

业之峰装饰·金典世家杯 第四届年度经济人物

万新利：(山东怡景丽家市场开发有限公司总裁)

胸怀大志 成就建材家居航母



山东怡景丽家市场开发有限公司总裁·万新利

人物档案:中国建筑材料流通协会副会长,山东省第六届个体私营协会副会长,山东省青年创业奖,第十七届临沂市兰山区人大代表,临沂市青年企业家协会副会长,临沂市场十大领军人物,临沂市十大经济人物,临沂市兰山区青联副主席,兰山区《党史博览》副理事长,兰山区十大杰出青年,优秀民营企业家,兰山区改革开放三十年创业创新人物。

1993年12月,年仅17岁的万新利怀揣创业梦想,毅然辞去了舒适安定的事业单位工作,开始了自己的创业之旅,创业的艰辛与挫折没有阻挡他前进的步伐,他带领几位有志青年投资成立了临沂万顺达家电商行,投身家电事业。经过八年的时间,万顺达家电商行发展成为临沂当地知名的家电营销公司,影响力覆

盖全省。2001年,万新利以敏锐的市场洞察力发现房地产行业已经逐渐发展壮大,发现建筑装饰业开始迎来发展的春天,他以超前的经营理念投资800万元创办了临沂万众陶瓷有限公司,在临沂商贸批发地建起了经营总面积达7000平方米的万众陶瓷城,主要经营中高档陶瓷、卫浴、洁具产

品。经过短短几年的发展,万众陶瓷有限公司取得长足发展,其经济效益和社会效益,均受到了上级领导及社会各级的广泛认可和赞誉。随着市场对建材陶瓷的需求迅速增加,无数建材陶瓷经营企业应运而生,市场竞争日趋激烈。2005年,万新利针对市场上陶瓷制品质量良莠不齐,价格比

较混乱的现状,带领管理层经过细致的市场调研和分析,以科学的判断和决策,大胆的突破行业管理,推出“诚信一口价”的经营模式,将所有产品明码标价,不标虚价,不谋暴利,排除价格表象的干扰,使顾客在万众放心消费,公司的社会美誉度得到迅速提升。先后评为“守合同重信用企业”、“文明诚信民营企业”、“消费者满意单位”、“执行价格质量政策法规最佳单位”、“明码标价示范单位”等荣誉称号。

面对陶瓷城的日益壮大和稳定,万新利没有满足于现状,而是再次踏上了拼搏的征程。在他的努力下,最终,新西兰英皇卫浴集团决定与万新利合作,投资2880万美元成立山东怡景丽家市场开发有限公司,主营市场开发和商铺租赁、物业管理,成为2007年的十大招商引资项目,并列市长工程。2007年3月20日,怡景丽家国际建材家居广场破土动工,经过短短180天的时间,一座占地面积23亩、建筑面积近十万平方米的四层高档建材商场,一座只有在上海、广州才能看到的国际化商场,正式呈现在临沂市人民面前。目前,怡景丽家国际建材家居广场已发展成为江北地区规模最大、档次最高、品种最全、质量最好、服务最佳的建材家居购物中心。

成功的喜悦没有挡住万新利勇往直前地步伐。2009年12月12日,凝聚他汗水的怡景丽家全球家具直销中心破土动工。短短的220天,又一个奇迹展现在了临沂人面前,一个投资3.2亿元人民币,一个地下一层、地上五层的七星级实景体验式家具购物中心,江北唯一一家卢浮宫高端家具艺术殿堂拔地而起。怡景丽家全球家具直销中心因准确的市场定位、科学的营销策划、统一的品牌推广,最终实现了招商成功率200%的业绩奇迹。无论是开业期间的客流量,还是开业期间的销售额,全都刷新了高端家具卖场的记录,引起了业界的广泛关注。

在企业快速发展的同时,万新利还不忘回报社会,积极投身社会公益事业,主动吸纳和安置下岗职工1000余名,捐助春蕾计划失学女童72名,捐助希望工程失学儿童53名,捐助贫困大学生5名,积极向兰山区见义勇为基金会捐款,到敬老院探望孤寡老人几十余次,每逢建军节走访慰问驻地解放军官兵,送去慰问金和慰问品,受到部队官兵的欢迎和好评。多次深入贫困山村,了解和关心困难群众生活,多次捐款捐物,近几年来累计捐赠数额近百万元,用自身的实际行动,赢得了社会各界的广泛赞誉。

危学青：(劲霸男装临沂营销中心总经理、临沂市工商联服装商会副会长)

立志劲霸 引领成功男士消费新理念

劲霸男装是中国茄克走向世界的拓荒者。2007年,危学青让劲霸带着一股王者之风成功进驻临沂。在近四年的时间里,面对着异常激烈的市场竞争,劲霸以出色的业绩和无可撼动的品牌地位为国产品牌服装提交了一份完美的答卷,在国产品牌服装产业在临沂的推广起到了不可磨灭的作用。劲霸的抢滩,结束了临沂服装市场“假洋品牌”充斥,以假乱真的混乱局面,树立了真正国产服装的形象,为消费者提供了更为洁净的消费空间。劲霸一已然成为临沂服装的一面旗帜,从此开始引领临沂人的服装消费理念。

说起劲霸就不得不提起临沂市工商联服装商会副会长、劲霸男装临沂营销中心的总经理——危学青,他秉承劲霸思想理念,根据临沂人的需求层次,结合近两年的服装流行趋势,走男装商务休闲路线,使劲霸男装很快得到了临沂人的认可和肯定,先后成功开设解放路店、罗庄店、解放路总店、罗庄万泉店、中福尚都店,在新入住的中福尚都4楼,劲霸男装还拥有100余平米的展厅。现在总营业面积达5000余平方米,工作人员有60余人,销售营业额达3000余万元,这艘傲人成绩也凸显了劲霸的实力,终成为临沂成功男人的形象代言,临沂男装市场的领军品牌。曾经的汗水和付出赢得了今日的收获与辉煌,面对眼前的成就,危学青也只是微微一笑,他希望能为服装行业的发展贡献自己的微薄之

力。借机临沂温州商会成立之时暨巨星演唱会,劲霸用自己的方式来回馈广大支持劲霸的消费者,再次让临沂人们认识劲霸、品味劲霸精神,来之于社会,贡献于社会。

“茄克是很中国的,尽管茄克这一品类源自时尚之都,但是作为伴随着改革开放三十年成长起来的中国茄克品牌企业,却更多地地为茄克赋予了中国特色,让介于正装和便装之间的茄克,既象征着国人的中庸之道,也成为了一代实干、劲取、创富、自强的中国人的精神外衣。”多年来精研茄克历史和文化的危总,对于茄克之于中国的意义,阐释的更为宏大。一直以来只要说到美国的西进运动,我们脑海里浮现的永远是那一身牛仔装扮。那么如果说对于改革开放的中国来说,要寻求一个服装品类作为代言的话,茄克自然是首当其冲的不二之选,茄克将会作为一个精神图腾,成为中国梦的代言。是的,茄克所体现出的,正是我们这个时代的精神,是我们的创业梦、强国梦,是我们的中国梦!

用三十一年成就一个梦想,用三十一年成长一个品牌,“专注茄克31年”的劲霸,“一个人一辈子能把一件事情做好就不得了”,这是劲霸的核心价值观;“引领中国茄克走向世界”,这是劲霸的愿景。源于专注,每一款劲霸茄克都有一处独特设计,而这种独特堪称为唯一!危学青告诉记者,“专注不仅是劲霸的成功之道,也是为人

做事之道,一个人只要专注于一件事情,就一定能够取得成绩。”

独特的设计是服装品牌的一大亮点,也是服装的生命线。在2001年,劲霸跻身中国服装百强行列;2002年,劲霸开始了掷地有声的体育营销,从此便成为家喻户晓的男装品牌。赵文卓的代言更是加深了劲霸在男装中的形象概念;2003年,在中法文化年展会上,劲霸男装成为中华服饰展演中的一道亮丽风景。因其“每一款茄克,都有一处独创设计”,成为唯一代表中国茄克走向法国,入选巴黎卢浮宫这个最高艺术殿堂的男装品牌。中国传统文化与国际时尚业流行趋势相结合,呈现出劲霸绚丽华美的风格,而这种风格已被国人、被世界认可。自2004年至今,劲霸男装在短短的七年之内,就实现了品牌价值成功增值并突破几百亿元的发展奇迹,成为中国男装行业当之无愧的王者品牌,而其年均50%以上的价值增长率更让人瞩目;2006年,是劲霸体育营销战略大获全胜的一年,劲霸因为世界杯期间的成功体育营销方案,荣获“体育营销年度创新奖”。2007年至今,劲霸一直在“全国茄克类”市场稳居销售量及销售额第一的宝座。辉煌往往出自自然之心,而唯美的确已成为劲霸人的自然。

每一个优秀的企业都必须用心去经营,每一个优秀的品牌都必须用心去维护。劲霸男装始终以真诚服务客户,在不断提升品牌价值和提供优质产品的同时,

一直恪守并践行:“心·赢销”的承诺,坚持以公正、透明、统一的价格体系,坚决挤掉价格水份,不折不扣维护品牌声誉,全心全意塑造品牌价值。这是劲霸男装郑重的承诺,诚信的象征,也是对品质的精益求精,对顾客的尊重尊崇。劲霸品牌也正是凭借这种独特的文化在沂蒙大地上广为传播……

劲霸的发展离不开所有劲霸勇士的努力和支持,是劲霸的勇士们壮大了劲霸的队伍,推动了劲霸的发展,成就了劲霸的今天,所有的劲霸勇士都已经成为劲霸的核心力量、中流砥柱和真正的王者。谈到未来发展计划,危学青表示:他们要在未来的3年内,在临沂地区发展到15家直营店的规模,让所有临沂的劲霸勇士们能就近享受劲霸带来的高品质服务。这让我们有理由相信,以劲霸为首的国产服装品牌将会在以后给我们

带来更多的震撼与惊喜。劲霸见证了品牌的光芒、照亮历史的天空!劲霸,这个充满传奇、演绎经典、专业专注的品牌,必将引领中国茄克走向世界、基业长青!



劲霸春装