

今日 24 版

第 281 期 总第 8093 期

统一刊号:CN51—0098

邮发代号:61—85

全年定价:450 元

零售价:2.50 元

2014.10.27

星期一

甲午年 闰九月初四

热线电话:400 990 3393

官方微博:weibo.com/jrwbd

weibo.com/qyjr

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

新浪陈彤离职,总编辑时代落幕?

P24

本期导读 Highlights

P2

“绿巨人”要掀起“大米的革命”

今年的市场消费低迷,让很多行业都面临前所未有的经营困局。但浙江绿巨人生物技术有限公司董事长徐开盛对企业的发展却信心满满。

P5

上市影视公司凶猛扩张 百亿并购瞄准三大方向

根据同花顺的统计数据,2013 年 A 股涉及影视行业的并购事件仅有 7 起,而 2014 年涉及该行业的并购事件共 44 起,公布了标的价值的并购 38 起,涉及资产价值 301.76 亿元。

P8

保险投资信托乱象背后: 隐蔽的关联交易

经过两年多的磨合,保信合作规模从 0 飙至 2805 亿(截至今年 6 月末)。收益高于保险资金传统固定收益类工具的信托产品,一夜之间成了保险机构眼中的“香饽饽”。

P9

小企业遇资金危机 多地信贷逾期集中爆发

近期,部分地区信贷逾期集中爆发、互保圈“火烧连营”、产业空心化凸显。对于“造血能力”较弱的中小企业而言,资金紧张局面加剧可能会点燃一场始料未及的危机

P11

明年 1 月或开闸 医药电商暗战处方药

处方药的市场前景十分广阔,但肯定得一步一步来做,并且要以安全管控为首要前提,如果电商企业不解决这个问题就想把药品生意做大,这是不可能的事情

P14

在中国语境中 解读规制理论

2014 年的诺贝尔经济学奖近日揭晓,让·梯若尔因其对“市场势力和规制的分析”所作出的贡献最终获奖,并得到了经济理论界的一致认可。就其意义来说,梯若尔的研究能够让我们更好地理解 and 设计出合意的规制来破除垄断带来的低效率。

家电经营新模式横空出世 家电价格消费者说了算
浙江四通 从“大卖场”向“服务商”转型

■ 特约记者 方令航 金华报道

“海信 100 寸激光家庭影院在金华、杭州同步上市;浙江首家国际家电品牌体验中心亮相金华四通;挑选家电后价格厂商说了算不算,消费者说了算才作算”——在互联网思维纷纷扰扰之际,来自浙江金华的一种家电经营新模式横空出世,它给深陷于“重装、血拼”营销深潭十多年的家电行业吹来一股新风。浙中首届高端家电新品发布会近日在金华四通家电商场举行。浙江省家用电器协会秘书长诸顺长表示:经历价格战、跨界、电商化、体验店等模式的创新后,金华四通家电有限公司从“大卖场”向“服务商”转型,不仅赢得消费者的不同需求,满足生产企业的创新升级,也将为助推整个传统家电行业的发展提供有益借鉴。

买高端家电不必去省城

10 月 25 日,金丽衢首家整体高端家电体验馆——四通国际家电体验中心在当地家电一条街八一南街正式亮相,这里汇集了全球顶级家电品牌:私人定制冰箱,曲面彩电以及御用厨具电器等高端品牌,西门子、夏普、海信、海尔等强强联手四通家电,动辄上万元的家电在这里简直是小菜一碟:4 万元一台的冰箱,6 万元一台的彩电,十几万元一套的家庭影音设备从四通国际家电中心步入金华人的家庭。

受大环境影响,近年来家电行业整体疲软,利润下滑,四通作为地方主力卖场,尽管利润空间也被挤压,但单价却在不断提高。以四通家电今年国庆黄金周在金华、衢州的两大卖场为例,选购单机价格在 2000 元以下的顾客不到 3 成,5 成顾客的单机购买价格在 3000 元以上,更有 2 成顾客成套消费,客单价高于 3 万元。也就是说,在四通的消费者中,中高端顾客已经占据主流,8 成销售额来自 2 成高端客户。

二八定律是营销学中不生疏的规律,但相比渠道商户都在亏损,高端家电市场并没有想象那么好做。金华家电协会会长、四通家电董事长黄海明透露,在当前严峻的大环境下投巨资做高端家电,他已经悄悄准备了 3 年。金华是金丽衢的家电消费中心城市,所有知名品牌的办事处都汇集于金华八一南街,这里需要一家整体高端家电体验馆。四通家电在一线市场冲锋陷阵 20 年,曾以“价格屠夫”威名“攻城略地”,一路做成金丽衢家电行业的龙头品牌,在金华、衢州、龙游拥有三大黄金卖场物业,未来四通家电要从家电“大卖场”向“服务商”转型,四通负责做好做透服务工作,提供给厂家和消费者一个对接平台,国际家电体验中心汇集空气、水、厨房、影音、智能等五大电器系统,真正揭开传统家电行业的升级序幕。

“家电行业走高端是一种转型。”金华鹏程装饰公司负责人厉晓梅表示,“虽然目前传统家电存在市场疲软,但并不表示高端电器没有市场,而且做装修的人都知道,金华作为



● 金华家电协会会长、四通家电董事长黄海明

宜居城市有着大量排屋、别墅业主,以前他们购买成套电器都往杭州跑,现在金华也有了国际家电中心,要想赢得这批高端人士的认可,增值服务一定要做好。”高端家电品质一般不会有太大问题,重点是具备良好的团队,真正做好相应的服务,这样的模式肯定有机会赢得市场。

家电要打“价值牌”

四通国际家电体验中心独特的运作模式让人耳目一新:这里没有拥挤的家电摆设,一座家电体验馆就是一处生活休闲区,沙发、红酒、牛排、水果,动静结合别有一番滋味。四通通过这样的体验来告诉消费者:买家电不再是一个急匆匆的消费过程,而是可以徜徉、欣赏的享受。你可以有足够的空间来感叹家电产品所带来的生活之美,更可以即刻领略代表着现代家庭生活的科技产品。

来自永康的企业主应女士本来已经在新居中设计了中央空调,在四通又看中一款最新的儿童空调和其他一些中高端产品,应女

士改变了原来的装修计划,邀请四通家电的设计人员到现场提出整改意见,新方案拿出后整体费用没有超过原来预算,但方便、舒适感、整体性都新上了一个台阶。这下,小区其他业主也纷纷找到四通要“家庭定制”了。

四通国际家电中心营销负责人叶伟青介绍,国际家电中心不仅将具有科技创新的高端家电产品和服务带给金华消费者,更积极倡导健康、时尚、便捷的高品质生活方式和理念。家电产品不仅是解放家务、享受生活的好帮手,还要让客户在使用过程中获得美好的感受,包括舒适、便捷、美观、节能等。目前海信、美的、海尔、LG、三星、西门子、大金等品牌的冰箱、曲面电视、空调等产品均已开展定制业务,四通国际家电中心还在浙江首创“定制团购”模式,每月推出高端闭销专购活动,发起“家电玩定制,贵宾来团购”的厂商对接活动,消费者可在宜人的环境里品酒消费,完成全套家电的品种、外观、功能等的组合搭配。海信电器浙江负责人单志强认为,四通国际家电体验中心的私人定制不只是一个大胆尝试,更与传统家电消费习惯有本质区别。目前

高端家电市场还需要一段时间的孕育,但四通国际家电体验中心的互联网思维真正是众望所归。

金华市商务局副局长马更跃表示,高端家电的私人定制是趋势,这是市场发展和人们追求高品质生活的趋势,家电消费不仅仅只是满足基本的生活要求,也是一个精神享受的过程,家电产品的智能化也是一个精神享受的过程,但市场前景巨大。家电市场现在已进入竞争白热化阶段,原有的价格战虽然可以带动人气、拉动销售,但在一定程度上也挤压了厂商的利润。体验式销售是未来家电消费的趋势,特别是潜力巨大的中高端市场,目前进入的厂商并不多,市场空间相当大,已然成为拉动行业升级的新增长点。四通作为本土家电龙头推出国际家电体验中心,将迅速锁定自己的客户群,与 LG、夏普、SONY、西门子、樱花等国际高端品牌相映生辉。

引领行业创新

浙江商贸学校校长黄宏伟教授分析:现有的国内家电行业形成两大系列,一派以全国性连锁卖场为主,打着资本运作的旗号开店扩张,然后用规模优势要挟厂家给特殊政策;另一派以地方龙头商家为主,以自己的灵活政策和地缘优势赢得生存空间。但在电商大军压境的背景下,原有的渠道、阵营日渐模糊,而消费者的需求也在悄然转变,有纯粹比拼价格的“口舌消费”,也有追求消费满意度的高端客户群体。作为曾经引发“四通模式”的行业先锋,四通转型探索后提出的高端国际家电体验中心,不仅要让顾客支付更高价格,还要让顾客得到更大的物质满足和心理满足。

新科空调与四通电合作长达 18 年,但在这次的国际家电体验中心新科专柜面积缩小了:“这是一种市场倒逼机制,今后四通只销售新科在国内市场最具竞争力的直流变频机,而我们的普通机型将进入家电市场、专卖店销售,我们希望这样能够跳出‘竞争僵局’。”的确在市场经济的大规模洗牌之后,中国各行各业全面步入同质化:一样的产品、一样的竞争手段、一样的市场运作,这样的竞争不会有进步,价格战不是竞争而是相互之间的厮杀、残杀,这样的竞争只有败家不会有赢家——厂商遍体鳞伤、服务失去活力、行业停滞不前。

能够率领行业走出困局的,总是属于具有创新热情、创新能力,且有行业责任感的行业领导者。只有创新才能找到新的市场机会、市场空间,创造新的市场价值。作为中国最早市场化的行业,家电业有深远的历史传统和创新的营销策略。四通家电作为浙江家电行业领导者,黄海明坚持这样的判断:行业龙头企业有责任带领行业向前走,带领行业共同渡过难关。一个对行业不负责任的公司,最终也会对消费者不负责任,四通的转型是新形势下的错位竞争,是一次经营理念的变革和颠覆。

离 2015 年 1 月 21 日第二届中国企业家春晚 还有 86 天

2015 中国企业家春晚节目火热招募中

2015 中国企业家春晚将于 2015 年 1 月 21 日在深圳举行。据悉,为充分体现中国企业在社会主义精神文明建设中取得的丰硕成果,积极遵照中央五部委关于“勤俭办晚会”的要求,本着反对奢侈浪费的原则,主打亲民风,力求把晚会办成“既节俭又大气”、深受大家喜爱,且极具创意震撼心灵的“追梦”视听盛宴。欢迎有才艺的企业家与企业员工通过电话与网络报名应征晚会歌舞、器乐、绝活、武术、魔术、杂技、说唱、曲艺、语言、创意表演等节目,经晚会导演组审核通过后即可登台表演。

2015 中国企业家春晚将由中国的企业明星买单,有兴趣的企业家与企业员工不妨一试,没准下一个春晚的就是你哦!

热线电话:0755—23919329

联系人:杨女士

手机:18688480898

地址:深圳市福田深南中路凤凰大厦 2 栋 702 室

上海依维柯红岩
SHAC HONGYAN

红岩重卡
REDA ROCK TRUCK

同步欧洲科技 引领重卡动力

热烈祝贺

红岩杰狮畅途版牵引车隆重上市

客服热线: 400-811-7766