

中国十大“最暴利”行业十年前后对比

十大暴利行业之首

十年前是烟草,现在是化妆品

男士也许该怀疑,大宝是暴利产品吗? NO。这里的化妆品是指进口高端产品。SK-II 著名的神仙水在中国零售价格为 560 元,而其制造成本仅为人民币 6.5 元。惊讶么?就算研发成本都加进去,每单支成本也不超过人民币 10 元。资生堂 650 元/50 克的眼霜连包装成本也只有 10 元不到。而欧泊莱那些 150 元左右的低端眼霜成本仅在 3 元左右。

十大暴利行业之二

十年前是金融业,现在是日用品

其中以个人清洁化学制品利润最恐怖。以牙膏为例,其中最贵的成分——发泡剂成本仅为 600 元/吨左右甚至更低,而这 600 元的发泡剂足能够装满 6000 只最大号的 180 克牙膏。剩余的有效成分成本更是可以忽略不计了。洗头水就不说了,比这个更恐怖。

十大暴利行业之三

十年前是石油天然气,现在是饮料

这其中,非碳酸类果汁饮料的利润最大,市场零售价 2 块钱的果汁饮料连包装成本+设备成本只有 7 分

钱,而易拉罐饮料则更低,仅有 5 分钱。

十大暴利行业之四

十年前是出版业,现在是白酒

以五粮液酒厂为例,每吨粮食能够生产 100 市斤左右白酒,其中 10 市斤品质最好的是五粮液,其余则被用作什么五粮春、浏阳河类的低端产品。每吨粮食的收购价格大概是 1600 块钱左右,而生产出的产品在市场上零售则最多可达到 15000 元左右。

十大暴利行业之五

十年前是红酒,现在是药品

药品的暴利大家是知道的。在一般人的眼睛里,药品的利润应该是最高的。但事实却不是如此。比较以上行业,药品的设备、厂房及研发成本都要高出许多,所以只能排在第 5。而进口药品的配方研发一般是在国外进行,导致其研发成本更高。虽然其有效成分不值几个钱,但厂家的时常出新却是实实在在的。

十大暴利行业之六

十年前是医药,现在是保健品

这东西是咱中国人民的老朋友了,从太阳神到脑白金,就从来没有一

个保健品能真正起到其宣传效果。由于行业竞争激烈,保健品在前两年的暴利状况已经改观了很多。与药品不同的是,保健品的研发及设备成本相对较低,吃不死人就成,最好也别吃出事来。

十大暴利行业之七

十年前是煤炭,现在是通讯

GSM 基站每台的造价约为人民币 20 万,但的确可以负担最多 15 万门的信号流量。以每人 40 元月租算,就算这 15 万人不打电话,一个月的月租就能买 30 个基站。

十大暴利行业之八

十年前是房地产,现在是正版软件

任何软件在中国卖得都不好,这里只针对买正版的人。每张光盘的制造成本是 9 分钱,高档软件的包装成本不过 5 元钱,但软件的大头往往在于研发。

十大暴利行业之九

十年前是汽车制造,现在是小家电

比起冰箱彩电,小家电的成本最低,利润最高。飞利浦就是做小家电起家的大公司之一。其实,1800 元的刮胡刀制造成本往往只比 180 元的刮胡



刀高 1.5—2 倍,但在零售时却可以卖到 10 倍价钱。

十大暴利行业之十

十年前是通讯,现在是汽车

国外的汽车利润已经很透明了,每辆成本在 8000 美金的车零售能卖到 10000 美金就不错。但国内却不然。比如本田飞度车在中国的售价足足比国际参考价高了 1000 美金。

(摘自《网易》)

电商巨人马云 两大绝招 重启创业

如何在一个成熟组织重启创业精神?有创业教父之称的马云则采取了另外的策略,在内部进行创业孵化,有一些小的失败,比如阿里软件,但是效果却很明显,从淘宝到支付宝,不仅成长力惊人,更关键地是,这些创业公司互为依托,互相借力,形成了一个系统力强大的阿里巴巴平台级公司。马云有什么独到的武功秘诀?仔细梳理一下,马云有二大绝招:

绝招 1: 创业基因 - 湖畔花园

梳理马云及阿里巴巴的创业基因,湖畔花园应该是一个关键的地方,在这里诞生了阿里巴巴,也诞生了淘宝。所谓湖畔花园看起来并不美丽,不是一座别墅,也不是一处高级住宅,而是杭州西部一个普通的居民小区。确切的地址是湖畔花园风荷院 16 幢 1 单元 202 号一小区中一座 4 层居民楼中的一套四居室的房子,面积有 150 平方米,这里本来是马云的新家,还未来得及住就被拿来当作阿里巴巴的办公地点。

后来,在一次演讲中,马云特意强调了这种湖畔精神——1998 年年底,在长城上,我们发誓:要创建让中国感到骄傲、让全世界感到骄傲的公司。

所有的杭州司机都知道,阿里巴巴再晚还是有人在那工作。但是现在,我又开始担心了,创业大厦比华星更豪华,阿里巴巴会不会变化?我们的旗还能扛多远?

湖畔花园也是马云创业精神的源头之一,它代表的关键词是:强调艰苦奋斗的精神,后来,阿里巴巴大多分公司都要先开在居民楼里,也是这种湖畔花园精神的延续。

即使在阿里巴巴上市后,马云仍把阿里巴巴定位为一家小公司,但是具有大的社会影响力。关于这种小公司精神,马云在内部专门强调过:“我的定位是,我们是一家高速发展的小公司,但是具有很强的社会影响力。首先要明白我们是小公司,发展速度非常快,如果将自己定位为跨国公司,定位为非常厉害的公司,我们真的是越走越狭窄。”

绝招 2: 价值观 - 为何“仇恨”MBA

马云一直颇为“仇恨”MBA,为什么?马云曾说过把 80% 的 MBA 开除了。“要么送回去继续学习,要么到别的地方去。我告诉他们应先学会做人,什么时候你忘了书本上的东西再回来吧。如果你认为你是 MBA 就可以管理人,可以说三道四,那就错了,所有的 MBA 进入我们公司以后先从销售做起,六个月之后还能活下来,我们团队就欢迎你。”

可能因为一开始创业就遭受了招 MBA 带来的教训,马云一直对 MBA 意见颇多。马云对 MBA 有一个比喻——可能是拖拉机里装了波音 747 的引擎,把拖拉机拆了还跑不起来。

换句话说,马云一直强调一种创业型的价值观,而 MBA 跟这种创业型价值观格格不入。

哈佛商学院教授克莱顿·克里斯滕森说:影响一家公司能做什么、不能做什么的一个重要因素,是它的价值观。很少有中国企业像马云这么重视价值观修炼,这是一种大公司精神,是一种基业长青精神。事实上,马云在价值观上不断进行修订,以前是九大价值观,后来又精简为六大价值观。

(摘自《金融界》)



史玉柱:企业家一定是“坏人”吗?

五年前中国著名的民营企业家,现在名声好的还有几个?已经不超过 5%了。还剩 5%也好不了,只是他比别人晚坏上五年。

前两天我发了一条微博,大意是说中国的民营企业家中,凡是从事面向消费者,为消费者提供产品和服务的,实际上还都是好人,但是给大家的印象,给社会的印象,给网民的印象,基本上都是坏人。

比如本人,在公众的眼中是一个资深坏人。再比如马云——在几个月以前,马云的形象还是很好的,这次在支付宝的问题上,我认为任何一个遵守契约的、有良知的、正常的人在面对这种情况时,都会做出这样一个决定。但你看媒体把他骂成什么样子?尽管事情能澄清,但扣上的帽子摘不掉,所以马云未来的名声也好不了。

再比如牛根生——他出的问题比如三聚氰胺,这是我国国家的现状,是供应链的问题,只要做这个产业的,大家都在其中,不是他一个人的错,他犯的只是失察的罪。

对于为国家做出重大贡献的著名的有能力的民营企业家,我觉得大家应该宽容。我们可以批评他,但是



不能一棍子打死。一个孩子感冒了,我们应该给他药吃,治疗他,而不应该把他掐死。

我是统计过的,五年前中国著名的民营企业家,现在名声好的已经不超过 5%了,还剩下的 5%也好不了哪里去,只是他比别人晚坏上五年。对这种现实,我们不必想去改变,因为我们根本改变不了。

近日我和马云在飞机上谈坏人的问题,谈得很投机。我们觉得,当“坏人”其实挺受用,前提是只要你自己不要想着去做坏事,要努力多做好事。如果你是一个好人,你做了一件坏事,大家都会骂你。如果你是坏人,做了点

坏事被别人知道了,别人会夸奖你——这个坏人都做好事了,挺好。

其实我们这些“坏人”都还不够坏。认为我是坏人的,主要就是说我的产品是骗人的,比如脑白金。其实脑白金十几年来我自己一直在吃;比如黄金搭档,其实就是维生素,是国家营养协会根据中国人的特点设计的配方。黄金搭档被一些人认为是骗人的,但是一些美国配方的、相对于西餐设计的同类产品,在中国却卖得很好;比如“网游带坏未成年人”的指责。我也认为网游对未成年人是不好的,公司成立的时候,我就立了个规矩,坚持做成年人市场,不开发未成年人产品,不做

未成年人游戏元素,注册需要身份证,未成年人不得注册,不得进入游戏。

我们“坏人”做企业,一样要努力解决一个重要问题:企业的利益和员工的利益之间的矛盾。这不是说给员工无休止地涨工资,它会破坏你的管理,我们应该尽可能多地向员工提供利益,有利益大家共享。

一年多前,我们企业网游上市了之后,利润也还不错,公司里每个人都觉得贡献大。于是我就把每个项目都拆成独立的研发公司,集团公司占 51% 的股份,员工自己掏钱占 49%。我的策略是,你们自己研发,好的产品集团公司给你代理,集团公司享受销售环节的利润,研发环节的利润总部享受 51%,其他的给员工。

征途 2 最近要分红了,大家一分几千万,这一游戏正式运营还不到半年,团队中每个人的贡献都有所回报。但是我们也有很多项目最近要关了,公司的钱和他们 49% 的钱都花完了,这个项目没戏了,由于研发工作是交由团队独立进行,此时大家也不好推卸责任了。

你看,其实“坏人企业家”也是和谐的。

(摘自《商界视网》史玉柱/文)

存货中淘出亿万商机

等几十个参数给出一个合理估价,最后以买断、代销或外包服务的方式进行合作。但严格地说,我们的方向是做库存清理外包服务,未来我们希望更多的收入来自于帮助上游供应商解决库存问题后的服务性收入,而非目前类似传统经销商赚取进销差价的盈利模式。”炫动的掌门人鲍清华告诉记者。

做成中国的 TJX

炫动的做法看似新颖,但在国外其实已经屡见不鲜。在美国,有非常多从事存货清理生意的公司,他们通常被称作 OffPrice Retailer(折扣零售商)或者 Closeout Retailer(清仓货零售商)。其中最大的是 The TJX Companies, Inc. (NYSE:TJX), 其在 2010 年的营业收入是 219.42 亿美金。排名第二的 Ross Stores, In (NASDAQ:ROST) 在 2010 年的营收也达到了 78.7 亿美金。

TJX 是美国和全球领先的服饰和家庭时尚产品折扣零售商,在最新的福布斯全球 500 强企业位列第 119 位。2010 年其在全球六个国家运营

2717 家门店和 7 条连锁线,以低于百货商店和专卖店 20%—60% 的价格销售包括所有品类的知名品牌和设计师品牌的服饰产品,既有运动休闲,也有正装和 Fashion 部分的产品,TJX 的门店一般平均面积在 31000 平方英尺左右,单店年销售约 800 万美金。

炫动旗下的 ZKMAXX 西格玛折扣广场就是对 TJX 的模式进行本土化后推出的创新模式。基于上游供应链整合及市场拓展的需要,ZKMAXX 西格玛折扣广场目前专注销售知名运动休闲品牌的不良库存产品。

鲍清华说:2010 年,中国的运动休闲服饰市场规模约为 6053 亿,而过季运动休闲服饰的市场销售规模约占全市场的 15%。仅仅是上市运动休闲品牌的在中国的年销售总额就超过了 1300 亿人民币,按成本价统计,保守估计不良库存超过 150 亿人民币。因此,上海炫动未来战略发展的重点,将会放在自有库存清理通路 ZKMAXX 西格玛折扣广场的拓展上面,预计五年内 ZKMAXX 门店会覆盖全国 200 多个核心地级市,八年内覆盖全国 1300 多个核心县。

(摘自《21 世纪经济报道》)

用 140 个字 推销你的创意

我曾经同一位谷歌的早期投资者交谈,他说谷歌的人——谢尔盖·布林和拉里·佩奇能够用一句话向投资者解释他们的新服务:“谷歌让你在一点点击之内获取全世界信息。”今天,如果你走进这位投资者的办公室推销你的公司,你最好能用一句话展示给他一个大图景,这是他所期望的。

我数了下谷歌最初推销辞里的字数,发现它十分适合在 Twitter 上发布——64 个字母。当然, Twitter 允许用户发布的信息,最长能有 140 个字母。我想,对于那些绞尽脑汁去改进新产品、新服务、新公司或新方案背后信息的商业专家来说,这是个极好的锻炼。你能用 140 个字母,甚至更少的字描述产品吗?如果不能,去绘图板上返工吧。

这种方式可不是夸夸其谈,它背后是有科学依据的。我同华盛顿大学的大脑科学家约翰·梅迪纳交谈过。他说,大脑被设计成为先看到“大图景,然后是细节。”他给我讲了一个关于人类大脑进化的有趣故事——梅迪纳说,当原始人同一只老虎面对面时,他不会问“这只老虎有多少牙齿?”而会问:“它会不会吃我?”先是大图景,然后是细节。

苹果市场部的员工深谙此道。苹果每次在发布新产品时,都会首先用短句来表达一个框架式的信息,而且通常也在 140 个字母以内。比方说,MacBook Air 是简单的一句“世界最薄的笔记本电脑”,如果这是你对新电脑的全部了解,它就告诉你了太多信息。iPad 是什么?“包含苹果最先进技术的革命性迷人设备。”如果你用网络搜索上述任何一个词语,你就会得到成千上万条结果。这是因为苹果一直在使用自身营销和广告中所有的词语。博客作者和记者随后会选取同样的信息。

想想看,你有多少次在商会活动上,询问别人的职业,然后在接下来的十分钟交谈里继续迷惑?这是因为人们常常都太过随意,在大图景之前提供了太多细节。

在介绍和推销你的新产品、新服务或新创意之前,用 Twitter 的这种方式吧!简短有力的信息能够传达真正的好点子,而且事半功倍。

(摘自《福布斯中文网》)



曾有人说快时尚和品牌折扣连锁是中国零售业的下一个春天。国外的快时尚巨头如 H&M、ZARA、GAP 等,全球年销售额已经达到少则数百亿元人民币,多则上千亿元人民币。国内最大的快时尚品牌美特斯邦威 2010 年的销售也已达到 75 亿元人民币,已经在一定程度上佐证了这一断言。但是中国的品牌折扣零售行业目前来看,似乎还只是停留在预言。

而不仅为外人熟知的上海炫动实业发展有限公司(下称“炫动”)却已经默默地将被戏称为处理“垃圾货”的生意做到亿万规模。

变废为宝

对于服装鞋帽品牌来说,每年正常会产生采购额 15% 左右的不良库存(即上市超过 3 个月未能售出)。这些不良库存又可以分为品牌商不良库存和渠道商不良库存两大部分。

炫动所做的就是在帮助上游厂商解决不良存货的同时,最大化地挖掘存货的二次价值,让这些原本被看做“垃圾”的聚蹇能够变废为宝。