

扎根食品机械行业 开创一站式购物新纪元

——访成都启洲包装设备有限公司总经理李启洲

启洲,从一个响亮的人名到一个辉煌的企业,承载着双重意义上的成就。如果说成都启洲包装设备有限公司是中国食品包装机械行业独一无二的行业之星,那么李启洲便是驾驭这颗耀眼明星的舵舵勇者。从最初的搬运工到现在的企业家,从最初两个人的经营部到现在的产业化企业,李启洲,造就了一个行业的传奇。

“不是卖产品,而是卖自己”

通过近十年的发展,成都启洲包装设备有限公司已成为一家生产、销售、服务一体化,集经济、高科技产业于一体的综合性企业,产品也从单一经营的包装机扩展到食品机械、制药机械、化工机械设备、加工机械设备等,主要代理品牌有世界 500 强企业美国伟迪捷,中国大型企业如山东诸城晶品、广东恒立、温州鼎业、温州华侨等。李总说,在食品包装机械行业摸爬滚打这么多年,现在总算有了一点基础,“从我入行做销售员开始,我就信奉一条原则,那就是‘你卖的不是产品,而是你自己’。所以,我一直以热情的态度,以一颗真诚的心与客户打交道,让他们知道你是在认认真真干实事,是在尊重他们、重视他们,真正地让他们需要得到满足。客户心目中有了良好的印象,对你自然也就有了信任。”

也正是由于李总这种“卖自己”的销售理念,让他从低层销售员做到了企业掌门人的位置,在食品机械行业开辟了自己的一番天地。谈到企业的核心竞争力,李总说,启洲参与市场竞争最大的优势在于价值、品牌和服务这三样法宝,“价值不止指产品的价值,还包括个人的价值。让客户绝对满意你的产品的同时,更要让他们满意你这个人,因为你不是只卖那一件东西。而品牌建设是企业发展的必然,是企业核心的竞争力,拥有品牌,才能拥有市场。所以我们一直在学习其他优秀企业的品牌建设之道,并结合我们自己,努力打造‘启洲’这个品牌。至于服务,我们有一支专业的售后服务队伍,为客户提供咨询和技术支持,确保客户满意。”李总解释说。正是这三样法宝,让启洲不仅在激烈的市场竞争中站稳了脚跟,而且不断发展壮大,成为食品包装机械行业一颗冉冉升起的新星。

无论是食品机械、饮料机械还是制药机械,启洲的销路都非常好。“质量求生存”,他们一刻都没有放松。“就拿食品机械来说吧,我们严格遵守国家《食品安全法》,确保所生产或代理的每一台包装机、封口机、真空机、加工机械等凡是与食品有关的机械,出厂时都是安全的,保证了客户在使用的时候食品健康无污染。哪一台质量不过关,绝不卖给客户。”李总坚定地说。凭着客户的信任,启洲的产品已走出西南,走向全国,出现在各大食品、饮料、制药等企业的厂房里和家庭作坊里,成为新疆八大怪、五粮液集团、丰谷酒业、中德华能、金宫伟业、千和酱油等知名企业的主要供应商。“启洲的最终目标,是要打造成整个食品包装机械行业的一站式购



物平台,让个人或企业所需要的机械以及配套设备在我们这里都能够买到,应享受的服务都能享受到。”李总信心满怀地说。

“改革机制,以人为本”

一个企业,必须要有先进的文化理念做支撑,才能发展和强大,才能在滚滚商海大潮中立于不败之地。而启洲,就是这样一个企业。先进的企业文化和管理机制,为启洲的发展壮大注入源源不断的动力,终取得如今之绩。而这,与李总的睿智是分不开的。“公司刚成立的时候,只有两个人,完全采取传统的营销模式,赚的钱全装进自己腰包,没有正规的营销、售后体系。后面员工多了起来,也没为他们着想。这些都阻碍了公司的发展,管理经营方面出现了很多问题。那样下去是肯定不行的。”李总如是说。公司的发展与落后的企业机制形成了一对尖锐的矛盾。眼看公司发展受阻,李总随即进行了一系列改革,量身定制了企业文化理念、管理机制以及营销模式,并斥资建立了专业的售后服务团队,同时将地址从西门车站迁至现代工业物流港——万贯五金机电城内。在员工关爱方面,李总推崇“以人为本”,“除了提供好的福利待遇,还要营造轻松愉快的工作环境,让员工把公司当成自己的家一样,大家在一起就像兄弟姐妹一样愉悦共事,让工作对于他们而言,是心甘情愿去做,而不是‘不得不做’,真正把工作当作自己的事业。而且公司还定期进行教育和培训,并搭建完善的晋升平台,让大家不断提高职业素养和专业水平,进而获得广阔的发展空间,让员工在为公司创效益的同时实现自己的人生价值。”

李总感动地说,每到旺季,公司业务特别多,虽然每位员工都没有一分钱的加班工资,但是员工们都自发加班,节假日不休息,每天都把事情处理完了才下班。这个时候很多人都会病倒,有的甚至住院。“我觉得我欠他们很多。如果不是我的员工,启洲也走不到今天,真的很感激他们。我也会尽我所能,去回报他们。”李总博大的心怀让人敬佩。也正是那些扫清障碍、铺路搭桥的改革,和对员工工人般的关爱,让启洲克服前期困难,

一步步走向了行业的高峰。李总幽默地说:“改革机制和以人为本双管齐下,让启洲从泥坑里爬了出来,不死还健康长大了。”

“打造食品机械行业一站式购物平台”

没进入食品包装机械行业之前,李启洲曾是建筑工地的一名搬运工。“我是一名地地道道的农村娃出身。那时候做搬运工,只能勉强养活自己。我当时想啊,将来要结婚生娃,要撑起一个家,做一辈子搬运工可没有出路。”李总说。带着对未来家庭的希望和责任,1998 年初,李启洲辞掉干了三年的搬运工工作,进入食品包装机械行业做起了一名销售员。“当时也没什么经验,很多时候还要看别人的脸色。但是我觉得我能挺下来,至少我看到了出路,不仅能拿到比搬运工高得多的薪水,还能跟各种各样的人打交道,这是很好的锻炼和学习过程。”于是,李启洲白天跑销售,晚上就在家攻读各种销售、经营类的书



“十二五”期间国产高压开关市场需求扩大

高压开关市场的需求动向从某种程度上说取决于电力市场的发展,近年来,全球输配电设备市场需求总体呈上升趋势,同时随着农网改造、特高压、超高压直流输电等工程的建设,带动了我国输配电设备行业的快速发展。据预计,“十二五”期间国产高压开关市场需求扩大。

具体而言,特高压电网的稳步发展对开关的技术发展及应用市场会带来良好的预期,将推动我国的高端开关制造业及相关制造行业的发展;配网提升和农网改造以及铁路电气化、城市轨道交通建设加大需求等因素,中低压开关的应用市场必然会进一步扩大。

“十二五”时期,我国高压开关行业应以坚强智能电网全面建设为契机,以特高压交、直流输电工程为依托,增强自主创新能力,大力提升开关设备智能化水平,推进环



保、节能、减排设备;应以特高压输电技术和先进电气设备及集成技术为重点发展领域,深入开展 1000kV 特高压输电及关键设备、核心技术研究,加速交、直流高压设备的完全国产化;并通过先进电气设备及集成技术的前期研究,力求在超导电力装备关键技术有重点突破;努力促进产业结构优化、升级,进一步提升行业整体技术水平和国际竞争力,努力实现高压开关行业由大到强的转

变。我国制造业发展到今天,在高端产品技术和质量没有突破性创新的时候,诸多的中低端产品已出现产能过剩情况,产品同质化现象严重,加大了发生行业危机的风险。

我国的工业制造业产值已经在全球制造业产值中的 20%,但这些大都是只是靠附加值产品数量达到了占有目的,有国内制造业领域产品技术不高,一款产品被重复开发很多次,在技术又没有突破,这就造成了相当大的资源浪费。其中,高压开关这一产品表现尤其印证了这一不良“模式”。

高压开关是一种额定电压 3kV 及以上主要用于开断和关合导电回路的电器。近年来,随着产能过剩引起竞争加剧,原材料、人力成本的不断上升,我国高压开关行业如履薄冰,由此引发的价格下降、利润下滑让全行业走到一个十字路口。新形势下,智能电

网与特高压的建设对开关的小型化、可靠性、自动化、智能化提出了新的要求,于是,高压开关行业整合与洗牌被推到改革的风口浪尖,业内普遍用“大浪淘沙”来形容高压开关目前所面临的尴尬处境。

有关人士认为,随着国家工业水平的不断提高,高压开关行业落后产能相对过剩,产品同质化越来越明显,由此引起价格竞争。从业主的角度来讲,产品技术水平差不多,那么低价中标便不可避免。在这些问题的同时作用下,产品价格一路降低,对各个企业造成了很大的影响。开关行业的布局和策划需要有个总体考虑。盲目地进入本行业以及盲目地扩大生产能力造成开关制造业的无序竞争,特别影响到产品的合理定价,当销售影响到企业的正常获利时,必然会影响到产品的质量,造成恶性循环。

指数天地

工程电商交易指数：2012 不是工程机械末日

■ 慧聰

2012 传说中的世界末日并未到来,但世界各国过得也不那么轻松。中国工程机械行业依然在寒冬中艰难跋涉,无论是制造企业还是代理商都感到压力重重。经济增速放缓,下游需求萎缩,应收账款高企,在加上产能严重过剩,不由得让人们意识到这是我国工程机械黄金十年后最困难的一年。

据中国机械工业联合会 2012 年 12 月 24 日发布的数据显示,截至 11 月底,全国工程机械行业完成工业总产值 5453.26 亿元,累计同比增长为负 0.43%;完成销售产值 5366.83 亿元,累计同比增长 1.17%。产销率为 98.42%。这是一个需要改革创新的时代,也是锐意进取奋发图强的时代。

一、2012 年工程机械产品全国各地区求购信息统计

2012 年以来全国各地区需求变化基本保持不变,华东地区以 115.91%的需求占比始终排在第一位,华北地区以 97.69%的占比排名第二,华中地区以 89.17%的占比排名第三。东北地区、华南地区则不容乐观,占比分别为 18.96%和 22.71%。

华东地区的需求始终保持第一的主要原因来自传统求购大省山东的高需求,华北地区需求占比排在第二主要是因为北京市对工程机械产品需求一直保持领先,东北地区和华南地区较其他几个地区则相对低迷一些。

二、2012 年工程机械产品关键词热门搜索 TOP10

数据显示,振动筛以 4.19%的占比成为 11 月最热门搜索词,挖掘机以 1.99%的占比排在第二位,较上个月增长了 0.23%,破碎机以 1.51%的占比排在第三位。

三、2012 年工程机械产品全国求购信息统计

东北地区与西南地区虽然需求占比均不容乐观,但却出现供不应求的现象,东北地区的求购占比为 18.96%,供应占比为 13.96%;西南地区的求购占比为 23.84%,供应占比为 10.74%;而华东地区虽然求购占比是全国最高的,但该地区的供应也远远大于其他地区。

四、2012 年工程机械产品热门求购城市市前十排名

11 月工程机械产品热门求购城市市前十排名中北京市以 6.40%的占比位居榜首,其次是上海市及山东省分别以 3.67%和 4.35%的占比位居第二和第三。

北京的需求量能一直保持领先,主要受楼市影响。北京房地产业协会近日发布的本市 2012 年房地产市场成交数据显示,去年本市商品房共签约 23 万套,同比增长 36.9%,其中新建商品房和二手房分别为 9.4 万套和 13.6 万套。

在过去的一年里,库存压力、应收账款激增、经济环境萎靡等负面因素一直伴随着中国工程机械行业。一年多来,虽然行业回暖的声音不断,却一直未能成行。在行业中,我们看到了革新和进步,也可以看到迷惘和彷徨;对于未来的愿景,企业家们信心满满,但也能感觉到他们对当前困难局面的忧虑和烦恼。

李孟刚:将研发推出中国产业安全指数

■ 金融界

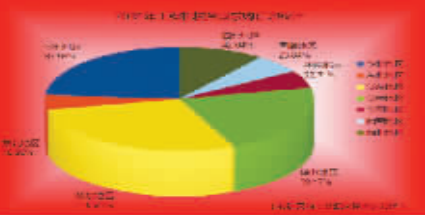
由北京交通大学主办、中国产业安全研究中心协办的“第四届中国产业安全论坛”近日在钓鱼台国宾馆隆重举行。中国产业安全研究中心主任李孟刚教授出席会议并总结发言。

李孟刚在发言中表示,未来中国产业安全研究中心将继续丰富和完善“产业安全理论”,2013 年完成产业组织安全论,产业结构安全论,产业布局安全论,产业政策安全论,产业安全评价,产业安全预警,产业空心化新论,国家产业安全立法研究八个理论体系的创新构建,并形成八本专著。

将继续丰富和完善产业经济学理论体系的创新研究,已开展对“产业经济增长理论”的科研创新工作,计划于 2014 年完成“产业经济增长理论”体系的构建,作为对产业经济学理论体系的研究创新。

将联合研发“中国产业安全指数”。中国产业安全研究中心已经联合新华社指数中心,国务院发展研究中心等单位致力于中国产业安全指数研究长达三年,计划未来作为我国权威的经济先行指数联合发布。

【除署名文章外,本版稿件均由中国·成都五金机电指数网提供】



优质商户推荐

成都捷勃空压机销售有限公司
联系人:曾祥海
固定电话:028-86799129
传 真:028-86799128
移动电话:13882132229
联系地址:成都市金府路 555 号万贯金府银座 5 栋 9 号、10 号
联系 QQ:7915151
企业网站:<http://www.wanguan.com/shop-11/>

江苏泰之星减速机有限公司
联系人:李经理 徐经理

固定电话:0523-87548585
传 真:0523-87540188
移 动 电 话:0523 -87548585 / 0523 -87540055
联系地址:江苏省泰兴市姚王镇
联系 QQ:2252369069
企业网站:<http://www.wanguan.com/shop-1914/>

成都沪甬五金机电有限公司
联系人:孙能裕
固定电话:028-61690066
传 真:028-86476076

移动电话:13980082287
联系地址:成都市金府路 555 号万贯金府银座 1 栋 13-14 号
企业 QQ:4006602969
企业网站:<http://www.wanguan.com/shop-13/>

成都市中环福林物资有限公司
固定电话:028-87696711
传 真:028-87696789
移动电话:13308050833 18081955055
联系地址:成都市金府路 555 号万贯五金机电市场 B 区 16 幢 19 号

联系 QQ:1320429723
企业网站:<http://www.wanguan.com/shop-319/>

成都同亨包装设备有限公司
联系人:罗全满
固定电话:028-87611083
传 真:028-87691501
移动电话:18908176799
联系地址:成都市金丰路量力机电城 9 栋 1 楼 47-49、75-78 号
联系 QQ:450093069
企业网站:<http://www.wanguan.com/shop-294/>