

一位桶装水老总16年的探索

曾是烟台首位“吃螃蟹”者,见证了桶装水市场发展全过程

本报记者 秦雪丽

桶装水 最早卖20元

1996年对于王家祥来说,是个注定不平凡的一年。王家祥辞掉了某外资企业副总的职位,开始着手对烟台人民来说,既新鲜又空白的桶装水行业。也就是这一年,作为城市经济消费发展的产物,桶装水在烟台这块市场上开始扎根、生长。

“当时,并不叫桶装水,大家都称为太空水。”王家祥嘴角划过一丝笑意,说太空水最早出现在上世纪60年代的美国,是宇航员在太空飞行时的专用饮水。

“当时,能享用这种水,是一种身份的象征,每桶售价在20元。”王家祥介绍,他到北京上海等大城市出差时,见识到这种桶装水,并记在了心里。经过多方考察,他做出一个让很多人惊讶的抉择:辞掉工作,贷款建水厂。

桶装水在当时的烟台,成了一个新名词。看准市场后,王家祥便开始实干。向亲戚朋友借了20万元,购买一套生产制造桶装水的设备,迈入大桶水行业。

当时,自来水1块钱一吨,王家祥生产的桶装水售价每桶15元。价格的昂贵,及新事物的初进市场,身边不少朋友都认为王家祥是异想天开。

卖水4个月 “淘”了辆尼桑车

设备买来后,为了节省成本,王家祥晚上加工桶装水,白天骑着摩托三轮车,沿街叫卖。桶装水在当时作为一个陌生词汇,每天的销量并不理想。“不怕不识货,就怕货比货。”王家祥回忆,为了让市民更清楚地认识桶装水的好处,他特意叫来身边的朋友,做了一个实验,用电解的方式分别测普通凉白开与桶装水的杂质,进行对比,并让朋友品尝。

实验的演示,得到众人的认可与赞叹,一种新生饮用水的概念渗入到市民心中。生意也日渐红火,“你不能轻视市民的消费力。”王家祥笑着说。

第一个月,王家祥卖了300桶水,当时一个普通职工每月工资不过100多块钱。“当时非常兴奋。”谈到此事,王家祥仍掩饰不住内心的喜悦。四个月后,他买了一辆4.5万的尼桑商务车。

随着市场需求量的增大,拥有了一定资本的王家祥开始扩大生产规模。购地建立水厂,引进规模化设备,成立了烟台康宝饮料有限公司。

一桶水的价格之旅

市场竞争激烈,厂家只挣两毛钱

王家祥算了一笔账,普通桶装水的成本价为每桶1.3元,出厂价1.5元。“一桶水,厂家也就挣两毛钱。”

经过货车的运输,桶装水从水厂到达水站,算上路程的燃油及搬运费,每桶上涨0.4—0.5元。此时,一桶水的价格已上升到2元钱左右。

水站需要租房子,在加上

日常事务的电话费,以及自己的利润空间,桶装水再次上涨1元钱。此时,桶装水还没出售已经上涨到3元。

“按照目前的物价,送水工每送一桶水,能挣到1.5—2元。”王家祥透露,算上送水工的工资成本,一桶水从出厂到市民家中,从1.3元上涨到5元,而水厂从中仅分得两毛钱的

“羹”。

从利润空间来看,桶装水行业已是一个薄利行业。为了抢占客源,一些厂家恶意低价竞争。王家祥称,为了节约成本,这些厂家只能在生产过程中减少加工环节,操作不规范,生产出的桶装水很难有保障。加之无证小水厂的冲击,水厂行业的日子并不好过。

“

从1996年的每桶20元,到目前的每桶七八元,桶装水已走进千家万户。经过16年的发展,这个行业的竞争越来越激烈。作为烟台市桶装水生意的最早探索者,烟台市康宝饮料有限公司总经理王家祥一直静观着市场的纷扰与变化。



过滤好的水将放在大罐中。 本报记者 赵金阳 摄

经商之道

注重细节:送水帮扔垃圾

在大浪淘沙的市场竞争中,不少桶装水厂家尽管起步早,却因管理、资金等方面的原因关门歇业,或更换品牌。康宝作为烟台第一个桶装水品牌,发展到今日,可谓有自己的

独到之处。

成功在于细节,注重细节的人往往,更受财富和机会的青睐。王家祥称,在销售员工的培训上,他们更强调服务的细节,通过一些小细节赢得客户的

满意。比如,对于一些老旧小区,送水上门时,他们会提醒员工,如果客户楼道中或家门口有杂物或垃圾,一定要及时帮客户将垃圾拎出,扔到楼下垃圾桶。

服务到位:大年初一去送水

“无论哪个行业,现在拼得一定是服务。”在生意场中,王家祥是一直秉持着“良好服务”这一“杀手锏”,并因此获得良好口碑。

一年大年初一八点钟,王家祥接到了烟台至韩国的国际邮轮一位负责人的电

话,称船上需要几桶水,由于时间紧张,看能否9点钟送到船上。“工人都放假回家了。”王家祥回忆道,当时,桶装水店大都停业休息。为了能满足对方的要求,王家祥便开着车,叫上一个住在附近的工人,穿着过年的新西装,亲

自开车将水搬运到船上。

“如果不去的话,大过年的,想必对方也会理解。”王家祥称,但去了,对方则会对我们有一份感动和认可。就是靠着这种体贴的服务,康宝桶装水在市场上长年有固定的消费群。

企业文化:惦记着员工生日

随着人工成本的上涨,在物价上涨的今天,想要留住工人并非易事。早在成立公司之初,王家祥就意识到留住工人对公司发展的重要性。

由于基本采取机械化

生产,王家祥厂内的工人数量不多。但在王家祥厂中的工作的工人,很多都是跟随了他十多年的老员工。

“工人工作,除了有合适的薪资之外,舒适的感觉最

重要。”王家祥告诉记者,要让员工有一种“在家”的感觉。在王家祥的记录本上,清楚地记着每一位职工的生日,每到员工生日的时候,王家祥就会买上蛋糕,和员工一起庆祝,并送上礼物。

相关链接

2000年以后 水厂出现“井喷”

据烟台市质监局食品科一位王姓负责人介绍,目前,整个烟台市大约有100多家桶装水厂,其中大都为中小水厂,规模化水厂较少。

“从2000年起,越来越多的人开始投资到桶装水产业中来。”王家祥回忆,竞争也越来越激烈,截止到目前,拥有生产许可证的正规水厂,在烟台市区,大大小小的有30多家水。竞争很激烈。

王家祥透露,不少水厂的占地面积只有200—300平方米。一些商家为逃避相关费用,不向办理QS生产许可证,买台机器设备,偷偷生产加工桶装水。对正规厂家造成很大冲击。

2010年后 价格出现乱战

随着桶装水厂的日益增多,2010年时,各大水厂老板曾聚在一起,希望统一市场价格,有序竞争。有人提议将烟台桶装水价格大致统一为每桶10元左右。然而,协商过程是复杂的,由于牵涉各方利益,谈判最后不欢而散。想到当时的情形,王家祥显得有些无奈。

也就是从那时起,桶装水市场价格让人看不懂。为了抢得更多客户,一些桶装水厂甚至打出每桶5元的价格,按照当时的物价水平,这基本上是一种“超负荷”的生产。

而在高物价的今天,面对各种竞争,桶装水行业的利润空间逐渐萎缩,不少靠桶装水生意发家的老板,都在其他行业拓展了自己的产业链。



工人在为桶装水帖标签。 本报记者 赵金阳 摄