



中国十大杰出品牌 中国第一清洁能源品牌 中国最佳品牌
百名卓越企业家 候选展台
百家明星企业
 中国经济评价 “双百”评选 2010
 中国十大杰出品牌 中国第一清洁能源品牌 中国最佳品牌
 网址: WWW.daxianhuo.com.cn 销售热线: 0415-3883835

马化腾——年轻的“QQ之父”

1971年10月出生于广东潮汕,1989年-1993年,就读于深圳大学计算机专业,1998年,创办腾讯计算机系统有限公司。现任腾讯公司执行董事、董事会主席兼首席执行官,人称“QQ之父”。



马化腾是个崇尚共享、自由精神的人,不会单纯强调“我”的价值,他知道团队的意义。

对于如何将寻呼与网络联系起来发展业务,马化腾早有自己的想法,但对于是否上马ICQ项目,当时腾讯的股东方的确存在过激烈的争论。“最后,对网络技术发展方向的认同感使大家求同存异,我们开始对ICQ技术倾注偏爱。”

ICQ是一种基于INTERNET的即时通信工具,它集寻呼、聊天、电子邮件和文件传输多种功能于一身。于是,自主开发了基于INTERNET的网上中文ICQ服务——OICQ,并成为全国在线人数最多的中文ICQ服务商。

跟其他刚开始创业的互联网公司一样,资金和技术是腾讯最大的问题。“先是缺资金,资金有了软件又跟不上。”1999年2月,腾讯开发出第一个“中国风味”的ICQ,即腾讯“QQ”,受到用户欢迎,注册人数疯狂,很短时间内就增加到几万人。用户增长很快,运营QQ所需的投入越来越大,马化腾只好四处去筹钱。找银行,银行说没听说过凭“注册用户数量”可以办抵押贷款的;与国内投资商

陈耀昌——长缨在手缚苍龙

20多年前,陈耀昌在全球知名咨询公司麦肯锡开始了其职业生涯,两年后,陈耀昌曾就职于贝塔斯曼旗下的BMG唱片公司,并于1989年开始在美国纽约担任企业发展经理,后来被任命为BMG台湾地区董事长兼总经理,之后被提升为BMG香港及中国大陆地区的董事长兼总经理。



加入香港牛奶集团是陈耀昌零售生涯的开端,而这个行业也让他一直干到今天。他曾任过香港牛奶集团旗下惠康超市台湾地区的首席执行官,并从2001年11月开始出任牛奶北亚地区董事长兼牛奶管理服务有限公司董事,负责在中国内地、中国香港、台湾以及韩国市场的零售业务。

2006年11月,陈耀昌正式加入沃尔玛,次年2月,正式执掌沃尔玛中国公司帅印,负责沃尔玛在华零售业务,包括对好多超市的整合。陈耀昌到任后,沃尔玛的“中国速度”初露端倪。

2005年,沃尔玛在华开店13家,去年15家,2007年速度大幅提升,达到23家——这一速度已基本追平家乐福在华一年的开店数。

随后,陈耀昌开始对沃尔玛进行“瘦身”,针对门店运营部进行裁员,撤销行政部,取消所有经理,并将门店10个经理中的6个改为助理,4个改为处长。每家门店裁员人数在10至12人不等,裁员人数最终可能达到1000人。这一举措将大大降低沃尔玛中国区的人力成本。用陈耀昌的话说,人事架构要充分应对市场,“沃尔玛现在进入中小城市,我们要考虑的

是人事架构必须围绕门店的盈利来设定。”

“两把火”取得成效后,陈耀昌将第三把火“烧”向了价格。2007年7月5日,陈耀昌宣布沃尔玛在华的购物广场和社区店共同推出1000多种特惠商品。在“天天平价”的基础上以更加优惠的价格回报消费者。这是11年来沃尔玛在中国市场首次商品价格做出调整。此举一出,业界哗然:一直价格策略平稳、从不像其他卖场一样促销的沃尔玛开始从“天天平价”转向了“天天低价”。同时,陈耀昌鲜明地提出了低碳超市的概念,与低价战略有机地结合起来,加上沃尔玛对供应链推行企业社会责任管理,以及推出直接面对百万农户的食品供应链的环境管理,将对推动中国的低碳经济与消费产生深远的影响。

从“平”到“低”,一字之改,陈耀昌的硬气赫然凸显。熟悉中国市场的陈耀昌会给沃尔玛带来什么样的惊喜呢?而且,陈耀昌上任后的这一系列举措,不论是外人,还是原沃尔玛一些内部人士,都认为他是来给中国区“革命”的。

责编:袁志彬 编辑:蒋莉 电话:(028)87348824
 版式:张彤 校对:陈梅
 2010年7月14日 星期三

GUANLIBIANGE

管理变革

革新管理 | Gexin Guanli

尼康渠道变革:由代理走向直销

□索寒雪

当世界杯赛场上,佳能的长枪短炮对准球门的时候,老对手尼康有些黯然失色,而尼康正试图改变现状,在数码相机最大的新兴市场——中国,尼康正在悄然进行着一场渠道革命:由代理走向直销,以挽救不断萎缩的市场份额。

尼康陷入沉默期

尼康,今年2月在中国市场上推出一款低端卡片相机后,产品推新便陷入了沉默期。

“尼康正在更新渠道。”一位尼康相机的北方地区经销商王凯透露,“就是取消目前的代理商制度,全面推行经销商与总部合作的方式,渠道变革期,暂时不会有新的产品推出。”

尼康自1994年在中国展开销售以来,一直采取4大代理商的渠道策略,即经销商通过代理商进货,而不与厂家直接联系。由于2004年之前,外资企业不能直接在中国注册公司,因此,这一代理制模式为尼康曲线进入中国奠定了市场。

2004年,尼康在中国合资成立了分



渠道的创新管理越来越重要。

公司,2008年,尼康(中国)有限公司总经理御给伸仲表示,尼康最终还是会用直销来取代现在的代理商渠道。

尼康的渠道革命会选择在2010年。

放权代理商导致“店大欺客”

尼康的代理体制一直是尼康的困

扰。

“比如,一个机身,询问不同的经销商,可以从4900元到5500元多种价格,因为经销商从不同的代理商手中获得的销售价格是不一样的。”王凯表示。

经销商问题研究专家潘文富认为,“当代理商的权利和能力越来越大的时候,便会出现店大欺客,总部的管理难度将会加大,包括价格政策等都将受到

成立投资集团 复地欲变身地产投资商

复地集团日前宣布成立投资集团。投资集团隶属复地集团旗下,由原先房地产投资部扩展而来。今后将以私募、投资和资产管理“三足”鼎立的方式运作。目前手上已经在操作一只成立于去年的55亿元人民币基金。

根据业界消息,从平安证券出走之后,曾在新加坡磐石基金公司担任要职的周纯“加盟”负责投资集团事务,投资

集团另一员大将则来自于荷兰ING集团旗下房地产公司。

据业内人士透露“复地去年成立的那只人民币基金,从筹措、运行到管理,均是出自于这个团队。”根据媒体报道,2009年8月,复地募集的55亿元人民币基金,主要管理者来自于复地当年的合作方,即荷兰ING房地产基金。

随后,复地在房地产基金方面的尝

试一发不可收拾。今年3月8日,北京第一家以房地产项目股权投资为主、债权投资为辅的房地产基金管理公司——盛世神州房地产投资基金管理(北京)有限公司正式成立。该基金引人注目的一点是,涉及其间的LP(Limited Partner)们大多来自于房地产企业,其中便有复地集团的身影。

“从某种角度来看,复地更多是充

三网融合背景下,华数淘宝的诞生正合时宜,双方将充分发挥各自领域的优势,通过打通各自的产业链,在寻找新的发展方式上做出一次有益的尝试,这同时让电子商务成为了第一个横跨三个网络平台的应用。

联手华数 淘宝打造跨界新业态

6月29日,阿里集团旗下淘宝网与华数集团下属浙江华数传媒网络有限公司投资的“华数淘宝数字科技有限公司”正式成立,华数淘宝此次全新上线的业务板块包括华数电视淘宝商城和淘花网两大平台。由此推断,三网融合背景下,阿里巴巴不断大手笔进行跨网业务开发,志在打造跨界新业态实现大淘宝战略,以继续保持电子商务霸主地位。

华数淘宝即将上线“华数电视淘宝商城”和“淘花网”两大平台,通过华数电视淘宝商城,将率先在全国推出面向互动电视的电视购物服务,使网络购物全面进入数字电视服务,“淘花网”将成为中国第一家数字产品分享交易平台。

华数电视淘宝商城是“华数淘宝”借助“华数传媒”和淘宝网的优势资源,在三网融合上作出一次重大探索,首期

主要提供包括家具日用、数码电器、服装等12个大类产品,目前入驻近百个商家。提供商品3000多种。

而淘花网将涵盖数字化各个领域,包括视频、音乐、电子书、网络文学、教育资源、软件和小游戏等,让用户享受下一站式的数字产品服务。其将在淘宝网首页开辟频道专区和外部独立网站,由“华数淘宝”公司负责运行,在淘宝网

名企管理 | Mingqi Guanli

娃哈哈试水流通业 造下一个“零售新贵”?

□周敏 王华

娃哈哈近日又有新动向,据娃哈哈集团掌门人宗庆后日前透露,他们要建ShoppingMall(购物中心),第一个试点选择在河南商丘。计划在未来的3~5年,在河南的地县市共投建100个大型购物中心。他还明确表示,此项目将由女儿宗馥莉负责。

抢滩登中原

发迹于浙江的娃哈哈为何将跨入零售行业的第一步放在河南?

娃哈哈集团外经办负责人钟欧琳说:“江浙地区的零售业竞争已经非常激烈,不利于娃哈哈这样的行业新手迅速长大,河南人口众多,市场空间很大。”

此次入豫,娃哈哈有望成为河南零售市场中的一条鲶鱼,在丰富当地零售业态的同时,也将搅起一股竞争气息。但制造业背景的短板,使娃哈哈在前期或许并不会引起河南零售界太多关注,

因为与扎根已久的丹尼斯、大商等企业相比,娃哈哈仅是“小老弟”。同时,布局商丘这样一个接近四线的城市,对全省零售行业的影响并不会很大。

在商丘零售业界,除上述提到的业态之外,安奇量贩、京港百货等也未必能给娃哈哈留下太多的“蛋糕”。远在上海的华联超市,早已将21家店分布在商丘的各个区域,两大巨头沃尔玛和家乐福,也正在加紧施工,未来不久便会投入激烈的“肉搏”中。

跨行另谋略

此次跨入零售行业,娃哈哈的举动让业界人士对其目的猜测纷纷。首都经济贸易大学教授陈立平始终持怀疑态度,他推测,娃哈哈最有可能是打算进入商业地产,和大连万达一样,运营地产的同时兼顾零售业。

钟欧琳在接受记者采访时表示,“娃哈哈未来的零售物业,肯定是全部自建物业。”钟欧琳的话,似乎也证实了

陈立平教授对娃哈哈谋求零售业的推测。

而宗庆后表示,“投资零售业的意图,在于改变制造业受制于外商零售业影响的尴尬局面。”他表示,外资零售巨头早些年度的过度膨胀和优势滥用,损害了供应商和消费者的合法权益,其带来的负面作用至今都未消减,打破外商控制垄断的局面迫在眉睫。

对于宗庆后的担忧,河南省商业经济学会秘书长宋向清深有体会。外资零售业巨头进驻国内各级城市后,运用其庞大的全球采购网络、管理经验和资金实力,使大量民族品牌纷纷“缴械投降”,外资零售在部分城市甚至处于垄断状态,民族经济长期受制于外资控制。他认为,娃哈哈此举其实是在为民族工业探索一条自主发展的新路。陈立平分析,娃哈哈若是为打破外资垄断而进入零售业,只能说明国内的零售环境太差,营销环境恶劣,导致生产企业终端的管理费用过多,快消品生产企业已经到了难以承受的地步,无奈

代理商的左右。”

尼康更多的挑战来自于老对手佳能,自2005年,佳能进入中国以来,便一直推广扁平化的销售路线,直接和经销商联系,给予经销商一视同仁的待遇。

此外,由于代理商划片而治,在广告投入和推广上,尼康也显得乏力。各个代理商之间相互竞价也把尼康带进了内部价格战的深渊。

一场渠道革命对于尼康而言势在必行。

渠道革命是个痛苦过程

潘文富认为,“取消代理商,需要厂商和经销商,直接建立关联,在市场需求求拉大的情况下,比较容易彼此之间建立关系,因为需要双方联系更加紧密。”“尼康如果能够抓住机会,让自己的渠道更加扁平化,那么,在保持终端价格不变的情况下,尼康将获得更多的利润,即原属于代理商的利润将划归给厂商。”潘文富表示,“无论如何,渠道革命都是一个痛苦的过程,还要防止大代理商可能采取的报复行为。”

当了LP的角色。”一位房地产投资界人士称。据透露,在55亿元人民币基金中,复地投入了5000万元的资金;而在盛世神州房地产投资基金方面,复地则有2000万元的投入。

复地集团董事长范伟认为,在中国政策调控频繁、市场波动的环境下,单一专注于开发业务风险过大。在他看来,房地产投资业务既可以作为一个利润来源,亦可为公司业务发展的资金补充另辟蹊径。范伟所看好的,便是当前中国民间资本参与房地产投资开发的强烈意愿。

(唐文祺)



淘花品牌揭幕及华数淘宝业务启动仪式

“淘花网”子频道及外部独立网站上,仍然使用以往的淘宝网平台经营模式。经营由“华数淘宝”公司负责,其余交易、支付等体系完全采用现有的淘宝平台经营模式。

(钟荷)



宗庆后有胆有识

中只得转投,亲自做零售。

娃哈哈五年内的百家店计划在业界看来,目标有些“理想化”。北京工商大学教授洪涛认为,作为制造企业的娃哈哈,想利用零售渠道为自己开拓终端市场的思路很好,但其毕竟对零售业生疏,要在短时间内完成上述目标并不实际。而且,购物中心的经营管理、业态组合、统一经营、统一服务等,摸索了很长时间的企业都难以做好,更何况一个“新兵”。