

关注尼彩“护牌清网行动”报道三

尼彩工厂店发展太快周边难免生长“杂草”

未来 尼彩要让“李鬼”销声匿迹

今后消费者买尼彩要认准“连锁店新标识”

近日,本报先后推出了尼彩“护牌清网行动”的系列报道,报道在社会上引起了强烈反响,社会各界纷纷声援尼彩的这次打假行动,大家相信:尼彩这位“李逵”一定能打败“李鬼”。

本期,尼彩的代言人大兵、北京大学企业商学院教授赖伟民,以及云辰科技CEO丁秀洪分别谈了自己如何结缘尼彩,对尼彩企业的看法,大家都表示:尼彩的“护牌清网行动”应该坚持不懈,彻底消灭市场“投机者”。

记者 樊无敌

明星话尼彩

我和尼彩有着一样的梦想

大兵,一个深受老百姓追捧的笑星;尼彩,一个深受平民热捧的明星手机。大兵和尼彩有什么关系呢?

去年11月16日,笑星大兵在长沙牵手尼彩手机。一时间,这条爆炸性消息从长沙传到北京、上海、郑州等地。不少人纷纷问,大兵下海了?为什么选择与一个“煤老板”卖手机呢?



大兵和尼彩集团CEO卢洪波在捐助患病学子现场

背靠尼彩好“乘凉”

媒体人做手机,最近这在圈里可是个新闻。“在一个地方待久了,总会有点厌倦,我想做一些自己喜欢的事情。”提及这件事情,云辰科技CEO丁秀洪说,我认为自己选择创业是一个必然,如今选择做大屏幕手机,一要感谢丁磊,二要感谢尼彩,尼彩6000多家直营店解决了我产品的渠道销售问题,特别是尼彩最近推出的“护牌清网行动”,让我看到了尼彩人把通讯行业当事业的决心。

锁定大屏幕手机

丁秀洪创立云辰科技之前,他最后的身份是网易副总编辑。他说:“曾在网易工作的方三文、唐岩等人的创业经历,对我触动很大。”

2011年6月,在看到互联网视频行业盈利模式日渐成熟,“开始变成一个赚钱的行业”之后,网易CEO丁磊决定开始发力视频业务。与此同时,丁秀洪离开广州北上,成为网易副总编辑,主要负责网易视频业务调整。丁秀洪等人调研发现移动端的视频体验分享,目前仍是空白点,未来市场广阔。此后,网易做出了一款手机客户端“网易影视”,但最后因为种种原因并未面世。

在网易没有做成的事,丁秀洪想继续做下去。“我认为移动视频成为趋势将是必然,而未来互联网的终极终端一定是手机。只有大屏幕手机才能给用户带来更好的视频体验,以及更佳的游戏、上网等体验。”丁秀洪说,“由此,我决定自己做一款这样的‘大手机’。”

今年5月,丁秀洪辞去了网易副总编辑的工作,6月宣布创立云辰科技之后,丁秀洪即开始四处招罗人马,打造大屏幕手机。半年后,在11月5日,一个新的手机品牌在北京面世,这款大块头被命名为“大可乐”。

与尼彩手机共享售后

“大可乐手机正式发布后,开始在大可乐网及苏宁易购上售卖。”丁秀洪说,大可乐手机最大的特点是屏幕大,其次是双核,同时价格相比竞争对手要低得多。同时,5英寸的屏幕,你可以很好地看视频、玩游戏、看书和刷微博,便携性又比PAD更强。三星Note的成功经验,也表明大屏幕手机的市场需求很大。

“创业至今半年了,我的公司一直比较顺利,几乎没遇到太大的困难。”丁秀洪说,“产品研发是第一步,而渠道销售的建立却不是一朝一夕能建成的”。

据了解,丁秀洪是重庆人,而尼彩CEO卢洪波是四川人,也许同是巴蜀之地的乡情,使得他们很容易就合作了。丁秀洪说:“云辰科技的投资人主要有3个,其中之一是尼彩手机投资人。”

“正是在投资人的帮助下,大可乐手机可以与尼彩手机共享售后服务。”丁秀洪说,“尼彩在全国有6000余家店面,大可乐手机手机靠着‘尼彩这棵大树好乘凉’,而我只需每年向尼彩支付一定的费用。”

“现在各行各业的‘李鬼’都很多,能有人效仿尼彩工厂店说明尼彩做得好,这证明我们渠道选得对。”谈及尼彩“护牌清网行动”,丁秀洪说,“我坚决支持尼彩的此次‘李逵’打击‘李鬼’的行动,只有这样才能保证我们创业者的利益。”

A 正品机中尼彩性价比绝对是第一

“我是被尼彩手机‘雷’住了!”当大兵谈及自己为何代言尼彩手机时,他丝毫没有掩饰对尼彩震撼式的赞誉,“去年刚刚接触尼彩时,我绝对想不到399元的手机有这么多的功能,可以毫不夸张地说,尼彩手机性价比绝对是世界第一!”

“我是一个一直努力让观众花最少的钱,看到最好作品的艺术家!所以,我的演出都是自己创作、自己编导、自己演出,这好比尼彩手机工厂店的手机自产自销,没有经纪人和中间环节,当然性价比高啦!所以我也才敢评价,尼彩是全世界性价比最好的手机!”大兵接着说,“正是有着一样的梦想,我才选择和尼彩合作。”

“我为什么愿意做尼彩的形象代言人?因为我亲自用过尼彩手机,除了对尼彩产品质量有信心保证,更重要的是尼彩工厂店直营的全新模式,砍掉了所有中间商环节,使得尼彩手机能以抄底的工厂价卖给老百姓,这种模式必定在未来会走红市场。”大兵说,“只要运作得当,管理模式不断创新,尼彩将来一定会成为一家优秀的企业。”

B 合作是两种亲民路线的不谋而合

“要谈及为什么选择我做代言人?就不得不提及尼彩科技集团CEO卢洪波先生。”大兵说,“当时我提出的唯一条件就是,尼彩集团必须同时捐助一位白血病患者,还必须参加大兵的年度慈善计划。而这与尼彩科技集团的想法不谋而合。”

“尼彩手机也曾考虑过邀请林志玲、张智霖等作为形象代言人,为什么这次会选择风格截然不同的大兵?”大兵的话得到了卢洪波的佐证,他说,“大兵之前,这是两种亲民路线的不谋而合,过去,曾有人提议过许多明星,但最后大家一致认同大兵最适合尼彩。”

“选择大兵做形象大使,一是因为大兵一直活跃在电视、电影舞台上,还没有放弃四处为普

C 尼彩必须适时清除身边的“杂草”

“在尼彩不断推出新机型,快速‘跑马圈地’的同时,尼彩还非常重视产品售后服务,建立了属于自己的售后服务。”大兵说,“卢洪波和他的团队是把尼彩当做事业来做的,其产品、质量、店面、售后等方面不断得到升级,虽然中间也出现了一些问题,但都能很快修复改正,尼彩实施‘千城万店’的计划也在稳步推进。”

“随着尼彩工厂店模式得到市场的认可,在不少城市的尼彩店旁边开始出现XX工厂店、

通老百姓表演,这与尼彩坚持‘千城万店战略’,深入到县市一级开工厂店,将最便宜实惠带给尽可能多的老百姓,在精神上一脉相承。”卢洪波进一步解释说,另一个原因是大兵在舞台上的形象鲜活生动,带给观众极大快乐,这与尼彩在做‘中国性价比最高的手机’的同时,仍然努力追求手机设计最新潮时尚、功能最完备实用,让购买尼彩成为愉快的消费体验,在气质上互相契合。”

“由于理念和文化的相互认同,我欣然接受尼彩形象大使这一任务,而且还会为尼彩创作一些作品。但更重要的是,我很感谢尼彩支持我开始实现慈善梦想。”大兵表示。对此,卢洪波说,大兵的慈善计划让尼彩很感动,尼彩将一直是尼彩慈善计划的有力支持者。”

XX梦工厂等各种装修和门头颜色都非常接近,这不仅毁坏了尼彩的声誉,还损害了消费者的权益。”谈及此次“护牌清网行动”,大兵说,“以前网上那么多销售尼彩的,没想到全部是冒牌尼彩,而尼彩官方从来没在网上销售一部尼彩手机,这点我也是最近才知道的,所以,此次‘护牌清网’应该坚持一段时间,让那些投机的商人在重压下破产,还尼彩一个良好的生存环境。”

尼彩工厂店为何要被“傍大款”

学院教授赖伟民。

“尼彩从价格上打破了手机业的潜规则,却从另一个层面建立了新的市场销售模式。”赖伟民指出,尼彩科技集团CEO卢洪波的招数其实就是“红海战略”。面对一个竞争者不计其数的行业,这个手机行业新兵不按常理出牌,反而是最正确的思路。此前商界流行“蓝海战略”,鼓励大家寻找新的市场,当新的市场并非时时处处都有时,当一个完全竞争领域的市场参与者还在用“蓝海战略”的思路,用较高定价企图赚取较高利润时,“红海战略”反而可能讨得消费者欢心,也能迅速做大企业规模,最后赚得更多利润。

“尼彩的做法,是在消费基数巨大的基础

上,对中国手机行业的一次战略创新。”赖伟民说,“在功能手机领域,已经没有什么高精尖技术可言。成千上万的小厂都能生产手机,说明功能性手机本质上就应当是一个普通工业品,就应当遵循工业品利润在竞争中无限接近于成本的原则。”

“一个企业发展得太快,难免会出现各种各样的问题,关键是能否直面问题,并有解决问题的勇气和能力。”对于此次开展的“清网护牌行动”,赖伟民非常赞同,他说,“尼彩是发展得又快又好,这就使得有些急功近利的生意人想‘傍尼彩这个大款’,而尼彩本次近乎‘自虐’的做法,就是‘铲除’打击尼彩工厂店周围的杂草。”

专家话尼彩



赖伟民

去年春天,尼彩作为一匹黑马杀入中国手机市场,仅用一年多的时间就开店6000家,以手机工厂店的形式,将手机利润降到最低,一款手机甚至狂销数百万部。这家公司为何这么牛?对此,记者采访了北京大学企业商