

孙诗和 商海弄潮不能轻言放弃

记者 王萍

听说四川省成都市工商联荷花池商会皮具箱包协会有个中国最年轻的会长,他就是成都市天边堂皮具有限公司董事长孙诗和。

第一次见到孙诗和,虽然早有思想准备,但他的年轻帅气还是让我们略感惊讶。他长着一张白净的娃娃脸,我们开玩笑说,如果他穿上休闲服,背上书包,被当成中学生一点不过分。历经十年商海沉浮,孙诗和早就是一个办事干练老道的商人。近年涉足投资领域,担任四川省湘翰投资管理有限公司董事长,四川省嘉禾明天投资管理有限责任公司总经理,成都市华鑫伟业投资管理公司副董事长,在成都市锦上锦展示展览工程有限公司担任副董事长。除此而外,孙诗和也热心于服务工作,担任四川省工商联荷花池日用品综合商会常务副会长,成都市工商联荷花池商会常务副会长,四川省湖南商会常务理事,成都市邵阳商会副会长,香港文汇报(中皮周刊)成都站高级顾问等职务。这些工作都不挣钱,但能够为大家服务,他觉得很快乐。

孙诗和2005年来到成都,从串货开始,到今天已经拥有多个品牌的代理权,拥有了一家自己的品牌公司。在不到十年的时间里,孙诗和完成了资本的原始积累和事业的发展、腾飞。我们不知道他在创业过程中所吃过的苦头和经历的波折,但有一点是可以肯定的,那就是他相信:人生的成功不在于拿到一副好牌,而是怎样将坏牌打好!是的,并非所有的人都能得到一副好牌,摸到手中的王牌毕竟只有那么一两张,而能够同时配出几副同花顺子的概率也是微乎其微,就像绝大多数人的生存环境必定也会有着这样或那样的遗憾。当你感到自己正在遭受不幸,并且怨恨命运对你不公的时候,也许你周围就有那么一个人,他总揽了你所能料到的各种不幸,他拿到了一副糟糕透顶的牌。但即使是这样,他依然能够牢牢地控制住自己的生活,不使它朝着更坏的方向发展,然后他才可能在被控制了的生活里寻找一种契机,寻求一种突破。也许生活带给孙诗和的并非全是好运,但是有了这种积极的心态,相信孙诗和做什么事情都不会害怕失败。

提到“会长”这个身份,大多数人的脑海里会同时跳出这样几个词汇:德高望重、威信、威严等等,而年轻的孙诗和以他未到而立之年的年龄,执掌成都市工商联荷花池商会皮具箱包协会会长4年之久,他有什么过人之处?他是凭借什么理念来管理和领导商会的?又是靠什么来获取众多商家信任的呢?

面对记者的疑问,成都市工商联荷花池商会党支部书记肖瑞明表示,孙诗和年轻,也很有想法,生意也做得好,所以大家愿意听他的;副会长周先维则说,年轻人有干事创业的冲劲,大家对他颇有好感,经过严格的组织程序大家投票选他当会长,这足以说明会员企业信得过他。

在成都工商联荷花池商会皮具箱包协会4周年庆典上,记者再次见到了孙诗和,他沉着地周旋于宾客之间,与皮具箱包协会的几位副会长、秘书长和其他工作人员一道,把会议安排得井井有条。200多会员的协会,邀请到会的宾客近500人,足见这个协会的凝聚力和号召力。可以说,孙诗和不仅做生意是一把好手,管理才能和领导能力也非比寻常。

凭着敏锐和吃苦赚取第一桶金

成都的荷花池是一个充满财富传奇的地方。上世纪80年代开始,来自全国各地数不清的商贩涌入这块土地,用辛勤的双手编织属于自己的财富梦。孙诗和是这支财富大军当中的一位年轻企业家。

2005年,看到很多亲戚都在成都做皮具箱包生意,孙诗和也动了做生意的念头。怀揣着父母赞助的6万元钱,孙诗和从湖南老家坐火车来到了成都,在荷花池百货一区租了一间十多平米的小铺面,开始了他的皮具生意。

带来的钱付了店铺租金以后所剩无几,再也没钱装修了。孙诗和索性在墙上钉了几个挂钩来挂货。

经过考察他发现,火车站的货源,价格要比荷花池低一两块钱,于是,他每天早上4点半起床,到火车站进货,然后回到自己的店铺开门,观察,把这些货批发出去。凭着这种敏锐的观察力和一股不服输的劲头,孙诗和很快赚取了人生的第一桶金。这期间,他经历了怎样的磨难和沉浮?在完成资本原始积累过程中又有哪些故事?又是怎样一步步做起来的?

记者(以下简称“记”):首先请谈谈你拿到的“牌”吧。你怎么看待自己的命运?

孙诗和(以下简称“孙”):讲到我手上的牌的话,大家都知道,成都荷花池市场是全国十大批发市场之一,现已成为西部地区规模

最大,品种最多的大型综合批发市场。自荷花池1984年开市以来,先后经历了棚户区——批发市场——城市中心口岸——区域中心口岸四大步的发展。我只能说,我来成都这一步是走对了。

对于命运,我是这样看待的:人,不能给自己留退路。一旦看准了方向,就要义无反顾地走下去,不能怕吃苦。我拿到手的“牌”不算很好,但我想办法打好。这就是我的态度。

记:你2005年开始做生意,中间失败过吗?为什么会失败?

孙:我是2005年进入荷花池,从皮具串货开始,到后来自己开铺子后有专门的进货渠道,也很快赚取了人生的第一桶金。

那时候冲着年轻劲儿,一味争强好胜,急于求成。在没有经过仔细分析的情况下,迅速开设了第二家皮具店,遭遇失败。这也是我做生意以来的第一次失败。由于店铺口岸不好,加上管理不善,自己苦心经营的两个皮具店铺相继倒闭。后来把目光投向了当时相当火爆的光碟租赁市场,因为完全不懂行,我最终在压缩DVD横行的态势下摔得一败涂地。我也感谢那次失败,经过多方衡量,最后选择了回荷花池,重操旧业,然后一步一步走到现在。

不轻言放弃做成行业专家

商海常有不测风云,一着不慎就会满盘皆输。但,经历过失败的孙诗和没有轻言放弃,而是将失败的经历当成成功的起点。

经过两次失败的历练,孙诗和开始总结,从中汲取教训,并不断利用空闲时间学习充电。与此同时,他也开始思索皮具箱包行业和自己未来的发展之路。2007年,在代理皮具箱包品牌3个月之后,他注册成立了自己的第一家公司——天边堂贸易有限公司,通过这个专业的营销平台,他得到了拥有全国1100家加盟店及直营店的皮具品牌“拉丁红”在川渝两地的代理权。通过公司化的运作,到目前,已经成功代理了10多个高档皮具品牌,取得了良好的经济效益。

用他的话说,做一件事情,三年算入行,五年算老手,七年以上可以成为行业专家。十年的历练,应该说孙诗和已经是行业专家了。他有成功的经验,也有失败的教训。听他总结,会得到怎样的启发呢?

记:你现在的公司做得怎样,有多大的规模?

孙:皮具是我的主业;代理是我们的主要模式;产品批发、专卖加盟、品牌综合店运营管理这些都是我们的经营方法;立足川渝,辐射大西南是我们的主要产品市场。我们的拉丁红、华伦保罗、奥王、香菲尔、爱菲那等品牌在四川除了甘孜、阿坝、凉山三州,其余的21个市(州),183个县(市、区),基本上都有我们的客户或专卖店。这么说吧:在荷花池,我们天边堂公司不是最大的,但我希望是最专业的。市场要大家都来做,才能更红火。

记:总结一下,你做生意有哪些不错的经验?

孙:开始串货的时候,我是看准了价差。有价差就有利润。骑自行车,带上麻袋,看到便宜的货就进回来,然后再批发出去,赚取中间的价差。大概半年时间,我的生意就步上了正轨。接着,我将目光延伸到了河北。大家都知道,皮具行业有两块生产基地:河北、广州。河北的产品相对档次低一点,价格也便宜一些;广州的产品要高端一些,价格自然也就高,资金量需求也大。于是,我就开始从河北进货,从最初的几十元的低端产品做到现在的几百元的中高端产品,有了一定的经济实力以后,开始做广州的高端产品。

另外,皮具和服装不一样,服装的季节性产品比较多,皮具行业的季节性产品比较少,所以这个行业比较稳定。随着人们生活水平的提高,对包的需求也有了较大的变化,穿什么样的衣服配什么样的包,讲究个性化和时尚元素,这对行业的品牌和质量以及款式都提出了新的要求。我认为只有走品牌路线才适合当下的需求。

记:请给生意场上的新手一些告诫,比如:选取货品应该注意些什么?怎样避免生意失败?

孙:告诫说不上,相互学习吧!说到选货给大家分享八个字,“学会坚持,懂得放弃”。做生意,除了做餐饮或者服务类的,不管是皮具也好,服装也罢,或者是鞋子电器百货,每一个品牌都有他一贯的风格和顾客群,一旦选定首先要学会坚持,坚持的过程就是生意学习的过程,顾客熟悉你所提供的产品和服务的过程,连接产品从生产到使用中的桥梁作用的磨合过程。在这个过程中,要善于向产品生产商和代理商学习,学习产品开发理念,经营管理模式,销售服务方法等等;同时向顾客学习,了解顾客的需求,了解行业的趋势,了解消费走向。所有的这些,前提是坚持,“坚持不一定成功,不坚持一定成功不了”。坚持



了,有两种情况,一是生意做活了,那好,恭喜你。还有一种情况,就是总是得不到自己想要的结果,这种时候就要综合原来学习了解到的信息,就行业趋势、消费需求的把控对经营做出适当的调整。虽然说要大家懂得放弃,但一定不要轻言放弃。做一件事情,三年算入行,五年算老手,七年以上可以成为行业专家。当你在一个行业里成为老手了,成为专家了,赚钱的机会就很多了!

打通渠道建立“根据地”

和许多企业家一样,孙诗和在国家改革开放的大潮中抓住了机遇,从开始的不懂,到现在的业内行家,他有一种勇于实践和创新的精神。孙诗和只做贸易,并希望能够打造一种模式,“劲浪”也好,“国美”也罢,他的模式不是做零售,他只做批发。他认为,“劲浪”体育没有自己的品牌,但是包含了其他的品牌,这种抱团取暖的方式,有助于提升品牌的档次、缩短资金链。转念一想,他又觉得自己也可以做零售,比如,联合几十家商家,一起承租几百平方的铺面,直接针对市场零售产品,这样可以缓解零售商回款难的问题,又可以减少商品的成本,节省的部分成本就可以用在售后服务部分,进而提升行业的档次。

孙诗和骨子里是不满足于现状、敢于挑战自我的冒险家。他也尝试过自产自销的模式,但是在西部,他认为,条件并不是很成熟。比如,原材料的购买,员工的雇佣都是问题。他的厂现在还在,但是没有做销售用品。他说,就是以后发展壮大也不准备考虑做自己的品牌。他是出于什么考虑呢?

记:现在很多人从批发转为自己开工厂创品牌,而你却坚持做产品代理,这是为什么呢?在这方面你是怎么考虑的呢?

孙:做代理,创品牌,开工厂。一个东西,从原材料到商品,最终到消费者手上要经过很多的环节,在这个过程中,任何一个环节都有赚钱机会,只是要分析自己的优势劣势,找到适合自己的位置是关键。我们知道,我国是一个产品生产大国,很多国际品牌都有在中国设工厂。同时,经过30多年的市场经济运作,我国也出现一大批自己的本土品牌。不管是国际品牌,还是国内品牌,如果不是集团公司,要把产品的开发生产、品牌运营、市场销售、顾客服务一把抓,并且面面俱到,基本是不可能的。而且,我国还有那么多二线品牌、三线品牌。所以,代理环节在不久的将来会一直存在。在皮具行业也一样,荷花池商圈还会出来一批大有实力的代理公司,这种代理公司不是代理一个品牌,两个品牌,他将利用他在川内以及西南片区的区位优势代理多个品牌,做成自己的皮具城。我们天边堂的工作就是要立足于这个领域,着力于这个环节,打通川内渠道,为品牌商和终端零售商服务。我们呼吁那些不急功近利的商人、踏踏实实精耕细作的商人,和我们一道来打通渠道,让更多的品牌产品能很快找到它的消费者,让更多的终端店铺老板有更好的产品卖。

记:有一篇文章说你骨子里是个冒险家,你同意这个说法吗?从你的思路来看,你的生意是一步步扩大,并不存在冒险。

孙:我觉得,年轻人,做事情,不要怕。改革开放的总设计师邓小平也讲“胆子大一点,步子快一点”。做生意,冒险精神是要有一点的。畏首畏尾肯定是啥也做不成。只是,在这个过程中,首先要找到自己的主业,要有“根据地”意识。“根据地”建好,认清自己的优势,整合自身资源,这样再去扩张就不怕冒险了,也有了应对风险的能力了。皮具行业就是我的主业,就是我的根据地。

记:谈谈你对未来的打算。你的远景目标

是什么?近期的目标,比如2014年的目标又是什么?

孙:08年美国次贷金融危机对目前经济乃至今后几年还会存在一定的影响。我国13年的经济普查,也是为党作下一步经济发展规划作基础。对我们国家的整体经济形势我还是很乐观的。13年,皮具行业和鞋服一样,整体来说不很景气,这个时候能做的工作就是深化管理,练好内功,打好基础,然后再想办法寻找突破。2013年已经有不少品牌商在找我寻求合作,我还需要进一步挑选,争取把更好的产品引入四川市场。这也是今后几年我们一直要做的工作。

2014年,公司还将在移动互联网领域布局,寻求新的发展,为广大终端加盟老板提供新的赚钱机会。我相信,未来会更好!

发力售后提升行业整体档次

2008年进入荷花池商会后,孙诗和结识的优秀企业家越来越多,通过和他们的交流,他学到很多经商之道。同时,在荷花池商会这个精英云集的平台,会员之间取长补短,你追我赶。在这样的氛围中,孙诗和不断努力,坚持学习,2009年,入会仅一年就被破格提升为商会常务副会长。2010年,他又开始思考皮具箱包行业与服装业、鞋业与其他行业之间的差距,并开始策划创立皮具箱包行业自己的组织。2010年5月,“荷花池皮具箱包协会”在他的带领下成立,吸引了160余名荷花池同行商家加入。4年来,孙诗和同他的团队一道,带领商家塑造荷花池皮具箱包特色品牌,做大做强协会,力争将皮具箱包协会打造成最专业的平台而辛勤工作。

记:当初发起成立成都市工商联荷花池商会皮具箱包协会的初衷是什么?

孙:商会是商品经济的必然产物。改革开放后,特别是近10年,商会组织的发展随着市场经济的进程更加蓬勃。成都市工商联荷花池商会皮具箱包协会的成立,可以说是荷花池皮具箱包行业发展的必然。看着荷花池的一步步发展,自己公司发展了,同时也想多为商家朋友做些事,于是把大家集合起来,发起成立箱包协会。

我一直在思考,怎样提升皮具箱包行业整体的档次?除了在产业链的前端发力,我们做贸易的,要在售后服务这个环节多做工作。一个包包,不是说你卖出去了就什么都不管了。售后服务这块得有人来做,售后服务跟不上,行业永远处在低端水平。要做好这项工作,光靠我个人、我这家公司显然不够,我希望协会全体会员齐心协力,一起来做。

记:担任会长需要花费时间和精力为会员做很多事情,对自己做生意有没有影响?怎么样平衡之间的关系?

孙:商会是大家的商会,除了我,还有很多志同道合的商家朋友,大家齐心协力,共同服务协会会员,促进商会发展。如维多利亚的甘秘书长、魅力百分百的刘总、金利来的金总等等。正因为有了大家的努力,商会工作才能得以顺利开展。现在我的主要精力都用在商会方面,200多个商家,今年是金牛区北改的关键时候,要协助区委区政府做相关搬迁协调工作;还有商会近三百名会员,会员的每一件事情,在商会来说都是大事,服务好协会会员是我们成立协会的初衷。至于生意上的事情有我的每一个店长、员工、职业经理人;我们每个月会定下自己的目标和计划;每个月会有月总结和员工聚餐;每周会有周会议;每天有专人负责给我销售报表。虽然不能参与公司具体工作,也能做到心中有数。

记:担任会长4年来,主要的业绩有哪些?你靠什么服众?今后将率领协会奔向什么样的目标?

孙:成绩都是大家的,我只是起到一个穿针引线的作。4年来,我也为协会取得的成绩感到欣慰。协会会员从最初的一百多发展到如今的近三百人,这也说明了会员朋友对商会工作的认可。

要说协会4年来工作不得不提到两个关键词“次贷危机”和“金牛北改”,在危险的时候,机会来了!4年来,我们多次组织协会商家出去考察,研讨学习。广州、河北、深圳、宜宾、重庆、绵阳、德阳,从皮具箱包的上游产品生产,到皮具专业市场的终端销售都留下了我们会员的身影和足迹,成都国际商贸城、武侯皮革城、海宁皮革城、春熙路汇美,这些专业市场的商家进驻;品牌引进、市场招商、融资贷款、政商协调,所有这些工作总结成一句话“只有为商家做好服务,才能得到大家的认可”。

对于协会今后的发展,我们有我们的智囊团。十八届三中全会的召开和金牛北改都是我们的机会,在这里我不能给你一个明确的目标,我们只是商海的弄潮儿,我们协会将和大家一起,抓住每一个浪潮的到来,乘风破浪,一步步实现大家事业的辉煌。