

服装节上 时髦老总受追捧
海澜掌门人揭秘:
服装店也是富翁生产线

“加盟‘海澜之家’的投资者每年赢利30、50万可以说是小意思,上百万也不稀奇,在‘海澜之家’现有的200多家店里,30%的店年赢利在100万元之上,90%的店都有钱挣。就凭我们独有的连锁、管理模式,连国际基金高盛都主动来要求和我们合作呢!”海澜集团总裁周建平对“海澜之家”的经营模式充满信心,“2008年‘海澜之家’将单独上市。”

营业员从来不推销

其实,很多第一次去“海澜之家”南京连锁店的顾客都会很惊奇:数百平方米宽敞明亮的卖场内,陈列了成年男性从头到脚、从内到外的所有服饰用品:西装、茄克、大衣、羊毛衫、衬衫、T恤、领带、衣带、围巾、皮鞋、袜子,甚至还有内裤,难怪广告上说是“男人的衣柜”。

更有趣的是,这里没有服务人员跟着你喋喋不休地介绍这、推销那,只有当你需要服务并按动货架边的按铃时,才会有服务人员前来为你提供热情的服务。与一般服装专卖店相比,这里显得更加人性化,给顾客更多自由的挑选空间。

纯毛西服最贵 1680元

而“海澜之家”的价格对消费者来说,“其实还是很便宜的”。从控股澳洲生产羊毛的牧场到毛纺面料,再到服装生产和连锁零售,海澜已经构建了一个相对完整的产业链:牧场——工厂——商场。由于取消了中间所有的分销环节,“海澜之家”纯毛西服的价位只在380元到1680元,用周建平的话说就是“让所有想穿西服的人都能穿上西服”。

不收加盟费的连锁企业

说到“海澜之家”连锁模式的创意,其实来源于周建平2002年在日本和欧洲的两次考察,在当地一些连锁超市里,他感觉很是自由舒服。回国四个月后,周建平

就推出了这种全新的“海澜之家”连锁模式。

目前国内也有很多品牌对消费者来说,“其实还是有什么不同吗?其实很多所谓连锁都是只有连没有锁,都是地级代理或者省级代理,总公司没有管理。”周建平表示,“我们‘海澜之家’实行一对一的管理,价格是全国统一价,统一形象,统一管理,统一服务、不打折、也不促销。我们现在的模式就是按照国外的模式来进行,所有的门店都是我们自己管理的,加盟只是投资者,不是经营者。”

周建平表示,加盟店理论上说要200万启动资金,其实100万是可以退还的押金,还有就是装潢和房租,“其实我们一分钱加盟费也没收,投资者是实实在在地赚了钱。”

百万富翁生产线 引来高盛大投行

“我们简直是百万富翁生产线。”“海澜之家”一位负责人毫不讳言地表示,5年下来挣个三四百万是小意思。周建平也表示,目前“海澜之家”有自营和加盟店300家,其中“90%的店面是成功的”,三分之一的投资者获得的回报甚至可以称为“暴利”,年净利润超过百万,“我们很实在,你一张卡,我一张卡,每天卖多少钱,按照65/35的比例分成,根本不需要你烦神。”

面对这种连锁模式优劣的争论,周建平只是向记者透露,高盛亚洲副董事长宋学仁12日将邀请他一起打高尔夫球,“其实我哪会打高尔夫,他看中的不是我的球技,而是‘海澜之家’的模式,希望成为海澜的投资者而已。”据透露,高盛目前已经正式向海澜提出参股、扩股等好几套资本运作的方案,要把海澜这只会下金蛋的鸡揽入怀中。

【相关新闻】

高科技“苏服”集体亮相

第8届江苏国际服装节昨天开幕

□快报讯(记者 卞飞) 西服可以用机洗,面料冬暖夏凉,裙装自动变色。第八届江苏国际服装节昨天正式开幕,众多江苏知名品牌悉数亮相。服装节开幕式突出了品牌创新主题,将产业时尚和艺术表演结合令人眼前一亮。

据了解,本届服装节将重点突出江苏省服装品牌,推进产业集群和创新,有几十个国内知名品牌企业参

展,不仅有波司登、红豆、阳光、华芳、海澜之家、雅鹿、宜禾、千仞岗、雪韵飘、雪竹等一大批中国名牌和省市名牌在展会上亮相,更有百美伦女装、七彩童装、波仕曼羽绒服、卡思迪莱职业装、兴业龙、名鹰休闲男装、林衫羽绒服等一大批新锐服装品牌强势走进了博览会,还有“向兴”牌中国羽绒服重点选用面料、“金荣华”女装面料等近几年涌现的众多时尚性、

特色性的面料品牌将在展会重点推出。

有关人士透露,此次服装节将举办国际服装、家纺、面料博览会和“七彩城杯”江苏省服装院校童装设计大赛、2007/08秋冬服装面料流行趋势发布、纺织服装专业市场品牌论坛等一系列活动。

博览会展馆主要有男女装展区、休闲服装展区、家用纺织品展区、面料辅料展区、纺

织服装业特色名镇展区等多个特色展区。目前,服装节各项工作取得积极进展,博览会参展企业已超过300家,参展展位1100多个。

此外,本届展会以科技与时尚为重点,波司登纳米抗菌羽绒服、海澜之家可机洗西服、紫荆花摩维新品、顶呱呱彩棉新品、红豆、雅鹿等科技创新开发的众多新产品将聚焦展会上,反映科技开发新品提升附加值的趋势。

加息苦“负翁”——有钱就还贷

央行加息后,都市“负翁”们纷纷开始采取措施给自己减负,据了解,近期不少市民走进银行将原来浮动利率房贷转成了固定利率房贷,也有市民拿出积蓄提前还贷。为了减轻市民负担,部分银行也调整规定:将原先加息后次月调整利率的改成了次年调整利率。

固定利率房贷

不到一周签了5000万元

记者昨日从光大银行南京分行了解到,自央行加息以来,办理固定利率房贷的客户激增,不到一周时间,固定利率房贷已签出60多单,贷款金额近5000万元,而且已经有好几个客户将原来的浮动利率转成了固定利率。

据了解,光大银行某集团客户在2006年2月为1000多职工办理了固定利率住房按揭贷款,贷款金额2.15亿,贷款期限7年,全部执行6.18%的固定利率。如果按照新的5年期以上期限贷款利率6.84%还款,该企业职工应还款本金合计2.71亿元,而采用6.18%的固定利率,应还款本金合计2.65亿元。两者对比,使用固定利率为该企业职工购房总共节省利息费用约近600万元。

据介绍,原来办理浮动利率房贷的客户也可转办固定利率房贷业务,而且不收任何违约金和手续费,在最近一周时间,就有两名客户将原来的浮动利率房贷转成了固定利率房贷。

市民提前还贷

8月上半月达到1.57亿元

“今年已经接连两次加息了,反正闲钱存在银行算活期,也没多少利息,还不如拿出来提前还贷呢。”市民钱小姐前两天刚刚取出了2万元存款,去银行提前还了一部分房贷。据了解,上月加息后,和

钱小姐一样,去银行提前还贷的市民迅速增加。

建行一支行工作人员告诉记者,现在一个月银行新增个人房贷1亿元左右,但提前还贷就有4000多万,提前还贷的量非常大。招行南京分行一工作人员也表示,南京基本上每月都有一波提前还贷的高峰,其中提前还贷的金额几乎占到了全部还款的一半左右。

据统计,今年7月份,南京总共提前还款量就达到了4.6亿元,8月份上半个月已提前还贷1.57亿元,业内人士预测,8月下旬加息后,提前还贷量还会迅猛增加。

银行帮忙减负

次月加息改成次年加了 百姓都担心,自己的房贷究竟啥时候要多还呢?根据原来约定,多数银行的老客户都是从次年的1月1日起执行,但也有银行从升息之后的下一个月起就执行。但昨日记者了解到,因为最近频繁加息,为了减少客户利息负担,招商银行已通知客户,愿意全部改成明年1月1日起再开始加息。

“我们本来是跟客户约定一旦碰到升息或降息,那么从次月开始就调整他们的利率,这样约定对于客户来说,一旦降息就可以及时享受月供减少的政策。”招行南京分行相关人士称,由于目前进入了加息周期,为了减少客户利息负担,他们将根据客户意愿将次月调整利率改成次年调整利率。快报记者 王海燕

国债好 邮储有600万元在卖

□快报讯(记者 王海燕) 记者昨日从南京邮政储汇局获悉,2006年凭证式四期国债仍有600万元的销售,3年、5年期都有,全城区所有的邮政储蓄网点都有销售。

据了解,今年的前三期国债收益率都一样,3年期5年

期分别为3.14%和3.49%。9月1日起发行的国债因为加息原因提高不少,3年期5年期国债利率分别为3.39%和3.81%。因为免收利息税,收益比同期定期存款高。1万元买国债和存款3年总收益相差131.4元。1万元买国债和存款5年,总收益则相差249元。

Table with 10 columns: 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中位数, 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中位数. Contains market data for various stocks.

Table with 10 columns: 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中位数, 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中位数. Contains market data for various stocks.

Table with 10 columns: 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中位数, 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中位数. Contains market data for various stocks.

Table with 10 columns: 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中位数, 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌幅, 成交量, 中位数. Contains market data for various stocks.