

临商人

刘同光:天马腾飞

人物名片



刘同光

山东省照明电器协会常务副会长、临沂市照明电器协会会长、临沂天马灯饰有限公司董事长、雷士照明临沂工业园筹建总指挥。

关注理由:

20年,从3节柜台,到10000多平方米的营业场所;从5名员工,到200多名员工。天马已成长为临沂灯饰行业的标杆企业。天马的发展史,是他一个人的奋斗史,更是临商从萌芽到壮大的一个缩影。一番沉浮,刘同光的天马已经腾飞,在收获事业的同时,他也成为临沂市照明电器行业协会的会长,为整个行业谋划未来。

>>敢想敢做,4000元的灯一下进了5台

1990年11月18日,刘同光在当时的“新时代商场”设立了一个灯具经营部,三节柜台,5名员工。从此,他开始在灯饰行业打拼。1992年,临沂市一家农药厂要装修一个舞厅,需要3台转灯,可跑遍临沂城也没买到。最后,刘同光答应帮他们进货。在上海进货时,转灯售价要4000元一台,他一下进了5台。

“多进的两个转灯,如果卖不出去就砸在手里了,也是不小的一笔钱,想想当时胆子确实挺大的。”刘同光回忆。后来公司慢慢壮大,逐步成型。1996年,刘同光在市工商局注册了天马实业有限公司,后来又有了天马灯饰,天马琴行,天马演出器材等,他的天马逐步起飞。

“怀揣着做事业的梦想,才永远不会被淘汰。”谈到经营之道,刘同光说出了自己的经营秘方。

>>做事业,不单是做买卖

“如果经营中仅仅以传统的做买卖的想法来做,那么公司很难获得长远的发展,最后买卖也不会长久了。”刘同光对此深有感触,在他只有3节柜台的时候,附近一家电器公司已经有6间房子的经营面积,可是后来还是被刘同光的企业赶超。

>>行业调整,天马遭遇竞争危机

“1997年是难忘的一年,公司面临了巨大的压力,合作伙伴甚至提出要卖掉天马琴行。”对于这次低潮,刘同光记忆犹新。

后来,他又在西安、武汉、东莞、临沂到处奔走,在一个民用音响订货会上,刘同光认识了奇声音响,之后迅速赶往厂家,但是厂方老总正在东北考察,刘同光竭力要求厂方老总顺便到临沂考察,最终拿下奇声音响在山东的代理权。后来,公司逐步走出困境。

1997年下半年,国产家电以价格优势迅速发展,迅速抢占市场,而此时,原本求着自己代理的国产品牌已“名花有主”。

要把生意当成事业来做,就要有长远的发展规划和明确的目标。天马灯饰提出“引领行业发展,打造百年企业”的口号,一开始曾被同行嘲笑,认为这是不可能的。可是刘同光有信心,到现在,作为飞利浦、雷士照明等知名品牌的山东、苏北总代理,天马已经影响了这些品牌的营销策略,可以说对行业的发展有了影响力。

>>烧掉一千万,人心都没散

“2004年的一场大火,差点烧掉我的信心,当时甚至想带着剩下的钱回家养老了。要不是员工的决心书感动了我,真想放手。”想起公司的另外一次难关,刘同光还在感动中。

是什么使天马重新获得生机?刘同光认为是人心。大火发生后,天马灯饰失去了营业场所,当晚,公司管理人员召开了紧急会议,租下一处会议室,让员工在第二天有报到的地方。

和员工一起奋斗。刘同光看到员工们的决心书,眼眶差点落下来。“心里很是感动,让我放弃了甩手不干的念头。”

刘同光的保险意识这时候也发挥了作用——保险公司赔付了大约500万,为公司恢复元气提供了不小的动力。

2004年7月29日,刘同光所在的灯饰城发生火灾,这次火灾给天马造成1000多万的损失。

第二天,员工来到租来的会议室报到,并全部写了决心书,表示虽然公司遇到重大损失,但希望

危难之时,刘同光代理的品牌也没有落井下石。所有合作的厂家,没有一个催货款的。很多厂家代表都说:“需要我们做出什么样的支持,我们一定会给予”。

“做一份事业,老总的观念是极为重要的。老总的思想观念,经营理念就是这个企业发展的风向标。”刘同光说,“作为一个企业的灵魂,经营者要树立一种做事业的决心,把眼光放长远。”

文/记者 周磊 图/记者 徐升

分类便民服务手册

市内免费上门服务 广告订版电话 0539-8110313

小投入 大回报 字字见实效 分类广告 生活真需要

鑫盛典当 融通天下 50万 当天到账

盛银投资 房产、分期房产、二手房抵押、商铺、汽车抵押

学真技术 找好工作 临沂市鲁南技师学院常年招生

南方牌技麻将 轻松治愈儿童多动、抽动症

银行抵押贷款 地址:临沂沂州路

扑克麻将必胜绝技

偏方治频繁感冒咳嗽喘

独特秘方专治鼻炎

遗失声明 本人于... 声明作废

各种招聘 招聘业务员、司机、文员

各种培训 招生、课程介绍

各种服务 搬家、维修、美容