

# 企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

## 宋睿:如何从“学霸”炼成“货霸”

◎有“痛点”的地方就有机会 ◎创业不痛苦,失败不可怕

《P2》



## 本期导读 Highlights

## 梦想成真的深刻印记

——《中国共产党强国之路丛书》序言

道路问题至关重要。中共十八大报告指出:“道路关乎党的命脉,关乎国家前途、民族命运、人民幸福。”一个政党也好,一个民族也好,不但要有明确的目标,而且还要探寻一条实现目标的正确道路。否则,就可能南辕北辙,离自己的目标愈来愈远。

《P3》

## 管理是王道

## 饿了么要做“餐饮界淘宝”

虽然早有美团外卖、百度外卖、淘点点、到家美食会等在内的数百家新老网络外卖平台,但目前笑傲群雄的还是饿了么,暂时领跑的“饿了么”和紧随其后的“美团外卖”,贴身肉搏战打得难解难分的同时,也有合并流言频频传出。

《P6》

独特的企业文化  
成就今日华为

目前,华为是中国91个上榜福布斯世界500强企业中唯一一个海外收入超过国内收入的公司。2005年,华为的海外收入首次超过国内收入。据美国《哈佛商业评论》6月11日报道,现如今,华为是中国91个上榜福布斯世界500强企业中唯一一个海外收入超过国内收入的公司。是华为的企业文化创造了如今的辉煌。

《P7》

云南中烟:  
体系建设驱动科技创新

如何认识、适应新常态下的新特征、新动力?云南中烟工业有限责任公司认为,必须紧紧围绕创新驱动,发挥科技创新的乘数效应,集中力量实现创新突破,创造新的增长点。

《P9》

宝鸡烟草:  
突出示范引领  
重构管理生态

2014年以来,陕西省宝鸡市烟草专卖局(公司)在做好导入精益管理理念,培养全员精益改善习惯,完善组织机构,健全有效激励机制等基础工作的同时,突出精益物流标杆示范作用,将精益管理贯穿于生产经营的全过程、全环节当中,构建起精益管理生态系統。

《P10》

专卖队伍职业化与专业化  
建设探索

——以广东惠州市局为例

加强烟草专卖管理,巩固和维护烟草专卖制度,离不开一支坚强可靠的烟草专卖管理队伍。如何打造一支职业化、专业化的专卖队伍,以适应新形势下的更高要求、应对各种挑战,是烟草专卖队伍建设无法回避的重要课题。

《P11》

iphone.android 手机扫描二维码下载安装

企业家日报微信公共平台二维码  
企业家日报社手机客户端APP——太阳岛二维码

本报常年法律顾问为闫永宁律师

手机:13609110893

## “聚商天下”:厚积薄发铸实力



在2015国家提出《中国制造2025》后,针对资源、能源、环境约束趋紧,经济进入新常态的形势下,如何加强节能减排与绿色发展,全面推行绿色制造成为社会关注的重点。聚商节能作为极具规模和实力的LED照明制造商,在创新驱动电源、绿色照明、新能源省电技术等自主研发的产品系列中,赢得市场美誉。尤其针对终端县市级市场的群雄割据,诸侯混战,后起之秀的“聚商天下”品牌与江湖老手能稳坐一把交椅可谓各有因缘际会,也生动展现出在2015年起的利益重新调整的混沌格局中,市场与产品、营销与品牌之间犬牙交错的渗透与博弈。

早在2011年,成都聚商启动了LED海内外的灯具销售,通过4年多的艰辛努力,销售业绩节节攀升,从销售数据和全球销售网络架构的展示里,能折射出聚商节能积极投身行业建设、努力推动技术革新的进取态度,也能有效推进聚商“绿色照明”这一专家形象和行业地位的稳步提升。在聚商的发展蓝图中,延长LED驱动电源使用寿命、芯片封装、外壳材质的选用、IC应用、制作工艺上不断创新,不断向业界亮出成都聚商在LED照明发展上的技术实力和创新成果。

善弈者谋势,善谋者得势。在国际市场能源危机的影响下,淘汰低效高耗能产品,大力发展LED照明产业。通过政府和市场的双重推动下,LED照明在公共照明领域迅速普及,并向商业照明、办公照明、家庭照明市场积极渗透。据该公司负责资本运作的副总经理汪愚介绍,随着聚商节能不仅仅是LED室内外照明产品专业制造商,而且还是节能及亮化工程专业服务提供商,聚商“绿色照明光源”围绕这两个主体的LED照明整体解决方案和明星产品精彩亮相,成都聚商无疑将为四

川、中国乃至全球LED照明业,注入了一股新的动力;也只有像成都聚商这样,能将对市场的需求特征提前感知,对先进的技术早着先机,并能提供最适合、最完整的节能省电解决方案,持续创新、不断进步的企业,未来才能在全球LED照明市场占有一席之地。

## 实力生产型企业 剑指终端市场

2015年,聚商节能重新调整产品线,培训销售团队,拓展四川渠道,架构国内销售渠道,再度搅动原本潜力巨大、离终端最近的县市级市场。早在一年前,聚商LED家居等产品的渠道已逐渐渗透到不少县级的三线市场,而今年聚商节能照明产品的升级动作更有推波助澜的效果。成都聚商“欲高跳先低蹲”的常识思维运用,既让它免除了“顾头不顾腚”的尴尬,也让其继续开拓积蓄后劲。成都聚商节能科技有限公司总经理蒋琪风趣地告诉记者:“商场如战场,市场营销上的攻城略地是层层推进,稳打稳扎的。既要战线拉得长,关注已有根据地的稳固,不能盲目深入让后院起火,又要注意竞争对手的介入切断粮草,有腹背受敌、前功尽弃就麻烦了。聚商照明国内营销的首轮攻势将以专卖店加工程类经销商打头阵,目标直指西部腹地四川、重庆等省份的地市级市场,由工程类经销商延伸到终端市场,利用生产厂家到终端市场一站式服

务体系,呈现短、平、快特点,用性价比高的LED产品冲击川渝市场,让产供销辐射西部及国内市场,提振各地合作伙伴的信心。通过厂商与终端的‘同气连枝’,建立利益共同体,达到巩固市场、拓展市场和占领市场的目的。提倡利益关系代替买卖关系,以企业经营方式代替办事处直销方式,利用排他性,阻击竞争对手进入,以长远市场目标代替近期目标,是成都聚商未来运作方式的宏伟蓝图。”

面对传统照明企业仍会占有很大席位,用LED单品价格冲击市场,是该司占领终端最有效的方法。目前LED照明产品质量参差不齐,产品价格也乱象丛生,同功率同类型产品价格与低端产品价格相差悬殊。“你在哪里,这很重要。要么价格取胜,要么规模取胜。”蒋琪指出,站好位置才能有所发展。

聚商节能本着渠道和工程并行的理念,既要在渠道上发力,又要同工商客户加重工程渠道的比重提升,还要注重最时髦的电商、O2O等渠道这些角色的扮演。当下最火热的概念之一——“互联网+”,在蒋总看来,互联网+,“+”得好那自然很好,如若“+”得不好,那就成了“夹”,是会“夹”人的。“面对残酷的市场竞争,是投降、避战还是决战?”副总经理谭朝军表示,不是勇敢、聪明、有魄力的人,不会进入LED这个行业,“所以,奋起决战吧!成都聚商会迎来一个崭新的平台和格局”。(蒋雅)

## 缔造绿色照明 驱动科技的力量