



# 追求卓越 完善自我

## 探析海南手机连锁“航母”发展之路

2003年,海南王者天创通讯设备有限公司正式成立,从而开始进入海南手机市场。经过五年多的精心经营,门店覆盖海口、儋州、文昌、琼海等各县,无可争议地成为海南手机通讯行业的“航母”。那么,她为什么能在风起云涌的经济潮流中迅速发展壮大、独领风骚呢?对王者经营模式和企业文化的探析,于整个海南手机市场进一步规范和管理合理运作都具备了重要的现实意义。

未来企业的竞争是品牌的竞争,品牌包含了产品、技术、创新、服务和文化。有数据显示,短短的五年间,王者天创的手机连锁店在海南呈逐年增长趋势,目前已经达到25家,正向2008年底35家的目标挺进。品牌的塑造过程是多方面、多层次的,王者的品牌塑造过程,可以从以下三个方面探析。

### 创新经营,物美价廉

同海南其他小规模的手机卖场不同,王者天创拥有自己的一套营销模式。对于所有进场货品采取“正货+特价”的保

证,统一采购、统一销售,90%的机型由厂家直接大规模供货,省下了中间环节,大大降低了预算成本,并包销买断多个品牌近80款机型,不仅保证产品质量,在销售价格上也占据优势,从而达到物美价廉。同时在此基础上最大限度地让利予消费者,多次在节假日推出各种机型的优惠认购活动,回报客户。以“厂家直供”、“统购统配”、“买断经营”等国际先进的连锁经营惯例,创造出独具特色的连锁经营模式并形成了自己的核心竞争力。

王者天创从一进入海南开始,就特别注重对自身品牌的宣传,在主流媒体宣传企业形象,并真正将承诺落实到实处,提高企业的知名度。随着企业规模的进一步扩大,知名度开始转化为美誉度,迅速地提高了品牌的影响力和顾客的忠诚度,二者相辅相成,相得益彰。

### 强化服务,敢为人先

强化服务永远是一个企业成功发展的

重要环节。在公司去年底的总结会上,公司高层正式提出了2008年各门店的首要目标是“顾客满意”这一标准,以“顾客为中心”的经营理念正深入每位王者的内心。公司的销售人员必须经过严格的培训才能上岗,门店详细规定和建立一条龙的服务体系,以顾客满意为生命线。由于手机属于高精密度电子产品,容易损耗,在国内一直拥有较高的投诉率和返修率,针对这一情况,王者积极筹建五星售后服务平台,力图在整个售后服务的承诺和执行上变得更加透明和具有可操作性,赢得了顾客的一致好评。凭借在市场竞争中敢为人先的精神,王者在同行业的发展中独占鳌头。

### 以人为本,企业为家

除了积极组织职工参与集体学习和活动,去年,王者天创还特聘请广州柏明顿文化传播有限公司为公司人力资源咨询顾问,提升企业运营效率,简化手续,优化流程,进一步规范和加大管理力度和合理性。为的是更好地表

明“以人为本,企业为家”的企业宗旨,表现了向消费者提供圆满服务的决心。值得一提的是,王者天创还在今年3月份创办了公司自己的刊物《王者天创》,传播企业文化,塑造企业形象,统一企业思想,凝聚企业人心。在当前抗震救灾的关键时期,王者天创第一时间组织员工捐款,并与海南红十字会联合举办募捐晚会。所有这些延续了王者天创以善德于社会、以诚信于员工的现代化企业的成功模式。

专业化、品牌化、服务差异化,未来必将成为手机零售业发展的新战略。从发展的眼光看,王者天创企业化经营管理模式在海南的成功是大势所趋。一方面带动了海南手机零售市场的发展,另一方面也使海南手机零售市场更加成熟,从而迎来了整个海南手机通讯业新的发展契机。

“追求卓越,完善自我”,这不仅是一个企业品牌塑造的源动力,更是一种理念和形象的升华,成功者的经验就在于此。(肖师明)

中国最具创新性的企业管理者必修课程——**用友软件《总经理与ERP》即将在海南开讲**

UFIDA 用友 1988-2008

2008年5月30日,海口。  
权威专家授课、经典案例分享、管理议题互动。  
本课程为收费课程,详情请咨询:

用友软件海南分公司  
海口市国贸路1号景瑞大厦A座9楼  
0898-66758606 66517099 汪子瞻

## 格力人爱心不断 捐款仍在继续

### 捐款总额已达2252万元

汶川大地震虽已过去九天,但灾情仍然深深牵动着格力人的心,格力人为四川灾区捐款的活动还在继续,笔者5月21日下午获悉,格力电器员工和销售公司再向灾区捐出200万元,加上此前捐出的2052万元善款,格力人向四川地震灾区爱心捐款总计已达2252万元。

汶川大地震发生后,格力人及时伸出援助之手,格力人及及时伸出援助之手。从听闻灾害的那一刻起,格力从未停止过爱心的脚步。格力集团各个子公司率先以公司的名义捐助大额善款,之后格力人自发组织“万人捐赠”活动,接着是全国各地的格力空调销售公司以各种形式筹集善款,包括捐赠灾区人民急需御寒的空调被,组织格力人献血,进行义卖活动等等,无一不体现着格力人对灾区人民的深切关怀以及强烈的社会责任感。

格力集团董事长朱江洪先生表示,格力人心系灾区,与灾区人民心连心,格力人支持抗震救灾,支持灾区重建。

■相关链接:  
四川特大地震发生后,5月14日一早,格力电器董事长朱江洪将首笔善款850万元的支票交到了珠海市常务副市长霍荣南手中。成为珠海市最早一批捐款的企业。  
5月15日上午,上万名心系灾区的格力员工汇集格力电器珠海总部的广场上,自发举行“万名



员工募捐活动”,公司全体领导带头捐款。截至目前,此次活动筹集善款128万。

5月14日,海南格力销售有限公司发出倡议:全体员工及各市县经销商立即行动起来,伸出援助之手,献出宝贵之爱,积极为灾区同胞捐款,帮助灾区同胞重建家园、恢复生产。

5月16日下午4点,海南格力职工排起长龙,慷慨解囊,争相捐助,现场涌动着一片融融真情。涓滴之水,终能汇成河,据了解,海南格力首次募捐达50000元。相关工作人员表示,此次捐赠是海南格力捐出的首批“爱心款”,将用于灾区紧急救援,海南格力将继续关注和支持灾区同胞,为灾区同胞重建家园、恢复生产贡献力量。

16日,17日,格力集团旗下企业及全国格力销售公司纷纷慷慨解囊,使捐款总额达到2052万元。  
18日至今,格力人为灾区捐款的活动仍在继续,到21日,格力电器员工和销售公司又募捐了200万元善款,捐款总额达到2252万元。

## 《爱的奉献》抗震救灾大型募捐晚会 苏宁电器董事长张近东个人捐赠5000万元

5月18日20:00,由国家七部委联合主办、中央电视台承办的《爱的奉献》——2008抗震救灾大型募捐晚会在央视一号演播厅举行。社会各界再次纷纷慷慨解囊,其中全国工商联副主席、苏宁电器董事长张近东委派代表在晚会现场个人捐赠5000万元现金,支持抗震救灾和后期灾区重建工作。

据悉,除了这两次爱心捐赠外,苏宁电器还组织“1+1阳光行”公益活动,海口苏宁电器的员工在得到地震消息的第一时间自发组织捐款活动,苏宁电器把“售后服务日”活动所得的人工费用也以消费者名义进行捐赠。上周六在龙华店还举行了一场爱心义卖活动。(董之)

## 情系汶川 伸出爱心之手 海南国美电器启动赈灾捐款紧急行动

2008年5月12日14时28分,四川省汶川县发生8.0级地震,地震灾害给灾区的同胞造成了巨大的创伤和痛苦,深深触动了海南国美电器2000余名员工的心。全员纷纷表示,要向灾区人民伸出援手,奉献爱心,与他们共渡难关。

动!大家你100,我200,纷纷慷慨解囊,将自己对灾区人民的爱心汇同祝福一起投入到捐款箱,简短的捐赠仪式上获赠善款已达4万元,所有款项将全部捐往灾区。海南国美负责人表示,将继续关注灾区情况,增加援助。

5月16日,在海南国美海府商城一楼卖场内,捐助现场爱如潮

让他们同心协力,为灾区出力,为灾区祝福!(董之)

## 爱无界 美都家电携全体员工为灾区献爱心

作为本土的知名企业,美都家电一直以来以自己的方式回报社会,勇于承担社会责任。获悉灾情,公司董事会紧急召开会议,商讨赈灾计划。16日8点30分,主题为“众志成城,抗震救灾”的大型公益活动在美都家电城广场拉开帷幕,由美都家电城总助宣读了企业内部募捐倡议书,市红十字会秘书长到场并发表了讲话。在“只要人人都献出一点爱”

的动人旋律里,公司董事长陈国栋先生带头进行了现场募捐,美都家电近600名员工踊跃对灾区进行捐助,甚至行经广场的路人亦被感染,自发加入到捐助灾区的活动中,场面十分感人。至募捐活动结束,美都家电共筹得善款41562元提供给海口市红十字会,为灾区人民送上一份海南人民的心意。这是美都家电的第一笔捐助款。(董之)

## 心系灾区 我们是一家人 王者天创大型公益募捐晚会圆满成功

今年5月12日四川省汶川县发生8.0级地震,灾区群众的遭遇牵动着海南王者天创通讯设备有限公司全体员工的内心。

5月16日晚19点30分,来自海南王者天创600多员工,还有与王者天创合作的各手机厂商代表,以及晚会所在地的海南

首力物业管理公司的员工齐聚现场。20时整晚会正式开始,在持续一个半小时的捐助过程中,王者天创共募捐到87922元,它们将把募捐所得直接汇入红十字会的帐号中,海南人民的爱心将会给灾区的人民带去生活的希望。(董之)

## 盛夏的五月,哪款手机耀眼?

小编特别推荐三款热卖手机



三星 J618  
亮点:经典滑盖 200万像素



诺基亚 6500S  
亮点:320万像素的卡尔·蔡司摄像头



金立 V6200  
亮点:超长待机,在线炒股,328个城市电子地图导航

(信息来源:王者天创)

## GE抛售家电业务 海尔或争夺美国白电老二

美国GE(通用电气)日前证实,拥有百年历史的家电业务将被抛售,最多可筹集80亿美元,从而有效改善其财务状况。GE家电拥有美国15%的白电市场份额,“接盘”成功意味着可以成为美国“白电老二”,因此吸引了包括中国海尔、德国博世-西门子、韩国三星和LG、墨西哥一家公司及一些私募基金参与竞购。

### GE无奈抛售

据消息人士透露,GE已经雇佣高盛集团来负责家电业务的拍卖,出售价格预计在50亿-80亿美元之间。美国家电市场目前受到经济低迷和房地产市场滑坡的冲击,因此出售家电业务有助于通用电气实现将年度利润提升至至少10%的长期目标。

业内一致的看法是,GECEO伊梅尔特当前的战略是:放弃增长缓慢的工业业务,将重点放在增长更快的高科技业务上。去年,GE曾通过出售塑料子公司获得116亿美元收入。虽然GE的家电部门是消费者最熟悉的业务,但该部门对集团去年总收入的贡献率仅为4.1%。不过,将家电业务出售似乎无法满足投资者要求伊梅尔特改善公司财报不佳的压力。上周消息一出,GE股票顿时创下20多年来最多单日卖出,上周三于纽约股市以每股32.51美元收盘,几近该股1999年的交易水平。

### 多家家电巨头争夺

综合外电报道,目前包括中国海尔集团、德国博世-西门子、韩国三星、

LG电子,甚至一些私募基金,以及GE家电此前墨西哥的一家合作伙伴都可能提出报价。有业内人士告诉笔者,目前美国白电市场上,老大惠而浦占有率高达30%,GE排第二占有率15%,其他品牌都在10%以下。收购了GE家电就意味着成为美国白电市场的第二名,在这样的情况下,对GE家电的争夺将无比激烈。

不过,截至昨天,海尔集团并未对竞购事件做出任何回应。上述业内人士表示,有了三年前竞购美泰克的“失败”教训,此次对GE家电的竞购,海尔科将异常低调,甚至可能模仿惠而浦收购美泰克时的策略,在其他几家斗得头破血流后,再突然抬高价码杀人。

(来源:新快报)

## 入驻海甸岛海甸大厦 国美扩张加速 新店剑指3C全面升级海甸商圈

自上周海南国美在媒体上公布:第七家旗舰店落户海甸岛海甸大厦以来,备受整个家电行业人士强烈关注。今天的海南国美,无论从门店数量到年销售额,均稳居海南家电第一宝座。

### 加速扩张 海南国美挺进海甸商圈

海南国美第七家旗舰店——海甸岛商场的成功落地,毫无疑问成为海南最大的家电连锁企业,占据整个海南家电市场近45%的份额。

据海南国美高层透露,2008年门店将快速新增至12家。他还表示:随着海南国美第七家旗舰店将在6月与消费者见面,该店的成功布局,意味着海南国美将在高速的扩张发展中,完善布局,占领市场,打击竞争对手,不断巩固自己的行业

霸主地位。  
实力创新  
国美电器新店开业剑指3C

“3C产品销售的主渠道是家电连锁卖场,这是国际潮流,也是市场发展的必然”。海南国美电器负责人表示。国美目前的手机数码产品其价格在海南有绝对优势,特别是世界品牌手机、数码相机、笔记本电脑等,世界IT品牌戴尔电脑与国美作为唯一的代理商,在价格及产品性价比更体现出诱人的优势,许多消费者特别是成熟的消费群体更愿意到国美选择电脑产品。

此次国美强势进军海甸岛,打造最高端社区旗舰店,而3C品类依然是国美新店开业的创新主打。在海南家电零售连锁业,国美电器从进驻至今就充当着领跑者的角色,以全国渠道之优势,第一时间给消费者展示最

新、新时尚的产品,不断迎合时代潮流步伐。  
打造社区购物趋势 引领时尚之选

据海南国美负责人介绍,即将开业的国美海甸岛商厦,不但秉承着国美电器原有的传统家电+3C品类的一站式布局的同时,将首度在家电卖场装修方面,在彩电区及音响区,新增豪华雅座及视听间,可供那些为了追求生活品味的顾客在购物之余享受休息小憩,也可以在选购好家电之后在音响区免费享受顶级的发烧音乐之旅,免费品尝纯制豆浆或五谷杂粮小饮,使购物与时尚的文化韵味无处不在。

国美即将面世的最高端社区旗舰店不仅将更多、更新、更全的商品带给生活水平日益提高、对家电越来越挑剔的广大消费者,国美海甸岛商厦更多想的是为居家人士提供便利、舒适的购物环境。

海南德天工程有限公司  
三菱重工海尔  
MITSUBISHI HEAVY-Haier  
太阳能中央热水及家用太阳能 中央空调及家用多联中央空调  
地址:海口市五指山路51号京航大厦首层 电话:65238966 65318818

海南德天工程有限公司  
清华阳光  
TSINGHUA SOLAR  
太阳能中央热水及家用太阳能 中央空调及家用多联中央空调  
地址:海口市五指山路51号京航大厦首层 电话:65238966 65318818

IT·家电  
本栏目与南海网IT频道同步刊出  
(it.hinews.cn)  
广告服务热线  
66810282 66810283  
13519895263 13907590360