

“现在的中国快递市场和美国上世纪八十、九十年代很像,个性化需求在增长,肯定会需要便捷灵活的快递服务。”某知名投行詹姓资深投资人分析称,“在这种爆炸性时期,行业会整合得很厉害,会经历一个洗牌的过程。”

元旦、春节……年复一年,开年两个最重要的节日又让快递业问题爆发:物件爆仓、送货员疲于奔命,无法保证的服务质量与送货速度。眼下,“快递”再一次变成了客户口中的“慢递”。

根据相关统计数据显示,在我国工商部门注册登记的快递企业已经达到2000多家,分支机构更多达5000多家,此外,不少物流、运输企业也涉足快递业务。“现在的中国快递市场和美国上世纪八十、九十年代很像,个性化需求在增长,肯定会需要便捷灵活的快递服务。”某知名投行詹姓资深投资人分析称,“在这种爆炸性时期,行业会整合得很厉害,会经历一个洗牌的过程。”

价格战的末路?

除EMS以外,顺丰等其他快递企业都是改革开放以后,民营经济舞台涌现出的传奇“草根”。对于快递业的民营企业而言,家族制和地域商帮等色彩使得它们在创立之初凭借内部的巨大凝聚力迅速扩张;在应对竞争中的“价格战”时,这些草根英雄也显示了比传统意义上的“正规军”更

快递节日综合症问诊：低价竞争或到末路



强的进攻性。

“价格战一直是这个行业的关键词。如果从行业最早的两批人算起,一波(来自)浙江,另一波(来自)上海,后者就是被前者用价格战‘歼灭’的。”天凯企业营销策划公司高级合伙人、快递行业内资深人士孙义称,在桐庐站稳脚跟的“浙江派”很快就发现了,即便上海离得很近,但在运输系统的战略地位上,上海甚至远远超过杭州。

快递业行业资深“前辈”金任群(现中通副总裁,原申通市场、客服总监,海航天天常务副总)在回忆早期的价格战时也指出:“‘上海派’在初期稍微占得上风,很快就一蹶不振;而‘浙江派’由于独特而有效的方式赢得了全面胜利。其中,最为成功的就是申通。”

目前来看,摆在行业眼前的问题已经不是如何打好价格战,而是原先依靠家族制度和地域商帮文化发展起

来的中国民营快递企业到底能走多远?

对此,梁世勇持有乐观态度:“现在的困境对许多民营快递来说也是个转机,让他们清楚地认识到传统的管理模式已经走到了末路,因此可能会通过提高服务质量、加强企业内部管理等方式来提高附加值,走出价格战。”

兼并重组速度加快

上述快递业凸显出的企业规模小、实力弱、经营分散,产业集中度低,运营和管理能力滞后,价格战、延误丢件频发等问题,已经引起了国家有关部门的关注。

2011年6月,国家邮政局审议发布《关于快递企业兼并重组的指导意见》(以下简称《意见》)称,将积极争取

支持快递企业兼并重组的财税、土地等优惠政策,促使5年内,培育出一批年收入超百亿元、具有较强国际竞争力的大型快递企业。

事实上,早在《意见》出台前,国内快递业整合已开始走上快车道。“横向的关联产业之间的兼并重组已经开始。”中国快递咨询网首席顾问徐勇表示。

记者了解获悉,2010年3月29日,阿里巴巴正式和星晨急便快递公司签署合作协议,前者为后者注资3000万元,获取一部分股份,在电子商务配送方面展开合作;2010年5月,海航集团旗下的海航北方物流(控股)有限公司与天天快递创办者詹氏兄弟签订了合作协议,双方将以合资的方式重组天天快递。在新的合资公司“海航天天快递”中,海航集团控股60%,詹氏兄弟持股40%;不过,最引人关注的还是马云联合郭台铭,投资百世物流科技有限公司收购业内排名第六的汇通快递70%股权。

此外,近年来兴起的网购市场,也为快递业提供了新的投资动力。去年初,马云就曾宣布阿里大物流战略:未来两年里,阿里将先期投资100亿元,打造开放、分享的物流体系生态圈,为推动中国早日诞生全球领先的物流企业而努力。“未来十年中国一定会有自己的UPS。坏消息是,十年以后最成功的物流公司一定不是今天排在前十名的。”马云坦言。

(摘自《每日经济新闻》)

■创业者说 | 总结巴菲特给大学生的忠告,可以归纳为三个:多读书,多实践,多爱惜身体。

巴菲特的三个忠告

2008年5月3日,2.5万人从全球各地一齐来到美国中部只有40万人的小城奥马哈,参加伯克希尔公司年度股东大会。一位旧金山的17岁小伙子幸运得到提问机会,他问的是所有人都想问巴菲特的问題:“如何才能成为一个伟大的投资者?”巴菲特的回答直截了当:“读一切可读之物”。

要阅读,但不能只是阅读。巴菲特对小伙子说:“不要只读书,还要去投资,先用少量资金试试。”

总结巴菲特给大学生的忠告,可以归纳为三个:多读书,多实践,多爱惜身体。

第一个忠告:多读书

巴菲特回忆说,读书改变了他的命运。巴菲特从小就非常喜欢读书。高中毕业之前,巴菲特已经阅读了100多本商业投资书籍,几乎读完了图书馆里所有的商业投资书籍。

1950年,巴菲特大学即将毕业,他一心想上名校哈佛,却在面试中被拒,因为哈佛培养的是领导者,而不仅仅是专家。可是巴菲特从小到大只想成为一个股票投资专家。

塞翁失马,焉知非福。失望之余,他却偶然看到一本新书,《聪明的投资者》,格雷厄姆著,第一版出版于1949年。

巴菲特打开一读,猛然顿悟投资的真谛。于是他改去申请格雷厄姆所在的哥伦比亚大学商学院的研究生,在格雷厄姆门下学习到价值投资的真谛,成为有史第一个通过投资成为世界首富的投资大师。

第二个忠告:多实践

巴菲特鼓励大学生多多实践。“你真的能向一条鱼解释在陆地上行走是怎么一回事吗?在陆地上行走一天的经验胜过一千年的空谈。同样,实际管理一家企业天的实践胜过一千年的空谈。”

巴菲特之所以强调实践,一是因为只有实践才能检验投资理论,二是因为现实是不断变化的,只有

在实践你才能与时俱进,否则就会走向失败。巴菲特本人通过读书学习了格雷厄姆的价值投资之道,经过长期的实践,他扬弃其中一些,融入更多费雪投资超级明星企业的投资策略,这正是巴菲特投资业绩非常稳定又非常高的重要原因。巴菲特说:“我最重要的思想来自于格雷厄姆”。前面我们说过,巴菲特19岁在內布拉斯加大学读大三读到格雷厄姆的《聪明的投资者》:“就好像见到了光明。”

第三个忠告:多爱惜身体

巴菲特说:所有的读书和实践,都是由我们的身体完成的。表面上看,读书很轻松,但学生们都知道,长期而言读书也是一个体力活,对身体尤其是眼睛颈椎腰椎损害很大的活动。

至于投资实践,相对而言,也是一个对体力要求很少的活动,所以巴菲特现在已经82岁,仍然每天工作,管理公司2万多亿人民币的资产。

巴菲特对健康的重视甚至超过投资,巴菲特给大学生演讲时,经常用一个比喻:假如我只能拥有唯一一辆车,我要用上一辈子,那么我会如何对待这一辈子唯一的一辆车?

“我会把操作指南仔仔细细研究五六遍,我绝对会老老实实把这辆车停在车库里,决不会随便把它停在外面风吹日晒。哪怕稍微碰了一点点小坑,或者稍微有一条细细的刮痕,我都会马上去修补好,因为我担心会进一步生锈腐蚀。我会像照顾婴儿一样细心照顾这辆车,因为这是我这辈子唯一的一辆车,我得用上一辈子。”

“对待你的身心,应该和对待这辆车一模一样。你只有唯一的一颗心,只有唯一的一个身体,你得用上一辈子。如果你好好对待自己的身心,很容易会用上很多年。但是如果你不好好照料自己的身心,过了40岁之后,你的身心就会成为破铜烂铁千疮百孔,就像一辆开了40年却没有好好保养的老爷车一样。”(摘自《21世纪经济报道》)

■成功案例 I

每年的大型节假日,如春节、国庆、五一等等,很多公司、单位都要开年会。在年会上唱个歌、跳段舞,向同事们展示一下自己的才华,炫耀一下自己的另一面,成为很多上班族的梦想。但是很多人没有受过正式的艺术培训,所以,对自己的表现难免会觉得略有缺憾。毕业于沈阳音乐学院的小杨看到了其中的商机,他开设了沈阳首家专注成人艺术修养的培训机构。经过6年的创业,他获得了不小的财富。

“麦霸”培训班的商机

沈阳的艺术培训中心很多,但是都是针对青少年的。为什么小杨会选择成人艺术培训呢?这个市场到底有多大?

小杨说:“以前,我也是开设青少年艺术培训班的,地点在市府广场附近,但是这个市场竞争非常激烈,价格战,拉人头,存在很多问题。我一个刚毕业的大学生,没有太多人脉,经营得很吃力。一次偶然的机会,我看了浙江卫视《麦霸英雄汇》的节目,这个节目让很多成年人喜欢上了去KTV。然而我发现普通人去KTV唱歌存在高音上不去、低音下不来、大声喊唱等问题。回来后,经过整理,我推出了针对

“麦霸”催生赚钱商机

成人的‘麦霸’培训班,结果当天就有20多人报名,多数都是附近写字楼里的白领和开车路过的商务人士。”

“麦霸”培训班的成功,让小杨看到了成人艺术市场的商机。此后,他专门在太原街某商场里开了一个成人艺术修养学堂。小杨说:“作为一个大都市,沈阳成人艺术市场很大,如果投资合理,规模够大,能够接到大企业、大集团的年会艺术培训,一年可以创造百万财富。”

最好选在大型商场里

对准备进行成人艺术培训的投资人,小杨给出了自己的建议,他说,成人艺术修养学堂的投资规模可大可小,开个小规模成人艺术修养学堂一般在25万元左右,大型的几百万元也可以。“以我的小型成人艺术修养学堂为例,我花钱最多的就是房租。成人艺术修养学堂不同于青少年的艺术培训班,选址是关键中的关键。青少年艺术培训班Cye选址的原则是离学校越近越好,哪怕是居民楼里也行,但是成人艺术修养学堂则不行,选址一定要在传统老商业街上,最好是商场里,楼下有停车场,学习完了还能逛逛街,看看电影。我共计投了25万元,其中,10万元用于房租,8万元用于装修,4万元用于购买设备和乐器,3万元是流

动资金。”小杨说。

经营秘籍:课程设置是生意根本

小杨说,成人艺术修养学堂需要根据市场需求设立不同的培训课程。经过多年的摸索,他总结了三个系列的课程,他说:“这些课程都是经过市场运作筛选的结果,每个课程都有固定的消费人群。第一个系列是‘才艺速成系列’,这里面有浪漫钢琴速成、典雅古筝速成、K歌麦霸、专业演唱培训、竹笛、葫芦丝、二胡、萨克斯速成培训、疯狂吉他速成、茶艺培训课程、乐感提升课;第二个系列是‘口才速成系列’,包括魅力口才、当众讲话训练、即兴演讲训练、沟通技巧训练;第三个系列是形象提升系列,课程有优雅气质训练、完美妆容塑造、服饰色彩搭配、个人形象塑造。”

据记者了解,小杨的经营模式很简单,一般都是课时制,每课时为100元,随到随用,不设期限。这让很多没有时间的白领可以根据自己的时间定制课程。而授课方式多数为一对一,这样可以保证教学质量和学员隐私。据小杨透露,这样的培训课的利润为15%左右。

(摘自《时代商报》)



薛蛮子:互联网投资将进入蛰伏期

日前,著名天使投资人薛蛮子在2011中国互联网产业年会上深度解读了2011中国互联网产业热点以及2012年发展趋势,语言犀利、观点精彩,引起业内外广泛关注。

2011年,很多人通过微博打拐认识了薛蛮子。其实,他的另一个身份是天使投资人。在他看来,2012年上半年,中国互联网投资额将会锐减。“短时间内,我看不到中国概念股恢复”。由于大部分投资者都是人云亦云跟风投资,因此只要一个不投,大家都不会出手。从这个角度来说,2012年是资本的寒冬,投融资市场将进入蛰伏期。不过对创业者来说,这是一个创造价值,锻炼内功好机会;对天使投资人来说,也是一个捞便宜的机会。

薛蛮子认为2011年是天使投资的元年。此前,天使投资的概念无人知晓。如今,创业公司在还没有得到投资机构青睐之前,天使投资发挥着越来越重要的作用。而且,很多投资机构开始建立自己专门的天使投资。与此同时,2011年也是微博之年。由于微博把人和人之间交流成本降到最低,而且更加便捷,对投资业也带来巨大的冲击。“我现在几乎80%以上项目都在微博上找。”

薛蛮子还称,2012年对于移动互联网来说是“好日子的开始”。当智能手机价格低至普通手机水平,网络等外部条件愈加成熟,移动互联网用户将迎来爆发式增长,各种移动网络应用更将层出不穷。他认为移动互联网发展需要时间,但是这个春天一定会到来。

(摘自《中国信息产业园》)



自文化产业被定位为国家重点支持的产业,一股文化热开始席卷全国,从政府到投资界、产业界都陷入兴奋状态。与此同时,一些细分的文化创意产业也开始引起资本的关注,比如体育文化产业。

日前,以“秀王”品牌为核心业务的北京明日阳光体育文化发展有限公司(以下称:明日阳光)获北京环新创业投资管理有限公司3000万元投资,首次注入资金500万,两年分两期注入。据了解,此为国内篮球文化产业的首个风险投资案例。

明日阳光董事长许云飞告诉记

者,资金主要用来建设品牌,同时,2012年将在省级城市建立5至10个培训网点,完成局部的培训网络布局;3年内在全国成功复制标准化培训模式,力争实现全国1000家培训教学点的发展目标。

是否新蓝海?

数据显示,在欧美国家体育产业已成为国民经济的支柱。美国体育产业的年产值达到2000多亿美元,是汽车制造业总收入的两倍,达到GDP的2%;英国体育产业年产值达70亿英镑,超过汽车制造业、烟草业的产值。我国体育产业年交易额在500亿人民币左右,基本由体育用品市场所

文化产业掀热潮 篮球培训引资本注意

支撑。目前我国已经拥有全球65%以上的体育用品生产份额,其中运动服装、运动鞋占世界份额高达80%。

事实上,我国体育产业的短板在于体育服务业,体育文化创意产业。许云飞认为,相比之下,这一块的市场大得惊人。仅仅以篮球为例,据国家体育总局篮球运动管理中心的调查结果显示,中国是世界篮球人口最大的国家,截至2010年,中国篮球人口已占全国总人口的19%,接近2亿人。

中国近4亿青少年中大多表示篮球为其最喜爱运动项目,现在年轻的家长,更希望孩子去篮球场。据国家体育总局2010年的调查,仅室外篮球场就占全国全部43万块室外体育场中的79%。

“然而,目前中国的篮球产业人均消费每年只有3美元,由此可以预计我国未来的篮球产业市场将会达到十分可观的规模。其中作为篮球文化创意产业的篮球培训、篮球表演等,无疑

是体育文化这个新蓝海的重要组成部分。”环新创投董事总经理柳艳舟表示。

外教、场地费成难题

篮球作为许云飞的个人爱好,一直也很关注这项运动。许云飞发现,在这个领域有着惊人的市场,只是这个市场现在也鱼龙混杂,“除了专业训练营以外,北京有40多个篮球训练营,很多时候一个夫妻店就可以做一个训练营,平均一个学生1500元左右的学费,招到100个学生就可以有一年的生活费了。”由此,许云飞说品牌对于篮球文化市场而言“至关重要”。

“现在整个篮球文化培训市场都还处在蚂蚁状态,包括我干了这么多年也是蚂蚁,只不过我这只蚂蚁想要有点内涵,想有点东西。如果想要内涵,教学内容是第一核心竞争力。”许云飞说,“每次英语和篮球的课保持两个小时,上课之前必须有礼仪培训,要学会团队精神和感恩。”许云飞

认为这是明日阳光与其他篮球训练营不一样的地方。

因为曾有家长表示英语培训机构里的老师有口音,许云飞开始引进外教,开拓篮球训练过程中教英语的模式。“孩子们可以边学篮球边学英语,外教绝对都来自美国”,每个外教月薪3万元的薪资支出占到明日阳光1/3的开支,而且“北京篮球场地费太贵了”,许云飞说“这些年做得很辛苦,但是就是太喜欢篮球了”。

创立明日阳光之前,许云飞曾从事过教师、证券、房地产行业。曾有某著名投资公司欲投资9000万,最终因为“觉得有点小”而没有投资,许云飞说,因为9000万元而制定的扩张计划在3000万元的投资计划下“依然进行”,因为“如果我们把品牌做好了,一切都很自然,与投资进来的钱的数量关系不大”。

(摘自《每日经济新闻》陈莉莉/记)