

B2 ENTREPRENEURS 创业人

维尚家具：依靠信息化创业 三年销售额超2亿元



从事家具制造的付建平一次与两位朋友聊天,各有所长的三人谈到尽兴时无意中催生好点子,于是兴奋地决定合伙成立公司来实践一下。

传统家具企业一般做法是先建厂房买设备,然后生产再销售。付建平他们这次却完全颠覆这条路,最初的资本全投入做软件,先做前端销售软件,再建生产信息系统,花了两年时间,2006年才上线投产。

维尚家具生得并不逢时,这几年,恰好遇上家具行业进入洗牌期,生产成本节节上升,国际市场订单萎缩,国内市场的竞争也异常激烈,不少家具企业经不起震荡而倒下,但维尚在品牌林立和设计高手如云的家具体内销市场杀出一条路。

维尚集团总经理付建平近日接受《第一财经日报》记者采访时很自信地说:“秘密武器就是我们的经营模式,从前台虚拟现实的销售模式,到后台大规模定制技术,全流程信息化,这种形式难以被复制,暂时未发现其他家具企业能做到,我们自己设置编写软件流程改造设备,实现每个环节无缝对接。”

凭着数字化打通整个流程,维尚在短短几年时间内发展成为具有3家独立公司,800多名员工的现代企业集团,在广州、上海、北京等大中城市设立了20家直营店和600多家加盟店,拥有“维意”和“尚品宅配”两大核心品牌,2009年终端销售额超过2亿元。

在维尚广州正佳广场的直营店里,几位设计师正忙着根据现场客户的需求在电脑上制作设计三维图,乍一看也没什么特别。维尚提供的产品与其他企业的板式家具并无本质差别,况且现在很多品牌家具企业也都为消费者提供免费的虚拟体验设计及上门量尺服务。

付建平强调说,事实上有所差别,维尚在整个流程信息化上花了很多工夫,才实现无缝对接。维尚不是局限于家具行业的角度开发产品,而是以“整合设计”的理念,将室内设计结构设计软件设计等观念融入家具设计,不是针对产品单个开发,而是针对空间整体开发,带动消费者整套房家具定制。

在店面的电脑里,连接的是一个庞大的数据库。维尚并不是直接推销某款具体的产品,而首先是针对客户的实际情况提供空间解决方案。维尚采集了广州、上海、北京等地的1000余个楼盘近50000种房型数据,并对各类房型进行分析和归类,建立了初步的“房型库”,并依托各地门店不断采集、更新、完善,目前全国房型覆盖率达到90%以上。

基于虚拟设计,电脑上信息库已存入不同款式、结构、材质的多品类、多系列产品近万种,每款家具的尺寸和材料还可以按需变化,以此组合,可开发家具的种类和数量近乎无限,从而为客户提供海量“产品库”。在“房型库”和“产品库”的基础

上,经过分析典型房型库,按照不同风格和功能需求,为客户提供不同房型、不同风格、不同产品的多种空间整体解决方案库,供消费者在装修前选择、参考和反复比较。

客户可根据自己的需求和喜好对设计方案做出修改,就像买衣服一样,不断地“试衣”,试到满意为止。就在销售终端虚拟现实的服务过程中,不但提高了销售成功率,也为维尚家具后端的产品及方案设计中心提供了第一手及时的市场需求信息,加速产品创新速度,并更容易被市场所接受。

我国家居市场非常庞大,年消费额高达6000亿元,但家居行业的进入门槛低,竞争十分激烈。一般家具企业往往通过大量生产各式产品投放市场来争夺消费者,但这种经营方式存在库存量大,资金周转慢,附加值较低等缺陷,因此迄今仍没有任何一家家具制造企业能占到国内市场的1%份额。

信息化可以解决上述这些问题。在网站和终端体验店中运用虚拟体验设计,可以在原料采购、加工制造之前就实现销售定制,从而颠覆了传统家具制造业的业务流程,实现零库存。维尚全国各地600多个销售店面每天客户所下的订单,及时通过网络直接上传到总部的订单处理中心,然后进入统筹安排生产和流通环节。

每家店假如只下一个订单,维尚一天将有600多款家具要生产,而且每个客户的需求不同,每款产品在外观、结构、功能上都有所不同,这背后应该有一个庞大的生产队伍。

不过,在佛山维尚家具制造基地,记者看到的完全不是这么一回事。视野所及,十来个工人,带着口罩,三三两两地伴随着装有“电子看板”的载板机在工作,紧张有序。在一旁堆放着各种类型的板材,偶尔会有一两部叉车来回运送板材。从车间到仓库都只看到板材,却见不到任何一件成品或半成品的家具。

主管生产的副总经理黎干揭开了其中的秘密,各地专卖店的订单通过“网上订单管理系统”集中到总部后,电脑系统会把定制的每一件家具拆分为各种规格的零部件,在部件上合并同类项,然后进行智能排程和混流生产。将一天的订单分段打包,如按20件家具为一工作段,将20件家具打散为几百个零部件,将这数百个零部件中相同或相近的零部件进行归类,通过电脑智能排产合成同批次进行生产。

尽管各家具部件打乱混在一起投入生产,由于每一个部件都有自己独一无二的“身份证”,那就是贴在其身上的条形码,“嘀”的一声,通过扫描条形码就能把每个订单的板件都找回来。工人根据条形码的指示进行完工部件的存放,一件完整的家具就像是“抓中药”一样,从分门别类的货架上将部件挑选出来,轻松搭配成订单中的产品。

电脑智能排产一天可以分段多次出货,订单从投产到出货的时间大为缩短。“如果是传统的产能,每天最多能做30来套的订单,但我们最高峰时曾经一天处理过千份订单。我们800多名员工中,仅有200名生产工人,100名安装人员,其余全是设计或销售人员。由于信息技术在设计、生产、销售和服务等各个环节的充分利用,维尚生产效率已经接近欧洲同类企业的水平。”付建平说。

(叶 柴)

梁泽宇:从“油贩”到“大款”的创业传奇

两年前,在佛山的大街小巷,每到周末,就能看到梁泽宇踩着自行车,满头大汗地四处兜售花生油。街坊们对他早已熟识,一听到他的吆喝,便团团围过来,跟他攀谈和买油。两桶油,一桶20升,按15元/升算,梁泽宇一个周末就能净赚200元以上。

现在,梁泽宇早已退出小贩“江湖”,他那辆自行车,也已经“退役”了,取而代之的,是一辆崭新的别克小轿车。

就在几年前,梁泽宇还在一家工厂打工,为了改变自己的经济状况,他一有空闲就到外边做兼职,比如卖旧书、帮商家派送宣传单等。几个月下来,梁泽宇钱没挣多少,倒折腾得身心疲惫。妻子不忍心见到他劳累,向他建议道:“俗话说卖油的人浑身油水,你倒不如去卖油。”梁泽宇暂时也找不到其他路子,唯有听从妻子的建议,找了一家食用油供应商,利用周末,开始了卖油挣外快的油贩生活。

由于梁泽宇卖的是纯正花生油,货真价实,加之是送货上门,从第一天开始,他的生意就得到了街坊们的欢迎。

第一个月,梁泽宇减去成本,盈利

近1000元。梁泽宇乐坏了,他没想过油这么好卖,开门第一仗就获利匪浅。

半年后,梁泽宇又打起了新算盘,想改变踩着自行车四处兜售油的生计。他想,自己只是一个转街卖油的,生意再好收入始终有限,如果做食用油供应商,岂不更好?梁泽宇把自己的想法告诉妻子,希望妻子能支持他辞职下海,专心做食用油生意。

善解人意的妻子知道他决心已定,只好答应了他。但她有一个要求,就是梁泽宇辞职前,一定要计划好店址,找好榨油机设备。

得到妻子的支持,梁泽宇感觉如虎添翼,他踩着那辆用来卖油的自行车,先后走访了十多家食用油供应商,向他们打探榨油机器来源和经营经验。得知梁泽宇要买机器生产食用油,商家们仿佛如临对敌,不肯透露半点信息给他。梁泽宇辗转了半个多月,依然一无所获。

失望之余,梁泽宇只好把希望寄托于报刊网络,希望在上面找到自己心目中的榨油设备。一天,梁泽宇在杂志上看到一篇“用穗华机械,创百万财富”的文章,上面就有介绍他梦寐以求的榨油

机。于是,他赶紧拨通了穗华机械的销售电话(020-85638633)。天公不负有心人,广东穗华公司客服人员不仅告诉他有各种型号榨油机,还邀请他亲自上门考察,学习榨油技术。

2006年,梁泽宇的榨油加工坊开张营业了。他把加工坊的店址选在菜市场附近,顾客在这里不仅可以亲眼目睹食用油的生产过程,还可以用自己带来的原料加工制作。完全透明的加工过程增强了人们对产品的消费信心,开业初,梁泽宇由于人手不够和资金有限,不得已定下先预约后榨油的规则。

梁泽宇不满足于斤两计算的零售,他认为要赚大钱,必须有大客户。他对大客户的定义是:一是需求量大,二是长期稳定。于是他带上自己生产的食用油样品,拜访了附近几所学校的食堂负责人,以求成为他们的固定供货商,为了达成合约,梁泽宇还主动把油价降低了10%。结果,梁泽宇签下了3份合约。同时,梁泽宇还走访了几家宾馆酒楼,这些耗油大户每天的耗油量,足以让他的穗华牌榨油机转个不停。

正当梁泽宇的生意进行得如火如荼

茶时,一个还在踩自行车走街串巷卖油的朋友找到梁泽宇,要求梁泽宇定期定量供油给他。梁泽宇是过来人,他顿时明白这是一个扩展市场的好机会。梁泽宇跟朋友商定,只要朋友介绍一个油贩来,就给他售价的2%作为介绍费,并相应比其他供应商降低油价3%供给他们。用这个方法,梁泽宇把散落在各地区的油贩集结在自己旗下,形成了一支“卖油小分队”。

稳定的客户和网状的经营法使梁泽宇迅速占领了当地的销售市场,生意非常火爆,平均每月赢利达5-8万元。现在,梁泽宇的食用油加工坊已扩展到三个店面,店面大的有2台从广东穗华公司买进的榨油机。梁泽宇说,目前他正准备为自己的食用油加工坊重新命名,生产出来的油会通过正规包装并以品牌的方式出现。“目的是为了公司化规模化,为进一步打开市场做好准备。”梁泽宇满怀信心地说。

是的,我们相信敢拼敢闯的梁泽宇,一定会攀登事业新高峰,成为一个油品大亨。

(正 宇)

郭易:跨国看守仓库4年赚上千万

郭易是山西省长治市襄垣县人,今年35岁。因家境贫寒,他初中毕业后就辍学了,18岁时入伍参军。退伍后,郭易来到深圳宝安区一家中美合资的工厂做仓库保安。

这家工厂的仓库有1000多平方米,郭易每天的工作就是和另外15名保安轮流值班看守。1997年6月,他看了一篇科幻小说描述的一个“超人”:坐在地球的“万能房”里,通过先进设备遥控宇宙里的每颗行星。读着神奇的文字,他突然联想到在罗湖区一个高档小区当保安的老乡,那个小区有电子监控系统,老乡他们只需坐在监控室里盯着屏幕,即可把握小区安全动态,与“超人”坐在“万能房”里类似。

郭易不禁想:自己所在的仓库为何不用电子监控设备呢?这样既方便又节省人力财力啊!于是,他把自己的想法写成方案,交给工厂的中方老板。由于当时的电子监控设备还不普及,为了让老板信服,他还到信息科技有限公司打听各种监控器材的价格,把人工保安和电子监控的成本差别算得清清楚楚。老板一看,认为这样能大大节省开支,当即同意由他负责此事。

这个建议被采纳后,郭易开心极了。他请来科技公司的专业师傅,在仓库的出入口装上了电子眼,并配置了一间监控室。这样一来,仓库仅需5名保安守卫,郭易则被提为保安队长。

2000年的一天,郭易参加厂里的中层干部会议。老板在会上说,本月公司位于美国总部的仓库在夜间发生了5起盗窃事件,为此,他要求郭易多加警惕。郭易闻言却突发奇想:美国的夜晚不正好是中国的白天吗?如果自己白天上班时能通过摄像头“兼管”美国总部的仓库,岂不是为在美国的大老板解了难,省了钱,又为深圳的中方老板争了光吗?

他为自己的大胆设想激动不已。试着打电话到一家专做远程服务的公司说了自己的想法,果然,对方肯定了郭易的设想:“只要美国那边的仓库有电脑监控系统,通过互联网与深圳这边的电脑连接,完全可以远程视频监控!就像一个美国人与一个中国人视频聊天的原理一样……”郭易很兴奋,当即把这个想法报告了工厂中方老板。不料,老板不耐烦地说:“在中国看管美国的仓库?你就别异想天开了!”

老板的话令郭易非常郁闷,他暂时放弃了这个想法。但到了2003年10月,在看了电视直播的“神舟五号”首次载人航天飞行节目后,他心中的火又被点燃了:既然火箭在宇宙中都能被监控,那我怎么不能通过电子设备监控美国的仓库呢?

郭易认定思路可行,老板既然不相信我,那我索性自己创业干这事!2003年年底,他辞职拿出自己9万元积蓄,先租了一间200多平方米的旧厂房,再

从一家信息科技公司购进了一批电脑和远程监控设备,注册了“××远程安保服务有限公司”。在公司的监控室,墙面大屏幕被分成24个小单元格,只要与对方联网,小格中即可显示多个国家的实时画面。

2004年4月,公司正式营业后,郭易就开始四处跑业务,他主要是找总部在美国的外资企业。起初,郭易以为对方都会对自己的想法感兴趣,可两三个月跑下来,他竟没拉到一个客户,公司迅速陷入困境。郭易非常沮丧,但他认为自己之所以失败,只是因为公司没实力,外国客户不敢信任他。因此,他决定找个有经济实力的合伙人一起干!

亏损20万!几经磨难遇贵人

2004年6月初,郭易找到一家科技公司老板,游说对方入伙,老板拒绝了,但向他建议说:“你知道网络吗?许多做国际贸易的中国人,都是靠它坐在家赚外国人的钱。你可以聘用一些懂外语的大学生,通过B2B网站谈生意。”

真是“一语惊醒梦中人”啊!郭易马上招聘了两名英语很棒的大学生,指挥他俩每天在网上和外国人“谈生意”。可是,天各一方,他哪能保障了自己的权益呢?2004年7月,郭易通过网站,联系上了美国一家公司。对方虽然愿意与郭易合作,但提出郭易先免费帮他看守一个月仓库。郭易觉得这是一单长线生意,便爽快答应了。随后,他又通过同样“免费”试看守一个月的方式,和美国10多家工厂建立了远程监控服务系统。虽然工作量太大,他只得又招聘了两名员工,但小伙子还是兴奋不已,心想等“试看期”一过,自己就可以坐地收钱了!

然而,这些美国人似乎“享受”惯了免费服务,3个月过去,那10几家工厂竟都没有付费的意思!就在郭易收账发愁的时候,香港一家贸易公司通过网站联系上了他,表示他们公司在世界各地都有分部,可以与郭易服务的这些美国公司签订合同,代他“收账”;但每收一笔账,他们要从中提取30%的利润。郭易欣然答应。

然而,这样干了几个月。郭易仅收到了贸易公司代为讨到的200美元(约合人民币1600多元)“辛苦费”!对方还说,10多家美国客户只有1家工厂付了佣金,他们也没有办法。郭易急了,干脆挨家打电话给美国客户。

不料,那些美国客户都表示已经把佣金给了香港那家公司,有一家没有发生过安全问题的公司甚至说:“谁知道你们有没有替我们监控呢?你们隔得太远,我们无法信任,这3个月来我们自己也派人值夜班了……”挂了电话,郭易纳闷不已:到底是美国客户撒谎,还是被香港老板“偷吃”了佣金?他越想越

觉得可疑,便终止了与香港那家贸易公司的合作。

2004年底,郭易资金出现断链,他心急如焚,赶紧四处找人投资。有一次在长沙,他求一位建材公司的老战友投资,好说歹说,战友终于借给他钱。

有了这笔“救命钱”,2005年初,郭易又与美国、加拿大等国的30多家公司建立了合作关系,但他这次合作依然等同于“免费”——那些外国公司几乎都拖着不付费!而此时,郭易已经亏损20万元了!

2005年10月底,郭易终于遇到了一个“贵人”——韩自立。32岁的韩自立祖籍湖南省湘潭市,19岁时随父母移民去了美国佛罗里达州,在美国读了大学之后,进入了美国NTR公司工作,2003年被派到NTR深圳分公司做销售总监。这是一家专门销售远程视频监控设备和安防报警设备的跨国公司,郭易有一次在该公司买监控器时与韩自立相识,经过几次沟通后,韩自立对郭易的生意产生了兴趣。得知郭易收不回工钱,韩自立探询道:“老兄,你在美国没有公司,美国的法律管不着你,美国老板怎么敢与你合作呢?我最近决定辞职自己创业。要不,咱们联手经营,你负责在中国监控,我负责在国外联络和收账,利润五五分成,如何?”郭易满口答应。

2006年1月,韩自立回到美国后辞职,在华盛顿成立了一家远程监控安保服务公司,他先是与郭易发展的几十家美国客户一一签订了合同,由过去的免费监控正式变成有偿服务,然后又与郭易的公司订立相关协议:两家合作后,韩自立在美国专门负责联系安保工程,每个工程都与郭易的公司建立远程监控系统;韩自立的员工只需在美国的白天上班,而晚上(也就是中国的白天)则由郭易的员工“接班”;韩自立在美国的账目明细可查,郭易在深圳的监控工作一丝不苟;客户如果受到损失,韩自立和郭易都承担相应的赔偿责任。

为了能够相互监督,韩自立还把他下岗的叔叔安排到郭易的公司做保安,而郭易也将他的外甥派到美国韩自立的公司做业务员。如此一来,他俩开始齐心协力为共同的事业而打拼!

美梦成真,他开公司大赚千万

通过合作,郭易这才了解到,美国的老板之所以愿意将仓库安保工作承包给韩自立,是因为美国工人的薪水很高,而中国的劳动力相对廉价。比如,一家美国公司的仓库聘用6名保安日夜轮流值班,每月需要花费1.8万美元,而韩自立承包后只收取该公司12万美元,人家何乐而不为呢?这样韩自立收到某个客户12万美元服务费,除去自己公司3名保安的工资等开销,还剩下3000美元,按五五分成,郭易就能得到

1500美元。而假如每个月同时有50个客户,郭易每月就有50多万元的毛收入!

生意步入正轨后,郭易很快就“咸鱼翻身”了!从2006年春到同年底,他们的美国客户就出开始的20多个一路攀升到了138个,郭易一年就赚了100多万,除去公司远程监控系统扩大规模,升级改造以及员工薪水等成本,他净赚了约70万元!这下,郭易的战友和张老板都对他刮目相看了,纷纷要求入伙。2007年初,郭易的几个战友以及张老板入股后,他们成立了董事会,郭易任董事长和企业法人代表。

几个董事共同注资300多万元后,公司流动资金充裕了许多。2007年4月,郭易将公司再次扩大升级,并搬到深圳市福田区车公庙工贸园设立了总部,然后在上海、北京和广州同时成立了3家分公司。当年6月,郭易通过广东省江门市海外华侨商会,认识了加拿大籍商人汪建骏。经过攀谈,他惊奇地发现,汪建骏不仅与韩自立同岁,而且两人还是大学同学!有韩自立介绍,汪建骏非常信任郭易,他了解到郭易与韩自立的合作模式后,感觉这个项目可行,便也在加拿大成立了一家远程监控安保服务公司,与郭易合作。

他们的合作模式相似——即汪建骏在加拿大签下当地客户,再与郭易的公司签订夜间保安的分包合同。在汪建骏的介绍下,2008年3月,郭易又与一个墨西哥籍的浙商以同样的方式合作成功了!到了2008年夏,郭易已经占领了美国、加拿大、墨西哥和德国等几个国家的市场。

2008年9月世界金融危机爆发以后,很多大公司为了减小成本,裁掉了大批保安,而郭易优质廉价的安保服务,可以帮那些公司省钱。所以,在经济一片萧条的情况下,郭易的公司效益依然坚挺!生意多了,郭易开始狠抓服务质量。2008年12月圣诞节那晚,正值欧美等国国民欢度佳节,当老外们玩兴正浓的时候,却是郭易和员工最辛苦的时候——他们比平时更认真地盯着屏幕。

突然,监控德国慕尼黑市一间大型仓库的员工紧急报告:屏幕弹出了异常画面,一束像蜡烛一样的小火苗正在跳动!郭易马上警觉这可能着火了!便立即通知了德国合作方。仅几分钟后,对方就来电说:“确实是着火了,是一个喝醉酒的市民不小心点燃了仓库附近的一个易燃物!幸亏你们提醒及时,火势尚未蔓延就被扑灭了!”那一刻,郭易和员工们高兴得击掌庆贺,都为这跨越空间、充满惊险的世界性合作感到神奇和骄傲!

如今,郭易已在全国建立了6家分公司,业务发展到了欧美等十几个国家,成了真正的千万富翁!

(荣 易)