

我为什么4年连开6家T100门店?

T100 亲子童装海南合作伙伴案例分享

■ 关梦 报道

2011年4月在海口开出海南首家T100店,同年11月和2012年上半年接连在海口开出第二、第三家店。2013年三亚明珠广场店开业,正式布局三亚市场,同年下半年调整海口步行街店,重新在东方广场开出海口第三家店。2014年下半年敲定三亚第二家店,2015年8月将正式对外营业……

这就是T100亲子童装海南合作伙伴林霞的创业故事,4年时间,一位家庭主妇与T100同行,从一个婴幼儿用品店小老板成长为海南全岛的童装市场新锐,在众所周知的行业市场消费低迷的背景中,林霞和T100的逆势发展值得思考。

“成功要站在正确的道路上”

在结缘T100之前,林霞已经做了3年的婴幼儿用品生意。这个富有拼劲的湖北姑娘,十几年前就闯荡海南,2008年当上妈妈后深刻感受儿童用品消费的潜力,决定开一个婴幼儿用品店,后来还一度成为某童装品牌的加盟商。

婴幼儿生意不温不火地经营了两三年,林霞感觉遇到了瓶颈。首当其冲就是老客户的持续消费问题,婴幼儿年龄段限制了其客户消费周期不长,孩子一长大就会流失掉。同时市场竞争越来越大,发展新客户越来越难,生意并不稳定。因此,如果有更高年龄段的产品类别来承接和服务老客户,那事业的发展空间就会更大。

综合分析后,林霞决定寻找一个童装品牌。而接触T100比较偶然,在一次飞行中转中,林霞不经意间走进了T100白云机场旗舰店,立刻就被这个英伦风贵族范风格的品牌吸引,随后了解到T100主打亲子概念,产品线广,从3岁到16岁,还有很多适用成人的亲子系列装,正好符合延续既有老顾客的想法。

加盟开店事宜很快就敲定下来,2011年4月,首家店正式在海口宜欣百货营业,与自己原先的婴幼儿用品店链接起来。后来的故事印证了林霞的眼光,T100差异化的品牌和产品风格迅速在海口市场引发轰动,原先婴幼儿店的老顾客纷纷回头,生意实现了1+1大于2的叠加效果。

“选择比努力更重要”,访谈中,林霞对选择和T100合作这步棋甚是感慨,她的事业由此真正步入正轨。之后,她索性撤掉了原先生意一般的服装品牌店,专注T100的发展。



● T100 海南合作伙伴林霞

“认定了就要快速行动”

尽管T100在海南的第一家店生意火爆让人惊喜,但林霞和T100品牌总部没想到第二家店来得那么快。新店合约锁定为望海国际广场,这距首家店开业仅过去两个月。

根据资料介绍,望海国际广场2011年11月25日正式开业,其前身是海南“第一百货”和“民生百货”,改建重装后力图打造成为高端消费地标,同时该广场地处海口市海秀路中心位置,是海口市乃至海南区域人流量最大的繁华商业区,商业氛围浓厚。

回顾第二家店的决策过程,林霞表示其实没那么艰难,“望海国际管理人员看好T100这个品牌,我自己看好商场重整后的潜

力,机会难得,稍纵即逝”。林霞继续分析,“T100定位高端,符合望海国际广场的高端消费定位,而且从T100未来在海南市场的发展去看,这个店适合成为形象店标杆店”。

事实证明这一决定是富有远见的。在与望海国际一众国际品牌的同场竞技中,T100的业绩一直稳居婴童类前五,更多潜力商圈或商场由此纷纷抛来橄榄枝,邀请林霞去开店。充分调研后,很快,第三家店开在了海口解放路步行街(经营一年多后调整至海口东方广场),第四家店甚至来到了著名旅游城市三亚的明珠广场。

林霞看似不经意的布局,带来了业绩的突飞猛进。在望海国际的品牌效应推动下,加上自身良好的运营,海口宜欣百货和东方广

场及三亚明珠广场三店的销售表现都占据各自商场同类品牌头名位置。

谈及经营思路,林霞承认受到T100品牌总部直营的启发,如T100在广州区域就拥有数十家店铺,不同商场商圈都有经营差异化,各直营店款式齐全,货品充足,调货便捷,更好服务消费者。因此,她每次订货都要比上一年增加15-20%,以保证海南几个店铺之间能够充分联动,及时响应消费者的需求。

“我们要相信T100品牌多年发展的成功经验,借鉴创新去做就没问题”,林霞说。

相信的力量

众所周知,相比内地众多省份,海南整体的经济发展水平差距较大。根据国家统计局的相关数据,2014年中国31个省市GDP排名,海南排在28位。

虽然客观条件无法改变,但林霞却依然看好T100这样的高端品牌在海南市场的发展,“每个市场都有可以消费T100的高端群体,关键是你是否找到他们。T100已经稳步发展12年了,对这个品牌定位我们应该有足够信心”。

她的信心还来源于海南作为旅游岛定位发展的潜力,多年来持续不断的海内外游客拥有巨大的消费能量。所以,在三亚首家店运营一年后,林霞很快明确了第二家店的发展方向。

“即将在2015年8月开业的T100海南第五家店将是一家旅游酒店店铺——三亚湾红树林度假酒店,也是因为看到T100在望海国际等各商场的优异表现主动邀约的,他们很有诚意,给了非常大的优惠条件”,林霞谈起此事甚是自豪。

据了解,三亚湾红树林度假酒店,将是中国推出的第一座巨无霸式五星级酒店,也是中国第一座全生活概念度假酒店,是融度假、水上休闲、巅峰娱乐、全球美食购物体验、商务、超级会议会展等功能于一体的综合体建筑集群。林霞相当看好这个旅游度假类酒店店铺的前景,因为此前已有T100类似渠道的成功模板。2012年和2013年,T100品牌相继进入广州长隆酒店和珠海横琴长隆酒店,业绩表现喜人。

“所以我相信跟随公司的发展思路不会有问题,我也算是与公司互动比较好的合作伙伴”,林霞认为当一个人相信一个东西一件事情,就会爆发无穷的力量。

谈及未来,虽然已有布局全海南的构想,但林霞谦虚地表示,“我没想那么远,投入一个店就要把一个店做好,每年都上一年有进步就好”。

评论

经营T100就是经营一个圈层

大家都知道,生意和生活如果能完美的统一在一起,是件特别完美的事。只有找到自己喜欢的东西,你才愿意投入地去做。在选择要做什么生意什么项目的时候,最好能从自己的生活出发,从自己熟悉的东西着手考虑,问自己,这是我感兴趣的吗?这是我喜欢的吗?符合我的审美吗?符合我生活的圈层吗?我的朋友会买吗?简单地说就是你了解什么阶层,就做什么阶层的生意。

很多T100亲子童装合作伙伴,都是从穿T100的衣服到经销T100,从用户到事业伙伴。我们发现,与T100如此精英定位及有梦想有使命的品牌同行,使合作伙伴在当地很好对接有消费能力且有品位有身份的“圈层”,这既保证了其业绩稳步增长,又让他们成为有影响力的人。因此,经营T100就是经营一个圈层。

真实的市场表现也印证这一说法。有数据显示,T100品牌2014年单店业绩比2013年增长50%以上,而2015年1-2月比2014年同期增长达50%以上。不仅仅是直营系统,代理加盟体系的表现亦如此。

公司创始人董文梅2015春节后给内部员工的一封信很好地展现了T100的“圈层”效应:

“在整个服装零售行业全线下滑的环境下,我们可爱的天使同事们创造了奇迹。现在我们终于能够进入国际同类品牌的销售梯队,原来有些商场戴着有色眼镜看待中国品牌,现在也开始换平光眼镜看待我们。很多朋友包括同行也在问我,为何我们逆势飞扬?其实也很简单,回归商业的本质,我们用匠心做产品;二,我们用仁心对待我们的同事;三,我们用爱心感动我们的消费者。”

在这个浮躁的年代,有多少人能坚持自己,拥有自己的独立思想?我们不知道,但我们T100坚持着。我们也知道这是最坏的时代也是最好的时代,因为中国人已越来越自信,她们有了自己的独立思想,不会再盲目追随国际品牌,她们需要有品质,有独立思想,有情怀的品牌,我们赶上了最好的时代。”

总之,“圈层”一直都在,问题的关键是,你所做的事情是否与目标“圈层”在同一频道上。

达竹煤电公司强化煤质增效益

今年以来,面对市场严峻形势,川煤集团达竹煤电公司将煤质提高到事关企业生死存亡的高度,积极克服煤炭赋存条件差、煤层极薄带来的煤质管控压力,大力实施“精品产出、优质煤炭”的煤质工程,提高煤质增效益。

该公司牢固树立质量是生命的理念,充分利用标语、横幅、板报、井下灯箱、宣传橱窗、广播等阵地,建立全方位的煤质宣传教育体系,全面宣传企业在煤质管控上的新举措、煤炭市场情况,还两眼向内,多方宣传各单位、采掘工作面在煤质管理的好经验、好做法、好典型,增强全公司干部职工的煤质责任意识、忧患意识、大局意识,使各生产单位生产组织由数量型向数量、质量、效益并重型转变,形成人人关心煤质,全员管控煤质的局面。

今年初,该公司重新修订煤炭质量管理办法,在生产矿井、选煤发电厂一级内部核算中推行原煤量折算商品煤量制度和煤炭质量等级价格挂钩结算管理制度;在区队、班组这一级实行员工工资结算与采煤工作面采高控制、掘进煤回收、运输环节选矸车数、抓煤质违章指标、煤质指标挂钩考核等新的管理模式,用机制激活各级、各岗位提质增效的积极性。

面对当前极其严峻的煤炭市场销售形势,该公司围绕“生产满足市场需求的各品种煤”为核心,坚持以市场为导向、效益为优先的原则,在各生产矿井严格实施采区(采面)煤层开采成本对比分析,对全公司各矿即将布置开采区队的薄煤层、极薄煤层及当前开采的采煤工作面进行经济性论证,对煤炭赋存条件差、煤质无法控制的采区、采煤工作面暂缓开拓和暂停开采,降低生产成本。

在此基础上,该公司紧紧把住生产现场监督、检查和考核关口,构建全员、全过程的煤质管理责任体系,明确矿、科、队、班组3个层级的主要负责人是抓好煤质的第一责任人。严密管控生产各环节,通过煤层、工艺和设备的调整,严格管控采高,加大选矸力度,降低煤质灰分和水份,做到“生产设计与过程控制相结合,奖励机制与责任兑现相结合,人工捡选与机选相结合”,确保井下采场与外部市场对接,最大限度地提高煤质。

通过有力举措,今年一季度,该公司商品煤入洗57.61万吨,生产精煤32.35万吨,商品煤精煤产率56.17%,较去年同期上升5.71个百分点。其中,渡市选煤发电厂精煤产率60.6%,较预算55.4%提高5.2个百分点,产率提高增加精煤产量1.45万吨,实现了煤质增收创效目标。

(杨涛)

荣获第二十九届“北京青年五四奖章”,北京青年最高荣誉

许泽玮 做蒲公英一样的创业者

■ 陈江铃 报道

5月4日,由共青团北京市委员会、北京市人力资源和社会保障局组织的第二十九届“北京青年五四奖章”评选结果正式揭晓,中国最大的互联网金融服务平台91金融创始人、CEO许泽玮等30名优秀青年荣获第二十九届“北京青年五四奖章”。91金融许泽玮作为全北京几百万互联网青年从业者的唯一代表,以及互联网领域第一线的创业者,获得此项至高荣誉。

“北京青年五四奖章”是由共青团北京市委员会、北京市人力资源和社会保障局联合授予北京青年的最高荣誉,自1987年以来已连续评选了29届。

本届获奖者包括北京工业大学环境与能源工程学院副院长李建荣、中国政法大学国际法学院副院长霍政欣、北京市第二中级人民法院民四庭副庭长卢超等在各个业务领域做出了杰出贡献的青年代表。在往届评选中,中国人民大学法学院副院长王轶、中融国际信托有限公司董事长刘洋、清华大学医学院教授颜宁等卓越青年代表曾获得这项至高荣誉。

每位奖章获得者的奋斗历程都揭示了当代首都青年成长成才的正确道路。91金融创始人、CEO许泽玮也用自己的奋斗经历和对梦想的追求,书写了当代青年的奋进之路。

许泽玮和91金融 五四精神与创业的结合

五四精神的核心内容为“爱国、进步、民主、科学”,在当下对于青年人有着突出的激励和教育意义。许泽玮表示,作为一名青年人,要深刻地认识到国家和民族的命运,与青年的成长息息相关。所以,许泽玮一方面有着强烈的创业念头,另外一方面也希望用自身的创业实践带动更多的人参与进来,共同肩负起民族复兴的使命。

91金融就是在许泽玮希望通过互联网改变传统金融产品服务模式的想法下成立的。从诞生之日起,91金融就致力于通过互联网方式不断创新,积极帮助金融机构延伸

业务、升级服务体验、提升服务效率,同时为金融消费者提供“安全、可靠、便捷、专业”的贷款、保险、理财等普惠金融服务,让最优质的金融产品和服务,惠及每个人。

在这个商业模式之下,91金融受到了市场的广泛认可,成为第一家被央视新闻联播报道的互联网金融公司,成为比尔·盖茨到访的唯一一家中国互联网金融公司,并且完成了三轮融资。

成立近四年,91金融实现了超过100倍的增长。当下,91金融累计服务金融产品消费者超过300万人,创造了接近2000亿元的交易量。如今91金融正走在上市的路上,力争2016年成为A股互联网金融第一股。

面对已经取得成绩,许泽玮强调91金融之于社会的意义仍旧是自己最看重的。尤其是站在“互联网+”的风口,作为位于行业领先地位的91金融,将继续致力于改变和升级中国的金融服务行业,实现与传统金融的创新融合,并最终实现整个实体经济、传统金融的流动性。

许泽玮强调,91金融的愿景,就是通过互联网金融创新,不断完善人与金融、货币之间的关系,让更多人有机会享受到最好的金融服务,从而公平的享有社会财富。

在互联网面前授人以渔 要做蒲公英一样的创业者

创业者有两类,一类是做蒲公英,一类是做柳絮。91金融许泽玮强调自己要做蒲公英一样的创业者,创造价值并传递价值。许泽玮在政协北京延庆县第八届委员会第四次会议与北京延庆县第十五届人民代表大会第五次会议上积极建言献策,设立北京延庆青年成长基金,以创业带动就业。目前,就业难的主要群体为青年,解决青年就业问题能从根本上解决民生问题。

做蒲公英一样的创业者,还要懂得将创业的火炬留给下一代。2015年1月21日,在北京丰台区青年联合会第五届委员会第五次常委(扩大)会议上,许泽玮当选为北京市丰台区青联委员。之后许泽玮成为北京市第十二中学和北京延庆第三中学的首批青春导



● 许泽玮在会上发言

师,以“校内授课、校外参观体验”的方式,为学生进行职业生涯规划指导,帮助学生尽早树立职业发展的自觉意识,引导学生努力担当社会责任,科学规划人生。

无论是个人创业,还是履行青春导师的职责,作为北京青年的优秀代表,91金融许泽玮都无私帮助学生以及身边的所有的人。从自己的学习经历谈起,他分享个人成长经历和创业的酸甜苦辣,并以个人实践启发同学们如何将人生智慧融入生活,如何学习,如何与父母沟通。许泽玮用自己的案例循循善诱,希望同学们能够坚持自己的梦想,朝着这一目标不断前进,以实现自己的人生梦。

在梦想面前艰苦奋斗 为实现中国梦而努力的北京青年

每一位“北京青年五四奖章”获奖者,都有一个为实现中国梦而奋斗的故事。煤炭总医院内科护士王威,8岁被确诊患有甲状腺癌,16岁被确诊为晚期。在医生诊断生命剩下不到6个月的情况下,她仍坚持上学,成绩优异,生命垂危之际请中央电视台帮助其捐献遗体。经过医院悉心照顾后,王威奇迹般地康复了,经学习毕业后成为一名护士,将中国梦传递给她照顾的每一位患者。

每一位“北京青年五四奖章”获奖者,都是长期在基层工作并做出卓越贡献的优秀青

年。北京市第二中级人民法院民四庭副庭长卢超,仅2010年,个人审结336件案件,创造了北京市中级法院商事审判庭个人年度最高结案纪录。中国男子短跑运动员张培萌,多次打破100米、200米全国纪录。北京市密云县新城子镇中心小学孟昭霞,扎根偏远山区教学一线19年,兢兢业业,无怨无悔。

作为第二十九届“北京青年五四奖章”的获得者,许泽玮表示,在荣誉面前,最重要的就是不忘初心,所有的成绩只是“五斗米”,创业还在路上,不要为“五斗米”而折腰。未来91金融将继续集中力量,艰苦奋斗,争取在移动端服务1000万用户。在大资管时代,91金融大力发展互联网股票配资平台91股神,把91金融的生态做厚做实。许泽玮不断叮嘱团队的每一个成员,青春就是用来燃烧的,要像保尔·柯察金一样投入到工作和创业之中。

以91金融许泽玮为代表的第二十九届“北京青年五四奖章”获得者都在各自的岗位上取得了不平凡的业绩,为首都发展作出了积极贡献,他们的精神和事迹值得所有人学习。为此,共青团北京市委员会号召全市广大团员青年学习先进、争当先进,广大团员青年要以“北京青年五四奖章”获得者为榜样,学习进取、锐意创新,以实际行动践行社会主义核心价值观,将个人梦想与首都发展、社会进步相结合,传递青春正能量,携手共筑“中国梦”!