陈绍安又及时转型,把投资方向转向了开发手机大卖场。他在上海天目西路上投资1500万元,建立了一个面积达1700平方米的手机大卖场,第二年,商场销售额就达到了1亿多元。2003年,当手机市场销售低迷,业绩下滑时,陈绍安又及时地转型,把市场全部改为租赁,自己做起了市场管理。此时,他又瞄准了做市场这条路,除了手机大卖场,他在普陀区开发了一个西部百货市场。目前,这个市场年销售额达到3亿元以上。

后有500多台州人在这条街上开店。此时的陈绍安年销售额达到了3000万元,一年利润达到几百万元,成为这条街上最大的保温材料经销商。**拨开重重迷雾找商机**许多人都佩服陈绍安的眼光。因为他看准了的产业,肯定赚钱。2000年,就在保温材料市场饱和的状态下,陈绍安又及时转型,把投资方向转向了开发手机大卖场。他在上海天目西路上投资1500万元,建立了一个面积达1700平方米的手机大卖场,第二年,商场销售额就达到了1亿多元。2003年,当手机市场销售低迷,业绩下滑时,陈绍安又及时地转型,把市场全部改为租赁,自己做起了市场管理。此时,他又瞄准了做市场这条路,除了手机大卖场,他在普陀区开发了一个西部百货市场。目前,这个市场年销售额达到3亿元以上。

让老百货大楼“复活”

2007年9月,天津第16届经洽会上,在天津市政府驻沪办事处的热情邀请下,陈绍安来到了天津,“诊断”红桥区原天津市百货大楼。这是一座面积达3万平方米的国有商场,由于经营不善,一直搁置,成了一个无人接手的烂摊子。当陈绍安来到这里时,却一眼看出,这商场只是患了“外伤”,由于商场所处的地理环境优越,经过“救治”,肯定是一处经商的好地方。陈绍安接过这个“烫手山芋”,合同一签就是15年。经过陈绍安的策划和改造,一座全新的商场出现在天津。他把天津雅神国际酒店用品交易中心定位在酒店用品、休闲用品、娱乐、家具、电器批发的综合性批发市场,吸引了许多天津商人到这里投资。每一个行业都是一个充满商机的地方,只要你能正确分析形势,抓住商机,就会抓住机遇——这是陈绍安成功的秘诀。不妥协、不轻言放弃,这几年来,陈绍安稳步向前走。

日记 | Riji

服务的实质是什么?

——摘自给太阳谷微排国际酒店员工的讲话

□ 皇明太阳能集团董事长 黄鸣

说到酒店服务,很多人狭义地把它们划入端盘子扫地这样简单的一种服务中,端盘子倒水打扫卫生,这是我们酒店里必须要做的事情,没有这种最朴实、最简单、最基本的劳动,就不可能真正体会那种高尚的服务,就不可能理解高层次服务的意义和拥有高档次服务的能力。并且我们跟客人之间绝对没有人格上的区别,我们是平等的,只有从概念上理解服务,双方人格平等并心理上得到认同,服务者才能真正做好份内的服务,客

人才才会平等的对待服务者。我们来理解一下服务的定义,服务是指为他人做事,并使他人从中受益的一种有偿的活动。而商业就是一种有组织的提供顾客所需的商品与服务的一种行为。商业的本质就是服务,通过商业交换完成双方所需,作为与顾客接触最紧密的一个环节,服务者必须从服务流程、服务态度、服务细节、服务技能等方面改进并提高服务人员的服务水平,服务水平越高,服务价值越大。一个人如果没有服务观念,不会为别人服务,只让别人为他服务,这

是不劳而获的寄生虫,这样的人不可能成长。但仅有服务意识服务观念是远远不够的,必须得有支撑服务的渊博的知识,一方面对客人有利,增加服务价值;另一方面对服务者本人文化素养和知识水平提高一定有帮助。现在互联网上信息爆炸,大家关注度大的很多是游戏娱乐等消遣的东西,我不反对大家在网上冲浪,我们八小时上班,工作是替别人服务,反过来八小时之外我们也应有休闲和娱乐,这是应该的。但是我建议大家趁年轻好时光,一定要挤出一定的时间来给自己提升素养和知识。说实在的,这种提升

会潜移默化改变你们的品位。同班同学刚毕业时没什么差距,但经过3年5年再见面时,发觉谈吐、知识面、能力水平完全不一样了,这就是个人努力不断提升所致。我希望我们这个环境,是一个不仅输出服务同时也输出知识的环境,达到此目的就要我们不断地吸收知识,不断提升自己。一方面我们接待的客人都是高水平的,因为绝大多数都是倾向于生态环保来的人,他们本身的文化素养、教育水平和思想境界普遍的都高,这一点大家同意吗?反过来大家能够到太阳谷微排国际酒店来上班,也反映了大家是追求节能环保追求高素质的人,物以类聚人以群分嘛,我们的酒店是有特色的国际酒店,这种特色是节能环保的,是绿色的,是洁净的。人都是向往他们自认为的,前途更广,素养更高、对其本身更有利的地方去,人和人之间这种趋向力是有差异的,客人为什么不到九寨沟、

不到大明湖旅游而到我们这来?归根其根本原因是因为他们本身的教育使他们被赋予了对未来的责任心,那么大家和这些人接触,为这些人服务,耳闻目染,大家的素养也会越来越高,屁股决定脑袋,位置决定境界,这是大家所从事的工作已经决定的。我们太阳谷微排国际酒店的员工,将来有机会要给总部其他部门的员工讲课,尤其是给服务营销一线的员工们讲什么是现代化服务,什么是人性化服务,什么叫体贴入微的服务,我们不是佣人,我们服务的客人也不是老爷,这个社会就是一个大服务的时代。我们家里用的电脑,手中用的手机,都是有人制造有人销售的,你为我服务我为你服务,我为人人,人人为我,所以我们更要致力于做高素质服务的提供者,用体贴入微、关怀备至的人文情怀,去温暖客人,给客人提供方便和舒适,带动各个部门做星级服务。

以案说法
 协办单位:成都市青羊区人民法院

车辆维修期间丢失修理公司应予赔偿

近日,成都市青羊区法院审结一起服务合同纠纷案,判决汽车修理商对维修期间汽车丢失,向修车人支付赔偿款312046元。**案例:**2009年4月18日11时,某公路局驾驶员薛某将该局所有的一辆丰田霸道汽车,停放到某汽车销售服务有限公司维修,并签字确认了接车检查表。在该表下部以黑体字载明车内无现金或贵重物品,其他车内物品已妥善处理,如有丢失服务公司不需负责。当日13时薛某发现该车被盗,随即报案,至今未侦破。公路局诉至法院,要求服务公司赔偿损失。审理中,应服务公司申请,经法院委托,某资产评估公司在考虑车辆重置成本、车辆购置税、车辆上牌照其他杂费、成新率等数据后,综合评定该车的市场参考价值为306700元。公路局对评估报告无异议,服务公司对评估报告不予认可,但未在规定的期限内提交重新鉴定申请。

法律解释:法院认为,公路局将轿车交付给服务公司进行维修,双方形成服务合同关系,服务公司在对车辆维修期间,应尽到妥善保管义务。该车在维修期间被盗,给公路局造成损失,服务公司应予赔偿。服务公司对该车价值评估报告不予认可,但未举证证明该评估报告不符合鉴定规范,且在规定的可以提出重新鉴定的期限内又未申请重新鉴定,因此对评估机构所作该车被盗时的价值评估报告予以确认。因评估时已考虑了车辆购置税等费用,对公路局要求服务公司另行赔偿车辆购置税的请求不予支持。

2009年公路局为该车购买车身险及交强险产生的保险费是其直接损失,扣除已使用月份,服务公司应赔偿该项损失5346元。公路局要求赔偿该车新购时装修产生的相关费用,但其提供的2005年3月7日某汽车行出具的3张发票,与该汽车行2009年4月20日出具的收到公路局汽车租赁费的发票,存在时间间隔几年但发票连号和重号现象,因此对公路局提供的汽车装修费发票和汽车租赁费发票的真实性不予认可。服务公司未尽保管义务,赔偿车辆被盗的损失应是直接损失,不应包含其他间接损失,对公路局主张的租车费用损失不予支持。

在接车检查表中服务公司已用黑体字提醒修车人,车内不得有现金、或贵重物品,如有丢失服务公司不需负责。在此情形下公路局应自行保管贵重物品,现公路局声称车内尚有摄像机、照相机等贵重物品,要求服务公司进行赔偿没有根据。公路局为处理车辆被盗事宜,派人出差支出费用,但未提供差旅费的相关证据,对其主张的索赔损失不予支持。根据我国合同法的规定,本案这种涉及汽车修理的服务合同,属于承揽合同的一种。该法第二百六十五条规定,“承揽人应当妥善保管定作人提供的材料以及完成的工作成果,因保管不善造成毁损、灭失的,应当承担损害赔偿责任。”

服务性企业在经营过程中,一不留神发生差错,被判赔偿几十万元的情况时有发生。因此,一定要建立和完善管理制度,提高员工责任素质,最大限度地避免类似事故发生。

(青法 朱新朝 梁瑛)

协办单位:

海南亚洲制药有限公司

董事长 总经理: 桂金

地址:
 海口市国际商业大厦12层
电话: 0898-66775933
传真: 0898-66700763