

0371-67655388 创富热线

老板问计 >>>>>

投资 200 多万,年收益才 20 万元

# 做体育用品批发生意遇“瓶颈”

## 老板:家族式经营,人不太好管,制度很难统一执行 支招:88 创富热线请营销专家作诊断,请您也出出主意

□晚报记者 李亚洁/文 马健/图

### 经营规模

赵先生的体育用品公司位于火车站商圈某批发商场内,面积 400 平方米,在火车站和南三环分别有 200 平方米和 600 平方米的仓库。主要经营“除服装和鞋之外的体育用品”,有球类、拍类、棋类、水上用品等 2000 多个单品。

### 销售渠道

产品主要销往省内,外省业务主要分布在山西、安徽、陕西等。没有专业的销售队伍,旺季时才会抽调人员下去与主要客户沟通,平时“坐等客户上门”。虽然出货量很大,但只有 10%左右的毛利润,纯利 2%~5%。

### 内部管理

共有 20 名员工,家族式经营,家族里有 6 人参与管理。4 年前,赵先生就觉得靠传统的门店经营模式已经不适合这个行业的发展,因此注册了公司,制定了一系列的管理制度,但终因“碍于情面”难以执行,管理又陷入随意无序和无计划状态。在营销方面,更是计划、行动两条轨,胡乱打市场,一直处于混乱状态。

### 目前困惑

人员不好管。“比如,你规定经

### 本期案例

“我和家人一起做了 10 年的体育用品批发生意,由于是家族式经营,人员不太好管理,而且制度也很难统一执行。营销也属于守株待兔或胡乱打市场状态。想发展又不知道从哪里入手,请业内人士出出高招。”赵先生日前拨打 88 创富热线求助。



销商必须先付款后发货,可家族成员有人‘倚老卖老’,随意违反这个规定,原因是他和某个经销商很熟,”赵先生说,“这样一来,发货员就无所适从了,到底是遵守公司制度,还是听老板亲戚的?”公司也留不住真正的外来人才。

想公司化运作不知从哪儿入手。“4 年前我就注册了公司,并试图实行电脑化管理,规范产品流通过程,但至今都未能执行,”赵先生痛心地说,“当时我就意识到,

如果不改变现状,要么等死,要么关门!”

### 请您出招

赵先生明确表示:“该换血就换血,该放下就放下,到了该下决心的时候了!”他现在的开始着手整顿公司,并想请一些营销策划高手对企业进行诊断,制定整体规划和流程,跳出传统经营的旋涡。

如果您有好点子或您是业内高手,就请您也给赵先生出出招儿。参与热线:67655388。

## 营销专家刘有法开处方

### 怎样对待打天下的“功臣”?

“企业要发展,首先是人的因素。”刘有法认为,在创业初期,家族式经营,抱团作战,可以使企业健康发展,但到了一定程度,人员就需要作一些调整,特别是对于那些打天下的“功臣”更是要妥善安置。

“年富力强的有经验的派出进修,之后提拔使用;对于那些

不安分不听指挥的,给一笔钱让他自己创业;而那些年迈体弱的亲戚、股东,则好生养着,不能让他们参与管理了。”

他认为,人有四品,用人时要遵循以下原则:有德有能者为上品,保护之;有德无能为亚品,提升之;无德有能为毒品,清除之;无德无能为庸品,扫除之。

### 5 个问题请赵先生思考

刘有法认为,管理层起码要做到:思路要统一正确,套路要有效统一,思路加套路就是出路。他提了 5 个问题,并要求管理者清晰地回答。

1.主战场摆哪?根据产品的知名度进行定位,并系统规划营销市场。如大品牌主打中心城市,小品牌进三四线市场。不同时期、不同地区打法不同,高价值与低价值的营销模式也不同。

2.占有哪些群体?大众、小众还是分众?不能眉毛胡子一把抓,越抓越乱。

3.采取何种赢利模式?大的方面分 3 个模块——企业流程、客户价值和经营创新。比如,你 100 元进的货,卖 150 元,这 50 元从哪儿产出的,这就是赢利模式。

4.目标分几步实现?

5.从哪儿下脚?

## 乔本“冬暖夏凉”节能外墙涂料面世

笔者日前从国家建筑材料测试中心获悉,我国首个三合一节能外墙涂料产品的制定标准已经在国家检测中心备案,有望近期出台。据提交该标准的广东乔本化学工业有限公司相关人士透露,该标准将有望成为《国家外墙节能涂料标准》。

这不仅表明,乔本突破了行业外墙涂料的技术瓶

颈,同时,乔本三合一产品的推出,也将加速建筑涂装业向节能方向发展的步伐。据乔本化学工业总经理何万桥介绍,长期以来,国内建筑涂料业一直存在着技术瓶颈的问题,它不仅制约了涂料业的大发展,也影响着地产商建筑项目的品质。

华润、嘉宝莉、立邦等品牌,是目前被广泛应用的

品牌,这些涂料的在一定时期内可以保持建筑物外墙的鲜亮效果,但如遇炎热、多雨和风沙较大的季节或地区,便会加快墙面的老化速度。如外墙涂刷 1 到 2 年,就会出现裂缝现象;遇到几次雨水,就会出现“花脸”现象等。另外,由于我国是能耗大国,如果外墙涂料能为室内的温度起到一定的调节作用,能耗严重的问

题将会得到很大的改善,而这些都是行业亟待解决的问题。

今年 3 月,乔本化学工业有限公司自主研发的三合一外墙节能涂料研制成功,据广东省科技厅有关专家介绍,乔本研发的三合一涂料产品是将航天卫星隔热保温技术转为民用的一种高科技的特种涂料,这种涂料在防开裂、冬暖夏凉、

防水方面已达到了国内领先水平,将三种功能集于一体的产品,在国内尚属首家。

经国家权威检测中心的测试证明,涂刷过三合一节能外墙漆的建筑物夏天室内温度要低于室外 8℃ - 10℃,冬季室内温度要高于室外 5℃ 以上,这就意味着减少空调的运转成本,据统计分析基本上可节省 15%

- 20% 的空调用电费用。

有业界资深人士表示,随着国内房地产业的蓬勃发展,节能型外墙涂料越来越被一些精明的地产商看好,以外墙涂料取代瓷片来涂装房屋外墙已成为地产商驰骋市场的有力武器。

据悉,广东碧桂园集团、雅居乐等国内知名地产企业都在使用这种外墙涂料,市场前景相当广阔。

## 三星空调,演绎聚光灯下的绝色风采

由安德烈·金大师倾情演绎的三星 2007 年的柜式空调,在外观面板上大胆进行了大胆的突破,仿中国手工刺绣图案,缔造出极具东方神韵的色彩,出人意料的将文化韵味与奢华风范一同注入家电的生命里,使原本就引领时尚的三星空调更散发出古典文化的美妙气质。此外,冷静的 LED 轻触式显示屏和隐藏式的遥控器搁架,保持整款产品的简洁流畅。

另外,三星空调还配备了 MPI 活性粒子发生器,同时这款产品还通过数码控制,实现五维环绕出风,实现上部和中部两侧以及中间导风口的五维数码控导风。



## 腾讯游戏助兴三国年

热评电视节目《易中天品三国》,热卖畅销书《水煮三国》,热拍电影《三国志》、电视剧《赤壁之战》等等,进入 07 年来的三国文化热潮几乎超出所有人的意料,有媒体甚至至在三国文化的专题报道中总结称“2007 三国年的概念已然浮出水面,网络在其中起到了推波助澜的巨大作用”。

时下网络中不少关于三国的话题都被热议,作为目前互联网龙头企业的腾讯公司,强力推出了他们开发近两年之久,耗资逾二千万的重头产品——《QQ 三国》。借助腾讯 QQ 海量用户平台的强大推广能力,和用户对 QQ 品牌的敏感关注,《QQ 三国》在网民中迅速走红,为三国年又添一个热门话题。

从 6 月 15 日起,所有 20 级以上的 QQ 玩家将在其 QQ 面板上点亮三国玩家专属的业务图标。

## 理光 R5 终破 2000,买就送马里奥公仔

随着年初各大厂商新品的不断发布,DC 市场的价格战悄然蔓延。佳能、索尼、尼康……相继陷入降价深渊,在相机行业耕耘 70 余年的理光也将人气机型理光 R5 降至 1980 元。

随着 R 系列新款旗舰 R6 的正式登场,人气机型 R5 终于跌破 2000 大关,再次挑战性价比。您难免怀疑,其他品牌

机型降的不是更多吗?再加几百块买千万像素的 DC 也很划算呀?

首先,从理光的角度来说,R5 进行了镜头的单独研发设计,全力打造出集 28mm 广角与 200mm 长焦于一身、兼顾长焦与广角的 R5,并同时实现了 1cm 微距、CCD 防抖和高感光度、快速反应……适合任意环境的

拍摄;而 26mm 的机身厚度让它在 700W 像素级市场上享受着“便捷全能王”的殊荣。

从 6 月 18 日起,购买理光 R5 的同时,您还可获赠 35cm 高的马里奥公仔一只,数量有限,送完为止。

