



“急功近利”不能诞生连锁奇迹

近日,在“沈阳服装行业高峰论坛”上,应邀的中国服装商会副会长冯德虎、服装零售专家李静等专家作为嘉宾,与沈阳服装行业精英共同探讨“品牌服装如何走连锁加盟之路”这个热点议题。

这样更利于他们抢到好的地址,发挥规模效益,对品牌拓展也较有利。

观点四:培养店长要从新人开始
■发言人:沈阳市工商联副主席 高佩璇

如何快速执行“店长养成”的策略,各连锁品牌的养成策略,各有差异。归纳来说,以同业挖角与自我养成两大类,较为常见。暂且不论这两大养成类别的良莠差异,或是对连锁事业人力资源的冲击压力,从新人到店长的各层级,各有明确的专业培训课程与考核认证制度,将岗位资质与学程相结合。

以某知名连锁餐饮为例,新人C级服务员B级服务员A级服务员站长(组长)助理店长副店长店长,各层级之间的晋升条件,规范了明确的培训课题的考核制度。从服务员阶段的强调技法的培养到管理阶层的偏向心法的养成。

店长是个较特殊的管理职称,门店的运营,往往是例常性的操作。因此门店内工作伙伴间的工作情感,往往也较为融合,这样的工作氛围,特别容易强调工龄年资,也较容易排斥外来者。因此连锁门店较少有外部空降的店长。较合理而安全的人力资源制度,是将空降者,依其产业资历,核定为在本企业的层级,然后依照培训体系的学程要求,接受培训与考核,回归一致的养成体系。

观点五:亮剑精神很重要
■发言人:北京盛高咨询集团 CEO 李鑫

服装品牌的连锁经营模式可能会像设计的那样运行,许多人连锁经营的特性可以用“神话”来描述。能否创造神话,其实在于一种精神。今天的世界,是合作与竞争并存,侵略与开拓相联系的。李云龙在《亮剑》中这样说道:“面对强大的对手,明知不敌,也要毅然亮剑,狭路相逢勇者胜。即使倒下,也要成为一座山,一道岭。”在未来的商战活动中,面对强大的对手,未必“勇者胜”。狭路相逢,“先者得势,智者必赢”!

(摘自《时代商报》王雪/文)

创业四步走 让你步步为赢

现在,选择自己创业的朋友越来越多,但是我们在何时选择创业最合适呢,又该如何去把握创业机会呢?

其实创业的来源是很多的,主要是来自四个方面:1.针对现有的产品与服务,重新设计改良。2.追随新趋势潮流,如:电子商务与网际网络。3.机缘凑巧。4.透过有系统的研究,发现创业机会。我们在挖掘创业机会时,必须从这些方面好好入手。下面可以跟大家分享一下寻找创业机会的做法。

一、分析特殊事件来发掘创业机会

例如,美国一家高炉炼钢厂因为资金不足,不得不购置一座迷你型钢炉,而后竟然出现后者的获利率要高于前者的意外结果。再经分析,才发现美国钢品市场结构已产生变化,因此,这家钢厂就将往后的投资重点放在能快速反应市场需求的迷你炼钢技术上。

二、经由新知识的产生,来发掘创业机会

例如,当人类基因图像获得完全解决,可以预期必然在生物科技与医疗服务等领域,带来极多的新事业机会。

三、分析矛盾现象来发掘创业机会

例如,金融机构提供的服务与产品大多只针对专业投资大户,但占有市场七成资金的一般投资大众却未受到应有的重视。这样的矛盾,显示提供一般大众投资服务的产品市场必将极具潜力。

四、经由新知识的产生,来发掘创业机会

例如,当人类基因图像获得完全解决,可以预期必然在生物科技与医疗服务等领域,带来极多的新事业机会。

在我们寻找到了一个好的创业机会,就必须抱定目标勇往直前。不管是创业或是梦想,创业也不是个简单的游戏,必须全心投入,其中影响成败的因素极为复杂,创业者更需要有相当大的勇气及独立自主的精神,才能竟其功。有人说:“人生有梦,筑梦踏实”,做个掌握自己生活的主人,永远都不要轻言放弃。

以下我们针对创业机会的市场与效益面,提出一套评估准则,并说明各准则因素的内涵,目的是为创业家提供评估是否投入创业开发的决策参考。

【市场评估准则】

1.市场定位:一个好的创业机会,必然具有特定市场定位,专注于满足顾客需求,同时能为顾客带来增值的效果。因此评估创业机会的时候,可由市场定位是否明确、顾客需求分析是否清晰、顾客接触通道是否流畅、产品是否持续衍生等,来判断创业机会可能创造的市场价值。创业带给顾客的价值越高,创业成功的机会也会越大。

2.市场结构:针对创业机会的市场结构进行五项分析,包括进入障碍、供货商、顾客、经销商的谈判力量、替代性竞争产品的威胁,以及市场内部竞争的激烈程度。由市场结构分析可以得知新企业未来在市場中的地位,以及可能遭遇竞争对手反击的程度。

3.市场规模:市场规模大小与成长速度,也是影响新企业成败的重要因素。一般而言,市场规模大者,进入障碍相对较低,市场竞争激烈程度也会略为下降。如果要进入的是一个十分成熟的市场,那么纵然市场规模很大,由于已经不再成长,利润空间必然很小,因此这项新企业恐怕就不值得再投入。反之,一个正在成长中的市场,通常也会是一个充满商机的市场,所谓水涨船高,只要进入时机正确,必然会有获利的空间。

4.市场渗透力:对于一个具有巨大市场潜力的创业机会,市场渗透力(市场机会实现的过程)评估将会是一项非常重要的影响因素。聪明的创业家知道选择在最佳时机进入市场,也就是市场需求正要大幅成长之际,你已经做好准备,等着接单。

5.市场占有率:从创业机会预期可取得的市场占有率目标,可以显示这家新创公司未来的市场竞争力。一般而言,成为市场的领导者,最少需要拥有20%以上的市场占有率。但如果低于5%的市场占有率,则这个新企业的市场竞争力虽然不高,自然也会影响未来企业上市的价值。尤其处在具有赢家通吃特点的高科技产业,新企业必须拥有成为市场前几名的能力,才比较具有投资价值。

6.产品的成本结构:产品的成本结构,也可以反映新企业的前景是否亮丽。例如,从物料与人工成本所占比重之高低、变动成本与固定成本的比重,以及经济规模产量大小,可以判断该企业创造附加价值的幅度以及未来可能的获利空间。

(摘自《渠道网》)

观点一:烧钱不能成就“特许经营”

■发言人:沈阳服装商会执行会长姜敬洪

国内某运动鞋品牌,2004年初开始进入国内市场,其首先用特许经营作为布局之道,意欲在全国各地发展特许专卖,通过特许经营模式抢占本土高端运动市场。该品牌不惜耗费巨资召开大型的招商会,聘请明星代言等。可惜由于急功近利,盲目发展,所有的推广手段并没有达到预期的目的。由此可见,市场上虽然有奇迹显现,但是这种令人快乐的期望或许仅仅是一种奢望,黑马毕竟是少量,奇迹也并不多见。

特许经营之路,征程漫漫,荆棘丛生,我们只有踏实地走好每一步,才能在特许经营的漫漫无止境征途中有所斩获。因此,特许公司要成功运作特许经营,除了有诱人的加盟政策之外,科学的运作方法是保证。比如,必须形成可供复制的“成功模式”,然后要用一套“特许加盟武器”,对企业品牌、管理、运作技巧、规章制度、技术要求等进行标准化,使之成为特许加盟的系统化解决方案。有了它,辅以系统的培训、严密的督导体系,一个科学化的特许经营就有了保障。

观点二:特许模式要有控制力

■发言人:中国服装协会副会长 冯德虎

特许模式要有控制力。服装加盟

老板们的另类宠物缘

穿什么衣服能反映出人的性格,看什么书能反映出人的性格,你想过吗,养宠物同样能反映出一个人的性格?诗人出身的地产大亨黄怒波在办公室里养着长1.5米左右的鲨鱼,温商周林养着变色龙……

养变色龙:适应变通

温商周林在自己的办公室养着一条变色龙。不要以为他是一个没有立场、处事圆滑的人,事实上,他的性格和变色龙刚好相反,是一个讲究诚信的商人。变色龙是一种“善变”的树栖爬行动物,它能够随着周围环境的变化改变自己的身体颜色以隐藏自己,是自然界中的伪装高手。变色龙用舌头捕食时动作极快,每次只需1/25秒。周林专门饲养了蟋蟀供他的小宠来食用。他之所以喜欢这种宠物,更看重这种宠物的一种品质,那就是超强的适应力,他认为适应力是一个商人必须具备的素质。每当工作劳累时,他就站在变色龙面前,静静地看着这可爱的宠物。

□专家分析:事实上,喜欢喂养这类宠物的人,智商往往较高,但情商却偏低。变色龙等爬行动物防御心较强,有很厚的外壳,就像人为了保护己而穿上盔甲,所以,这类人比较敏感警觉,他们不善于与他人交往,对别人的议论也会抱有不在乎的态度,所以他们没有太多的知心朋友。

养翠青蛇:表面优越 内心无助

“这蛇没有毒,挺温顺的,也不

咬人。”“富二代”马驰一边给记者看他的翠青蛇,一边说道,“只要没有人惹它,蛇都不会主动攻击人。”据了解,翠青蛇是常见的一种宠物蛇,又名小青龙、青蛇、青竹标。它是一种脾气非常温顺的无毒蛇,性格“内向”,既不攻击人也不咬人,但两旁的路人见了翠青蛇都选择绕道而行。当谈到怎么喂养翠青蛇时,小马说这很简单,只要半个月喂一条小鱼就行了,因为翠青蛇消化食物的速度比较慢。平时小马谈生意的时候就把蛇放在一个小盒子里,带在自己身边,不忙的时候就拿出来玩一下。晚上也把它关在盒子里,“不看好,它会跑的。”他说,蛇不像小猫、小狗,一叫就回来了,所以他从来不让小蛇到处乱爬,一般都放在手上。

□专家分析:养此种宠物往往代表自己的一种愿望,这种愿望是独特的,很引人注目的,但很多时候那种独特感、优越感,恰恰反映出内心的懦弱与无助。

养金龙鱼:拒绝束缚

在河北商人王国川的办公室里,养着金龙鱼。他说金龙鱼威武又不失妩媚的游姿很吸引人,不过这种鱼相对娇贵一些,照顾这些可爱的鱼儿要更有耐心,而且讲究科学的方法。他也不掩饰自己希望这种象征富贵的鱼儿给他带来更大的财富和好运。

□专家分析:喜欢此类宠物的商人向往自由自在的生活。在他们的眼里,世界是纯粹的,有时候感觉就像童话一样。鱼的特质是悠然自得,不受拘束。养鱼的人往往性格豪迈奔放,崇尚大自然,拒绝受到束缚,需要极广阔的自由空间。如果您的朋友有养鱼的嗜好,在与它交往过程中,建议您不要在他耳边唠叨:某某买房、买车了;某某升职加薪了;或是要求他干自己不愿意做的事情。喜欢养鱼的人更注重情操的陶冶,他们往往喜欢生活在自己



的世界中,并对此很满足和享受,与他们相处要学会远离现实,多和他谈谈你对未来的向往、憧憬。向爱鱼人表达感情时也不要太过直接和热情,因为他更喜欢含蓄的交往,你可不要以为他不在乎、不珍惜你的感情,恰恰相反他是在用自己的方式,小心地保存这份感情。

养宠物猪:广阔胸怀

古玩商人秦南最近养了一只宠物猪,她说这只小猪天资聪颖,活泼好动,很通人性,会认主人,只要主人对它好,它也会以优秀的表现来回报主人。出生后就会用嗅觉辨别主人,猪对生人很是警惕。它的“眼神”不佳,嗅觉和听觉十分出色,能像狗一样凭嗅觉找到主人的身边。作为猪中“贵族”,宠物猪非常喜爱干净,出生后就知道如厕有专门地点,绝不会吃喝拉撒均在一处。好奇心强,杂食性,不挑食,可以吃猫食狗食,也可以吃稀饭。

□专家分析:养宠物猪的人,拥有别人难以想象的广阔胸怀。试问,连猪都能容忍的人,还有什么不能忍受呢?而且他们对生活有着特殊的要求,和这些人相处,你会觉得生活真的充满享受的乐趣。

(摘自《时代商报》王雪 金蔚/文)



七大创业技巧 助你成为百万富翁

随着创业人群的与日俱增,单凭自己的一技之长和一个好的项目,已经远远不够。分析成与败,看看众多的淘汰案例,创业者要想成功,应该具备怎样的能力呢?

技巧一:创业者要具有专业的行业技能

创业者在工作中不需要事事具备,面面俱到,但是熟练的专业知识,精湛的专业技能却是保证自己在业内游刃有余的必备条件。尤其对于从零开始创业者来说更加重要,希望集团是从自己的手工作坊发展起来的,宋城集团是从自己的海南阳光沙滩发家的。

现在的社会是人才化社会、个性化社会,想通过权利和财力领导行业人、吃行业饭是不现实的,影星、明星出来开饭店、做生意结果血本无归的比比皆是。可见吃专业饭、赚专业钱拥有过硬的专业知识是多么的重要。

技巧二:创业者要有独到的管理能力

说到管理可能大家都拍胸脯说:管理,那不容易,不就是管管人,动口不动手的事么,谁不会?其实不是那么简单,小到经营一个家庭、大到经营一个国家,都需要有科学的管理。

如何能将内部的资源利用最大化?如何能使一个企业的办事效率最大化?这都是与科学的管理有直接的关系。对于一个企业来说就更重要了,良好严格的管理体制,能使企业散发活力,充满生命力,这就形成了企业文化,能带领企业进行团队作战,其作用可想而知;相反一个没有科学的管理能力的创业者带领的企业就如一帮团伙,哪里起火哪里救,哪里出事哪里死。何谈战斗力,哪来生命力?

技巧三:创业者需要有敏锐的眼光

作为一个创业者是要带领一个团队打天下的人,是一个事事冲在最前线的人,是一个与形形色色的现象打交道的人,是一个能审时度势,透过现象看本质的人。这就需要有敏锐的目光去区别是非、辨别真伪、洞察秋毫、预算未来。

技巧四:创业者要有坚强的毅力

失败的挫折你能经受得起么?面对枯燥的工作和美女大餐的诱惑你能舍身取义么?不死不活的经营现状你能坚强地维持和奋斗下去么?面对电脑你能静坐一整天么?如果不行,说明你缺少坚强的毅力,还需要自我磨练。

技巧五:创业者要具备宽大的胸怀

海之宽博,令人敬畏,让人敬仰,因为它有容乃大;山之壮观、巍峨,令人感叹,让人喜爱,因为它躯体高大;领袖之风采让人敬佩,令人仰慕,是因为其胸怀之宽广,知识之广博,为人之和蔼,处事之冷静。

人非圣贤,孰能无过?面对下属过错,面对别人的差错就斤斤计较、小鸡肚肠,又怎么能够让别人对你信任,对你服从呢?创业之道乃集集体之力量,统一发挥,方能克难制胜。

技巧六:创业者要诚实守信

有位商业老前辈说得,关系就是人脉,人脉就是钱脉。有了钱脉何忧创业不成?然而如何建立牢固和庞大的人脉呢?回想三国之刘备,内严外宽,外直内奸,以意得人心,以善博天下,以信立世间,方才领导众多大才,成就一番伟业。

商场如战场,其道理何其一样。和员工交流需要诚实守信,否则谁能相信你,又怎么能为你卖命?和客户交流需要诚实守信,否则又怎么能相信你能办好事情,怎么敢和你从事商业交往呢?

技巧七:创业者要踏实稳重

世界之大,形形色色,不奇不有。和平之世,商业泛滥,信息爆炸,得道志士,比比皆是;然而,庸才之辈,奸邪之徒也猖獗成灾。如今创业了,市场的诱惑很多,客户的一个电话时常就是一个陷阱,熟人的一句介绍时常就是一个圈套,面对如此,如不稳重,不踏实,急功求成必然败走南疆。

(摘自《商界招商网》)

