

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版

第 240 期 总第 8744 期
国内统一刊号:CN51-0098
邮发代号:61-85
全年定价:450 元
零售价:2.00 元

2016.12.21

星期三
丙申年 十一月二十三
热线电话:400 990 3393
中国企业家网:www.zgceo.cn
官方微博:weibo.com/jrwb
http://weibo.com/qyjr

逆势增长 长春为什么能

◎强工业 促创新:长春经济发展的坚实根基 ◎抓城建 引人才:长春经济发展的内生动力 ◎建新区 扩合作:长春经济发展的重要引擎

回归本质才是持续成功的关键

——专访“海天盛筵”缔造者、海南鸿洲集团董事长王大富

■ 本报记者 赵健

日前,蜚声海内外以“臻生活、梦想绽放”为主题的第七届“海天盛筵”在三亚成功举办。海南鸿洲集团倾力打造“海天盛筵”这样一个汇集游艇业、公务机及高端生活方式且颇具影响力的展会平台,让中外文化、顶级奢品在这里得到深度融合,也因“海天盛筵”的影响力,有力地提高了三亚“游艇产业发展,实现了巨大的飞跃,使三亚一跃成为中国游艇产业的领军城市。

在万众瞩目中,“海天盛筵”也在悄然发生着变化。连续举办七届的海天盛筵,让众多有识之士看到了国内发展游艇产业的巨大潜能,不仅培养了诸多游艇、帆船以及超跑玩家和行业投资者,其发展的“Blue 计划”也在培养着众多游艇产业发展的后备军;从当初的“赶时髦”、“吸眼球”、“高大上”到如今的日趋理性、专业化、大众化,从而对生活方式进行体验和追求。

回首 7 年来海天盛筵的市场表现,其创造了怎样的独特价值?海天盛筵将有怎样的发展战略,带给人们怎样的一种借鉴和参考?带着这样的问题,在海天盛筵举办之际,记者专访了海天盛筵的缔造者,海南鸿洲集团董事长王大富。

七年之“痒”

记者:“海天盛筵”成功度过了“七年之痒”,品牌也由创立培育期顺利导入成长发展期。这个品牌现在的名气这么大,是您创办之初就想到过的吗?

王大富:事实上,在中国,特别是在这两年的氛围之中,海天盛筵做到现在的规模和影响力已经很难了,大家都知道,全球整个奢侈品销售都在急剧下降,因而营销费用都大不如前。前两届,我们降过过去的优质服务,以及业已形成的人脉关系,以及业已形成的坚实的合作关系,迈过了一段曲折的道路,从今年的情况来看,情况就十分良好,参会嘉宾的质量相当高。

记者:很多人还是想知道,当初是怎样的一个机缘巧合让您做出举办“海天盛筵”的决定?

王大富:应该说,“天时、地利、人和,都赋予了我做这个事的理由。我个人比较喜欢游艇这个水上项目。2005 年我自己就买了几条小的游艇,组建了一个游艇俱乐部。在 2009 年,我到澳门观看一个公务机的展会得到了启发,就萌生了在中国做一个游艇展会的念头;并且,也认为三亚是最适合的地方,当时,它已经成为中国拥有私人游艇最多的城市之一,同时,我自己开发的房地产——三亚“时代海岸”旁边的海域,有个码头在做游艇交易生意。至少有一点可以肯定,举办展会,必将会给自己的房产、酒店、商业带来更多人气。



●海南鸿洲集团董事长王大富

经过精心的组织筹备,2010 年初夏,首届海天盛筵成功举办。效果比预想的要好得多,来了 150 个参展商和近 5000 名观众。由于是新生事物,“海天盛筵”迅速集聚了一批富人与名流圈层,连续举办几届“海天盛筵”之后,口碑便越传越响亮。

记者:之前国内也有各类名目的奢侈品展览,例如一些豪车、豪宅、时装、家具、珠宝、艺术等展品。包括在北京等一线城市常年也组织举办游艇展及马球比赛,“海天盛筵”为什么能做到全球都知晓?

王大富:从“海天盛筵”四个字很难联想到它是干什么的。站在行业角度,海天盛筵代指很清晰,“海”是指游艇,“天”是指飞机,就是这么一场盛筵。也就是说,“海天盛筵”跟其他展会最大不同的便是将私人飞机和豪华游艇真切地带入展览内容。

这迎合了中国新兴富人阶层对品质生活的不断追求。一些参会富豪即使不打算买,也希望亲临现场体验和参观,长长见识,扩大交际圈,培养了一个富有的消费群体。

其实,“海天盛筵”的概念和商业模式其实并不复杂,它主要是把富人们喜欢买的东西尽可能汇集在一起,组织者充分借用三亚美丽的热带海滨作为营销场景,然后从赞助商费用与摊位费中获得商业利润,这是国外一种传统的商业模式。

记者:“海天盛筵”连续举办了七届,回顾一下所走的历程,您的最大收获是什么?

王大富:我想海天盛筵目的在于倡导更多人去体验更具品质感的生活方式,传递出对梦想、艺术、生活的热情与积极进取的态

度。在进行时尚生活体验的同时,也在向世人传播着三亚的美丽与魅力,进一步加快三亚旅游文化的国际化步伐。

另外,海天盛筵通过投资促进、消费拉动、技术创新和就业带动三亚当地地发展,促进三亚旅游产业结构的优化和升级,这其中包括会展产业、旅游产业、房地产业、基础设施产业和游艇产业的快速发展。

转型之“变”

记者:今年这个展会有些特别,白天日程很松散,大部分展商的活动也要凭着邀请函才能进入,似乎给人的感觉人气不是太旺。

王大富:这正是海天盛筵的独到之处,也是它的属性所决定的。我们不是做大杂烩的,最初创办的时,我们要集聚人气,也要扩大知名度。的时候,我要卖我的房产。可后来,我们把无关的人员放进来后,引来一些参展商的不满。你想,要购买游艇,以及其他奢侈品的,需要一个宽松的选购环境,周围站满了看稀奇,看热闹的人,你让他作何选择?100 个人都不是来买东西的,要他来干嘛?所以,我们选择要质量,不要人气!

记者:这样看来,海天盛筵在举办七年之际,在发展战略和营销理念上都发生着深刻的变化,这样的转型意味着什么?

王大富:其实,将海天盛筵做成一个专注于“游艇和私人飞机的展会”是我的终极目标,七年的发展实践来看,“海天盛筵”一直是全球游艇、航空及高端品牌在中国的权威发布窗口,也是众多的国际一线游艇、汽车、珠

宝、腕表、地产及生活方式等品牌带给人们充满魅力的时尚生活方式体验。

既然如此,选择高质量的参展商和采购商就十分必要了。今年,我们通过各个商协会,各种组织和媒体关系,对来参加活动的人选做了很高的甄别和选择,基本上比率是 2 万人中选取二三百个人作为活动邀请的嘉宾来参加。这样,来的人的质量就非常高了;另外,我们把参加的门票价格大幅提高,不是过来真正有购买需求,有消费或者来看“海天盛筵”的,就不会花费一千多块钱来看“海天盛筵”的,这样就无关的人员拒之门外,今年对于想参加“海天盛筵”的人来说,可谓一票难求。

记者:本来对于中国来说,游艇就是富人的“大玩具”,这样的做法,会不会增加了人们对“海天盛筵”的神秘感?会不会再次被人“妖魔化”?

王大富:这样做,目的只有一个,就是要把以前的泡沫和繁杂的东西去掉,回归到它所需要的市场当中,也就是回归到本质,只有回归本质的持续坚持才是成功的关键。海天盛筵的本名是“游艇、航空时尚方式展”,展会的本质是以游艇产品为主的交易平台,这是我对海天盛筵从战略上的考虑。

由于高端奢侈品在中国市场狭窄,“海天盛筵”只能定向邀请目标客户,故此早些年,这一展会鲜为外人所知。它成为一个封闭在高端圈层的社交盛筵。在外界眼里,它甚至成为神秘的“富人俱乐部”,一些人的不健康心里作祟,还有一些人仇富的心态,还有很多人想借此炒作自己,另有用心,所以,才有前几年“海天盛筵”的负面东西,被外界妖魔化。 [下转 P2]

人物档案

王大富:海南省人大代表、海南省工商联副主席、中国房地产业协会副会长、中国国际商会海南商会副会长、中国交通运输协会邮轮游艇分会全国游艇俱乐部副理事长、深圳鸿洲置业集团有限公司、海南鸿洲置业集团股份有限公司董事长。

王大富于 1998 年创立鸿洲集团,目前拥有 17 家投资控股企业,总资产逾百亿元,投资项目强势占据深圳、三亚、海口、乐东等地,开发总体量 200 万平方米以上,投资金额超过 100 亿元。如今,鸿洲集团已经成为集旅游地产、商业地产、酒店产业、游艇产业、高端会展产业以及物业服务为一体的复合型集团企业。作为海南顶级复合型旅游地产开拓者,鸿洲集团将以开创中国海岛度假度假产业链为模式,致力于成为南中国顶端价值运营商。

多年来,鸿洲集团累计公益捐资达 2000 多万元。王大富先生曾被评为“三亚市功勋企业家”、“海南省工商业十大领军人物”、“海南省第三届杰出民营企业企业家”等。

蓝伯特生物科技
四川 宜宾
0831-7222888

伊贝实业
中国高端鞋靴领跑者
http://www.js-yb.cn

九天绿健康产业集团
aleen 九利
专注健康产业
专注药食同源
专注治未病工程

国酒茅台
酿造高品位的生活

安多牧场
健康 源于自然
全国统一客服电话
400-0639-800

本报监督公告
凡本报工作人员必须持有有效证件。
本报任何个人不得以新闻采访之名
向企事业单位和社会各方收取任何费用;
本报任何个人不得以任何理由向企
事业单位和社会各方收取现金、广告
等宣传费用;本报任何个人不得以行
汇款或转账等方式,不得以何理由收
取现金或转账到与报社无关的其他账
号;违者将受到严肃处理。欢迎广大
读者及社会各界监督。
举报电话:028-68230681
028-68230659
028-87344621
举报电话:028-87325242
企业家日报社

欢迎订阅 2017 年度《企业家日报》
做中国企业的思想者
邮发代号:61-85,全年订价:450 元。
请在当地邮局订阅。
咨询热线:028-87319500 13708033603

纯正美国味
来自 Smithfield
进口 Smithfield 猪肉原料
美式培根 美式火腿 美式香肠