

策略制胜 | Celue Zhisheng

# 周大生:70年铸就中国人的“珠宝帝国”

商周

钻石代表永恒,代表坚韧,将其置于阳光下,反射回来的耀眼光芒或许刺痛你的眼睛。周大生珠宝用70年成就了香港周氏家族的梦想,这梦想宛如钻石般璀璨。

## 70年的珠宝梦想

上世纪30年代,福建福清的周氏家族子弟背井离乡,下南洋到印尼和新加坡谋生创业,从事珠宝、布匹批发、纺织厂、运输等业务,创立了“周氏合大”贸易商行。内忧外患的60年代,周氏家族在香港创办“港龙”洋行,专门经营珠宝批发业务。进入到90年代,“港龙洋行”与



“周氏合大”股东合资成立周大生珠宝有限公司,并迅速发展为多元化投资的企业集团,涉足海外地产、金融投资、珠宝等多个领域。90年代末,“周大生珠宝”进军大陆市场,于1999

年成立周大生珠宝首饰(中国)有限公司,积极开展珠宝首饰及其他珠宝首饰品自营和加盟连锁业务。

## 建造属于中国人的奢侈

经过几十年的不断创新、进步和发展,周大生成就了一个资深的珠宝品牌,2005年获得中国驰名商标,2006年荣获中国名牌称号。纵观其发展历史,稳健而又跨越式的发展已经让业内和社会、市场消费有了“刮目相看”的认同,奠定全国知名品牌的行业地位。

眼前的成就没有遮住周大生的双眼,瞬息万变的市场和强烈的民族责任感催促着周大生积极探索适合民族品牌发展的道路。周大生已为自己定下目标:“用10-15年的时间以及

全体‘周大生人’的智慧和汗水,铸就中国顶级、世界知名的珠宝品牌,建成属于中国人的珠宝王国。”

## 珠宝业的“梦之队”

珠宝使佩戴的人更闪闪发光,而“周大生人”则使周大生珠宝更熠熠生辉。周大生珠宝董事长周宗文先生谈到:“我们要找最好的珠宝专才来做周大生珠宝”,这是周大生珠宝做出的一个庄严承诺。在不长的时间,一大批业内精英迅速聚集到周大生珠宝的旗下,被很多业内人士形象地称其组建了一支珠宝业“梦之队”。

如今,“周大生”品牌已成为国内市场最具影响力的珠宝首饰品牌之一,先后荣获“中国驰名商标”、“中国

名牌”二项国内品牌最高荣誉,同时还荣获“中国珠宝首饰驰名品牌”、“中华金银珠宝名牌”、“中国珠宝首饰行业优秀企业”、“中华金银珠宝示范单位”、“中国珠宝首饰行业放心示范店”、“中国百家名优品牌电子监管网入选企业”等18项荣誉,在广大消费者中享有很高的品牌知名度和美誉度。

## 相关链接

周宗文,周大生珠宝有限公司董事长,清华大学EMBA,现任广东省商业联合会副会长、中国珠宝玉石首饰行业协会副会长、中华全国工商联金银珠宝商会副会长、中国珠宝首饰行业协会首饰厂商会副会长、深圳市黄金珠宝首饰行业协会副会长。

# 女企业家冯萍:让蒙顶山茶走向世界

夏平容

冯萍,四川省茗山茶业有限公司总经理。她说话快言快语,做起事来风风火火,她总是以高昂的热情,时刻准备投入“战斗”。

## 抓住机遇搭建舞台

日前,冯萍参加了雅安市第二届劳动模范表彰大会后,就马不停蹄地赶往上海,公司生产的茶产品今年成功进入了上海世博会,成为上海世博会的特许经营产品。

谈到冯萍,雅安市业内人士众口一词:“她在拓展销售渠道上很有经验。”从2007年至今,公司生产的蒙顶山茶销量快速增长,知名度、美誉度和市场占有率一直在不断提升。入选世博更是为公司赢得了更多商机,为公司生产的蒙顶山茶,乃至整个蒙顶山茶区域品牌走向世界搭建了一个更广阔的舞台。

如今在雅安市,各个县区更加重视茶叶品牌的营销,加工企业更加重视自主创新,加快了“走出去”的步伐,以蒙顶山茶为代表的雅安茶叶品牌知名度逐步提高。越来越多的爱茶人知晓,有一个地方叫雅安,那里不仅是熊猫的家乡,还出产优质的茶叶。

## 压力成了最好的动力

2007年,冯萍进入茗山茶业担任总经理,她深感压力巨大。这份压力来源于蒙顶山茶悠久的历史,彼时,优质的蒙顶山茶处于养在深闺人不知的境地。冯萍清醒地认识到,既要把企业做强做大,又要带动和促进名山茶产业的发展。

为此,在冯萍的带动下,公司引进了专业的策划人员,组建了优秀的营销团队,然后迅速进入川内以成都为中心的各大连锁超市、大型卖场,建立企业专卖渠道。同时,不断地向全国市场和海外市场拓展,让更多的人认识蒙顶山茶。

## 塑造蒙顶山茶良好形象

冯萍除了在销售上下足功夫,还带领团队完成了大中型基地项目建设,在核心基地和有机茶基地安装了300多盏频振杀虫灯,与基地农户签订了基地建设及鲜叶保底返利收购协议,有效促进了当地农户增收。

在创造经济效益的同时,冯萍没有忘记企业的社会责任,时刻铭记回报社会。前不久,在冯萍的促进下,公司积极与国内多家媒体联系,发起了“一杯清茶感恩世界·5·12”百万爱心网上大搜寻”活动。公司奉献出100万份爱心茶礼,敬赠社会各界百万爱心人士,宣扬和传承中华民族知恩图报的美德。冯萍表示,企业将通过义卖的形式,将筹得的善款捐赠给灾区,并帮助受灾的同行企业。企业还准备从公司利润中提取一定比例的资金,筹建吴理真基金。

除此之外,冯萍还积极帮助在生产、生活中遇到困难的茶农。她说:“企业与他们唇齿相依,做大做强茶产业,也将直接带动农民增收致富,企业要努力实现产业效益、经济效益和社会效益的完美统一。”

# 苗鸿冰入选2010年纺织服装行业十大风云人物

“中国新势力-2010年度中国纺织服装行业十大评选”日前拉开帷幕,此次“十大评选”将选出十大风云人物、十大新锐品牌、十大卓越网商,最终获奖者将参加钓鱼台国宾馆的现场颁奖典礼,此次入选“十大风云人物”的是:北京白领时装有限公司董事长苗鸿冰。

苗鸿冰,1963年出生,籍贯湖南。北京白领时装有限公司董事长。

苗鸿冰是个低调的人,爱思索,谦逊、平易、不张扬,执著、敬业。有儒商的气质,身上有一股书卷气,而少了一点商业味。

白领的员工评价他:“苗总是一个兼优秀企业家和艺术家气质于一身的人物,是一个非常有魅力的人。”苗鸿冰的梦想是“让女人更

加的年轻、苗条,这成了我一生的追求”。苗鸿冰以其辉煌的经营业绩、卓越的管理才能以及极具影响力的人格魅力,荣获中国服装界杰出人物最有成就的企业家,中国服装行业十大领袖企业家等多项美誉。

入选理由:在苗鸿冰眼里,时装本身就是一种体验,一种尊贵,一种

快乐。而他同样也把这些理念灌输到了白领的每一个环节。苗鸿冰和他所缔造的时装王国,不断书写载入中国时尚产业历史的传奇故事,颠覆了传统企业的经营模式,白领服饰曾创造出单店年销售收入达1500万元的惊人业绩,被业界誉为“白领销售神话”。

(沈可可)

赢家性格 | Yingjia Xingge

# 刘华桥的“捣蛋”人生

吴晶晶

一位年过不惑的大男人,12年来如同乡间农舍旁一只蹲鸡窝的老母鸡,兢兢业业、一心一意以蛋为业。他是刘华桥,一名辞官下海的传奇人物,沉浮10余年打造了中国最大的蛋制品企业,被誉为中国“蛋王”。

上个世纪90年代,刘华桥被任命为安陆市畜牧局局长,1998年,正当仕途一片光明之际,他却辞官下海,开始了“捣蛋”生涯。

## 第一只蛋“下”在超市

“鸡蛋能摆上超市卖吗?”今天问这个问题有些贻笑大方,事实已经证明,超过50%的鸡蛋都是在大型卖场销售,不过,10年前,问这个问题却十分另类,会被讥讽为异想天开。

1998年,全国第一家超市广州万客隆开张。作为一个精明的商人,刘华桥敏锐地嗅到其中的商机。那时的神丹蹒跚起步,不过是安陆一家名不见经传的饲料厂,当时他们只生产一种产品——鹤鹑蛋。

通过一番努力后,神丹的“无名”鹤鹑蛋摆上了广州万客隆大卖场敞亮的大货架,随之被端上了广州千家万户的餐桌。美味的鹤鹑蛋开始为广州人所喜爱,销量节节攀

升,刘华桥这时给企业取了一个响亮的名字——神丹。

1999年,神丹蛋品又摆上了武汉第一家大超市中百超市的柜台。此后,他们的生意顺风顺水,超市开到哪里,神丹的蛋品就卖到哪里。

继而,神丹和世界三大连锁巨头家乐福、麦德龙、沃尔玛携手,签订了全国合作协议,成了三大“洋巨头”的铁杆供应商;2007年又携手肯德基、麦当劳全球两大快餐巨头,成为其保洁蛋、皮蛋供应商。

## 一毛一毛攒十年成蛋王

每天早上9点,一进办公室,刘华桥首先看3张报表——销售、生产和财务报表。看完这3张报表,全国6000家超市、7个加工厂和公司内部的运转情况他已了然于心。

看报表是很多企业家的习惯,不足为奇。

奇怪的是,鸡蛋想上市。谁都知道,蛋制品行业是典型的“草根经济”,长久以来一般都是个体户做,规模小而分散,利润薄,“赚钱要靠一毛一毛地攒”。

“一毛一毛地攒其实不要紧,关键是有多人吃你的鸡蛋。”刘华桥当然有信心说这个话,因为目前神丹的三大类产品(保洁蛋、咸蛋、皮蛋),其年销售量都达到了数亿枚之



多,“每两个中国人中就有一人吃过。”

## 鸡蛋里面挑“骨头”

饮料当中可不可以有夏枯草?这个事情,最初王老吉没有说清楚,而饮料行业标准里同样也没有说。都没说清楚的结果是——“夏枯草事件”爆发,媒体曝光,王老吉马上变得很被动。

神丹马上关注到了该事件并得到结论。他们认为,这再次印证了关乎企业存亡的两个重要道理——一是,企业是不是行业标准的制定者很重要,这意味着企业是否掌握了行业发展的制高点,主导产业的发

展方向;二是,一旦关系到食品安全问题,任何小问题都很大,它是食品生产企业的“命门”所在。

为此,他们做了两件事,一是牵头制定中国保洁蛋行业标准,二是引进了奥运全程在线监控系统,通过数百个摄像头能监测到生产车间、配料车间的每一个角落。

掐指一算,2008年神丹的销售规模达到4个亿,去年为6个亿,今年8个亿,不出意外的话,2012年达到12亿不成问题。

目前,刘华桥一边忙着上市的事,一边打理着世博的摊子——神丹的产品已进入上海世博园,跟百胜、肯德基、真功夫等3家著名的餐饮店一起供应全球游客。

# 在职攻读工商管理硕士博士学位

## 拥有全球认可的硕士博士学位,展现中国中高层管理者的学识魅力和人生及事业航标

【CAU 硕士博士学位班 致力于凝聚中国中高层实力人士和管理精英】

中国教育研究会引进 California American University 工商管理硕士博士学位项目,旨在培养中国现代化建设和国际化发展所需的工商管理高级精英人才,并与北京大学、中国人民大学、首都经济贸易大学、东北大学、国家人事部(人保部)中国高级公务员培训中心、中国经理人联合会等的相关部门合作,并经四川、陕西、辽宁、湖南、山西、哈尔滨、佳木斯、安阳等省(市)的组织人事部批准举办。该项目中国校友会已凝聚了数千名中高层人士和管理精英。

【CAU 硕士博士学位班 致力于使中国学员在职攻读并获得硕士博士学位】

California American University 工商管理硕士博士学位课程融合了国际工商管理界新的理论和实践研究成果。课程学分和论文指导与答辩,在一至两年内通过在职学习和节假日集中授课而完成,论文经中国学术委员会和答辩委员会专家指导并答辩合格,即授予工商管理硕士博士学位。California American University 硕士或博士学位全球认可,并在海外移民时享受硕士或博士学历学位加分。其学位经美国加州州政府认证公证、中国有关部门认证公证、中国人事部(人保部)国家人才库高级人才资格备案登记后,作为聘任、晋升、职称评审的重要依据。还可申请全球国际认证与注册协会的国际高

级工商管理师资格认证。

【CAU 上千名中国学员校友中的部分学员校友】

中国测试技术研究院院长、中国中纺集团副总裁、中国九冶建设总经理、中国阳光投资基金董事长、中国武警总医院院长、中国网通安徽公司总经理、中国宝业集团副总裁、中集建设集团南方公司董事长、广东省人大副秘书长、山东省法制办主任、大连工商行政管理局局长、捷众投资集团董事长、东风扬子江汽车(武汉)总经理、深圳时代财富集团董事长、湖北泰跃集团副总裁、胜利油田发电厂党委书记、江苏长博集团董事长、台州农科院院长、山东路桥集团总经理、河南信房集团董事长、太原青龙事业集团董事长、新疆创天集团董事长、武汉公交集团董事长、重庆国际复合材料董事长、重庆索特星博化工董事长、四川福康建设集团董事长、成都华神集团董事长、成都飞机工业集团医院院长、攀枝花光华集团董事长、广西润松投资集团董事长、云南省第一人民医院院长、贵州百花医药集团董事长、抚顺矿业集团董事长、山东恒星集团董事长、甘肃建筑工程总公司总经理、黄淮海投资集团董事长、霸王国际集团董事长、天津歧丰集团董事长、德州晶华集团董事长、天津现代集团总经理、河北千山事业集团董事长、万事利集团副总裁、宁波港集团副总裁、山东春申集团董事长、香港百陶集团董事长、维迪阿投资银行董事长、华夏银行直

属部总经理、内蒙古信安投资集团总经理 ……

具有3年及以上中高层管理履历和相应业绩者均可报名,经学术水平和工作业绩评估合格即予正式录取

请向 California American University 中国硕博(成都)索取《报名申请表》

电话:028-68230686、86679136

传真:028-86671520

California American University(也称“加州美国大学或加利福尼亚美洲大学”)是美国教育文化基金会(U.S. Education & Culture Foundation)直属正规大学(美国加州州政府教育部 www.bppve.ca.gov、美国联邦政府移民局 www.ice.gov、大学 www.calamuniv.edu),总校位于美国加州洛杉矶阿罕布城市,校园环境舒适优美,现有2000多名在校生及数百名毕业于全球名校的博士级教授。学员以美籍为主且大都是工商界的高级主管与精英,还有中国大陆及港澳台和全球数十个国家的国际学员,其中不少学员已在本国政府身居要职或担任工商及金融高级主管。