



从打工仔到老板

安徽人自古就有尚文的传统,而正是这一文化孕育了许多徽商“贾而好儒”的品格,出生于安徽滁州的胡忠安,就是儒雅徽商的代表。在珠江路上闯荡10多年的他,虽然目前已成就斐然,但他却一直保持着儒雅人士的那种低调,我想用“宁静致远”来形容他创业以来的心态再不为过了。



从打工做到老板

1997年进入IT行业的胡忠安,当初仅仅在南京珠江路一家电脑公司打工做普通职员,负责PC的销售,当时他的妻子却在另一家打印机公司负责市场。初出茅庐的胡忠安在那家PC公司工作了两年后,终于在一股创业激情的推动下,走上了创业做老板的道路。当时,南京珠江路IT风起云涌,各种机会尽显,但成功与失败皆无几分把握。而他和他的妻子却首先选择了做爱普生打印机的代理,1999年7月7日,南京普瑞特电子诞生,一时间夫妻俩为他们自己打造的小公司忙得不亦乐乎。采访时,有点谈笑风生的胡忠安向记者回忆,当初他和妻子开这一公司人很少,基本靠自己开妻子,地点就在当时的玄武电子城,现在这卖场已随着珠江路的改变消亡了,虽然那时自己做上了老板,但过于单一的产品代理还是让胡忠安感觉到了一种危机意识。

从次级代理商到钻石级经销商

“企业的发展方向很重要,它就像一艘航行在大海中的船,你必须要有明确的方向才行。”胡忠安说,公司经营一两年后,自己已明显意识到仅做单一代理,已很难给公司

带来大的发展机遇。于是,在2003年,公司开始运作多种品牌的代理,HP、佳能、三星等品牌的融合让自己的产品线一下子变得丰富了起来,公司局面初步打开了。但随后,问题又出现了,由于自己是次级的代理商,所以公司从各大品牌拿产品,在价格方面就没有多少优势,且资源显得很有限。当时的胡忠安就和妻子商议,决定一定要把公司做得更大更强些,进而才能取得更多的价格优势。很多人的创业过程,有时就像“多米诺”骨牌效应一样,由于自己公司的不断努力,公司在代理能力方面进一步得到了增强,而在取得了厂商的更多信任后,自己能从厂商处直接获得的资源就更充分了,进而自己的公司也越发健康了。在胡忠安办公室后墙上,记者看到了他所取得的经销认证书。其中惠普公司苏皖区核心经销商、惠普公司苏皖区钻石级核心经销商、惠普亚太级商用核心经销商等等,一步一个脚印印证了他在打印机市场所具有的影响力。

数据见证创业影响力

我们通过了解一组数据,就可感受到他在打印机市场所具有的影响力。2008年,公司全部代理加直接销售的打印机48322台,销售额6600多万,市

场覆盖江苏和安徽两省大部分地区,其中惠普的占到了43%,销量为18324台;佳能的不到10%,销量在3583台,三星的为6557台。在谈及惠普为什么会有如此好的成绩时,胡忠安就像行家里手一样道出了个中缘由。他表示首先惠普的产品线非常丰富,范围非常广,几乎可以满足任何打印需求;其次,惠普的品牌知名度非常高;第三,也是最为关键的,惠普的产品性能稳定,消费者对售后服务相当满意。而目前惠普的量几乎达到50%左右了。

未来欲将市场进一步“下沉”

早已深谙做企业须做大做强,才能具有抵御大风浪能力道理的胡忠安,已经把目光瞄准了未来。他坦言,自己创业之初的那段时光一直是他和妻子最艰难的时期,而在艰难中继续奋勇前进的磨砺经验告诉他,一定要寻求下一步的发展,找到新的增长点,才能有更好的未来。胡忠安表示,虽然目前公司还有诸多方面的压力,但公司的动力也顺应产生了,在资源扁平化的趋势下,自己的市场虽已做到了“量大、面广”的境地,但进一步深耕市场显得机会和挑战并存,在江苏和安徽两省各地级市陆续开分公司就是他释放动力的重要途径。

快报记者 徐勇

链条上的共赢

——移动3G MobileMarket业务

中国移动在今年第三季度推出其酝酿已久的“Mobile-Market”,展现了一流企业制定规则的风范,MobileMarket我们称之为MM,是中国移动目前最重要的项目之一,它决定着中国移动未来的增值业务收益,它的游戏规则也直接牵动着所有服务提供商(SP)、内容提供商(CP)的神经。网络知情者称,他们计划先在几个省推出,分步推广,并把原来的一些百宝箱和手机平台应用软件从原来的移动梦网,整合进MobileMarket——此前,这些业务均外包给SP做,现在中国移动要拿回来自己运营。

漂亮MM值得3G用户期待

移动MobileMarket虽然还没有呈现在我们面前,但是就中国移动2G业务的策划和运营来看,是非常值得期待的,现有的2G业务如手机报、飞信、彩铃等让手机成为人们无法离开的随身物品,据悉,AppStore是中国移动的建设MobileMarket的灵感来源,我们在不久的将来也许会看到许多手机软件在中移动的网上MALL中销售或者免费下载,最近刚刚推出的34个增值业务更是证明了中移动对CP的控制,我们可以从一家网站的3G事业部的副总现在工作中窥探未来的移动应用,这家网站要想在未来的无线增值业务上分羹,就须做好两件事,开发一款终端软件加入中国移动未来的增值业务平台MobileMarket,此外,还要搞定视频版权、要么自己取得视频牌照,要么找到一个持有牌照的公司合作。

3G不仅仅是“上网更快一些”

34种中国移动最新发布的

3G增值业务包括,WAP门户、手机搜索、手机地图、手机导航、音乐搜索、飞信、手机邮箱、随e行广域覆盖、快讯、增强售后服务(DM)、号簿管家(PIM)、小区短信、彩铃、手机钱包、条码识别、手机动画、移动证券、航行通、12580综合信息服务、12586移动沙龙、12590语音杂志;引用一位匿名网友的评论“可以看看日本3G定制业务DCM、AU、文明用语是怎么做的啊,很期待呢!”,虽然新增的34种业务里有很多我们已经熟悉,但是例如手机钱包、语音杂志在内的增值服务是我们所不熟悉,从网友的评论中我们也可以看出“CP需求”成为3G发展核心,中国移动指定CP规则不可不谓是智者先行。

向APPLE学习链条上的共赢

分析师称,苹果AppStore的成功之处在于,通过投入大量人力、物力维护应用发布平台AppStore,建立开发者社区,发布开发工具SDK,并且按照30:70的比例与程序员分成,极大地刺激了程序员们的积极性,在AppStore上开发各种应用,而且反过来促进了iPhone的销售,帮助苹果成功地将其i-Tunes用户转化为AppStore用户。从2000年正式发布《移动梦网创业计划》至今,中国移动与SP之间建立了分成商业模式,中国移动提取信息服务费的15%。2005年,移动梦网对分成模式进行了改革,建立普通、半紧密、紧密三种不同的合作关系和商业模式,根据合作关系的紧密程度,中国移动提取信息服务费15%、30%或50%。新的渠道可能包括营业厅、互联网、终端内置、自有电子渠道、Free-WAP、社会实体渠道等等。

“我看3G”征文继续火热进行中

3G,让生活更精彩!

3G让手机越来越PC化。用户不妨通过听网去直接聆听新闻,偶尔兴起就发表些评论。亦或在公交车上觉得无聊,按下MP3播放键,剩下的就是让高档“蓝牙”耳机带你进入音乐的唯美境界。当然,工作的间歇决不能错过那场另人兴奋的球赛,打开电

视手机一定能身临其境,尽情享受赛事所不能替代的快乐与激情。又或许,视频通话能让相隔异地的亲情与爱情觉得不再孤单。另外,也不能忘了通过手机QQ这一主流IM软件,去跟在线的网友打个招呼。又或者你是一个时尚拍客,那么3G手机绝对能满足“随拍随分享”的需求。此外,我想3G手机还延续

了PC平台上的简洁界面风格,而且可以与PC端Windows live Messenger同步,内置的公交换乘和周边查找等个性化手机搜索服务都是比较实用的,对于商务人士而言这绝对是极为的便利,再加上网上银行、手机办公、手机邮件等功能,足以让繁杂的商务变得轻松和顺手。

撰文:一舟

参与方式

请将您的征文内容发送至电子邮件:xdkbit@126.com;电话:025-84873537;另您还可登录都市圈论坛,活动E圈,点击“我看3G,精美礼品等你拿”跟帖。

奖项安排

- 优秀奖1名,奖励价值3000元上网本一台
- 佳作奖2名,各奖励价值2000元手机一部
- 鼓励奖若干名:各奖励200元数码礼品一个



百度“有啊”商家:沟通创造效益

“做这么多年网店,得到的最大经验就是如何与人沟通。”周飞告诉记者。这位25岁的小伙子目前已经拥有两家实体店,3家网店。

这似乎并不是什么“诀窍”,任何一家网店都会做客户服务,这个过程就叫“沟通”,但当周飞娓娓道来,记者发现,“沟通”这个词很有学问。“不管是网店还是实体店,与人沟通已经不再是一种简单的经验,而是一门艺术。”周飞的话说,“沟通创造效益”。截至目前,他在百度“有啊”开的“洋芋正品店”,已经是3钻卖家,累计成交了1800多单。

“洋芋正品店”经营的是化妆品、护肤品,“用低廉的价格买到绝对的正品”是店铺的

核心宗旨。和很多来自“有啊”的卖家一样,它的第一家店开在淘宝。但是,一件小事让周飞决定:一定要在“有啊”上大干一场——“一位淘宝的老顾客,居然从百度搜索引擎上搜到我们,当时‘有啊’店正在促销,我们并没有通知老顾客。”

在周飞看来,这件小事体现了“有啊”的价值,它背靠中国流量最大、覆盖率最高的百度搜索,“很多人先搜索,后购物,他们将来在‘有啊’做生意的重要保障。”

此外,吸引周飞的还有“有啊”的商品管理系统,“很多操作可以直接在页面上进行,不需要进入后台,非常方便。”实际上,自诞生以来,“有啊”便以完美的用户体验著

称,减少操作、提高效率,商家可以将更多的精力放在销售上。谈到“沟通”,周飞提出了3个原则。

其一,细化“买前必读”,减少重复沟通成本。在“洋芋正品店”店铺中,记者发现,有很多商家一样,这里有一个“买前必读”的页面。但与众不同的是,这里列出的信息都是原创,并且言简意赅,非常细致。其二,诚信来自于沟通。“不管是3钻,还是3星,信用等级只是个符号,要想真正建立信任,还是要买卖双方有效沟通。正是这样,“洋芋正品店”能做到98分的总体满意度,商品描述、服务态度、送货速度每一项都是最高级别的“非常满意”。其三,提升产品质量,那是一种“沉默的沟通”。俞婷

联想推荐使用Windows Vista[®] Home Premium家庭高级版操作系统

lenovo

想乐不设限
灵动空间 一体风尚

联想 C305 一体电脑
极速、省电,选择AMD!
我的空间,从此蜕变!采用AMD双核速龙™处理器和ATI Radeon™ HD 4000系列显卡的联想C305一体电脑,时尚多彩,移动随心,让家居格局灵动百变!全能合一,想乐不设限!

C305 进取型 4999元	C305 舒适型 4299元
<ul style="list-style-type: none"> AMD 双核速龙™ 处理器 E680e 正版Windows Vista[®] Home Basic 简体中文版 ATI Radeon™ HD 4330高性能独立显卡1512M(显存) 4GB内存 ● 3200硬盘 7200转速SATAII高速硬盘 DVD光驱 ● 20" 16:9 LCD显示屏 ● 高素质摄像头 集成130万像素摄像头、麦克风、内置2.0高保真多媒体音筒 	<ul style="list-style-type: none"> AMD 双核速龙™ 处理器 E620e DOS系统 ATI Radeon™ HD 4130高性能独立显卡1512M(显存) 2GB内存 ● 3200硬盘 7200转速SATAII高速硬盘 COMBO刻录光驱 ● 20" 16:9 LCD显示屏 ● 高素质摄像头 集成130万像素摄像头、麦克风、内置2.0高保真多媒体音筒

7月15日—8月30日,购买联想一体机产品一款,加119元,送价值288元豪华电竞鼠标、键鼠套装,最新节能省电节能功能,购买联想一体机C305,加99元,还可获赠价值200元USB无线网卡,轻松连接无线网络。

新想乐
选择惊喜,同时为了生活好帮手

- 可更换触摸屏,一年上门服务4次上门服务(含一年免收维修费) 订购网址: http://www.lenovo.com.cn
- 赠送水电卡,不限额度,不限使用时间,让您的世界更精彩。

AMD Athlon X2 64

双核速龙™ 处理器