

济宁市工商联礼仪庆典业商会—— 提升行业品质 共谋长远未来

2月9日,济宁市礼仪庆典业商会举办成立七周年年会,邀请业内精英分享创业、管理经验,帮助更多从业人员成长。经过七年发展,该商会已拥有280余名会员,辐射济宁各县市区。商会会长张玉明,是济宁新天地礼仪庆典有限公司董事长。作为同行业的老大哥,一直带领兄弟姐妹们共谋未来。

本报记者 贾凌煜



在商会成立七周年年会上,张玉明与同行分享创业经验。(资料图)本报记者 马辉 摄

紧跟潮流,品质最为可贵

2003年之前,张玉明在兖州一家大型公司担任宣传、策划工作。一次由他主持策划的集体婚礼,让他发现自己对这个行业十分热爱,并最终决定步入该行业。

经市场调研,他发现礼仪庆典行业发展潜力巨大,于是毅然从公司辞职。2003年4月26日,济宁市新天地礼仪庆典有限公司开业了,起初以承接婚礼和会议服务为主,订单从无到有,缓慢上升。2007年后,公司开始走婚礼订制,中高端婚礼服务以及大型商务活动路线,慢慢地积累了许多策划和服务经验。经过十余年努力,如今张玉明打造了以婚礼策划公司、大禾房车展公司、山东智慧舞台桁架厂以及济宁铭阳婚礼艺术培训学校为一体的文化

传媒公司,下设兖州分公司。虽然每天都要在兖州和济宁两地间来回奔波,但因为喜欢他始终充满干劲。

从业十余年间,张玉明不禁感叹礼仪庆典行业不好干。“新人们对婚礼的要求提高了,每人都有自己的想法,追求与众不同,这就需要我们不断跟上潮流。”张玉明说,由于无前人经验可循,他们只能一边摸索一边前进。

“对自己要求严,对朋友要求低,高调做事,低调做人。”是张玉明经营公司的理念。“只有注重婚礼品质和内涵的公司,始终把诚信两字放在心中,才能走的长远。”他说,人们总相信看到的最真实,一场好婚礼,无意中就会广为传播。

会员抱团,分享创意灵感

吕明星是济宁馨雅婚礼的总经理,也是礼仪庆典商会的副会长之一。如今他脚踏婚庆行业已近十个年头,也见证了济宁礼仪庆典行业的发展。

“十年前这个行业刚起步,顶多有十个拱门,扎烟花车,仅满足于制作道具方面,现在则讲究全程服务,根据新人具体要求进行策划。”吕明星说,公司现有20余名员工,最忙时一天接6场婚礼。为加强与同行业的交流,去年他加入了济宁礼仪庆典业商会,成为副会长中最年轻的一位。在借助商会平台提升的同时,也成为商会的新鲜血液,带来许多受欢迎的创意和灵感。

济宁礼仪庆典业商会已成立七年,每年都会举办婚庆礼

仪大赛,从中选拔了一大批优秀的司仪、婚礼摄像、婚礼策划师,同时也使得整个行业抱团发展。企业与企业间取长补短,提高整个行业的档次和水平。“只有不断学习,才能在竞争中站稳脚跟,除了我们自己参加培训,商会也会组织会员外出学习。”吕明星说,自己经常与商会前辈们探讨公司运营管理以及人才招聘等方面的知识,获益匪浅。

目前城区成规模的礼仪庆典公司约有200家,竞争较激烈,文化型公司将是以后的发展趋势。今年“五一”,铭阳婚礼艺术培训学校将开课,目前各种桌椅基础设施已准备完毕。“我要把这个学校打造成培养婚庆行业的黄埔军校。”张玉明说。

万维思源净水机, 开创行业新营销

——专访三泰(青岛)膜工业有限公司水家电营销总监丁维东

编者:万维思源净水机因重量,吸引了行业的广泛关注,请问你们是如何做到的?

丁维东:因为万维思源净水机,就不停不停更新换代三泰集团,新加坡三泰集团是一家跨国大型综合集团企业,旗下有14家全资子公司,业务遍及新加坡、马来西亚、中国内地,核心业务为基础设施、水处理与环保工程、矿山资源开发与利用,于2008年在新加坡证券交易所上市。

三泰(青岛)膜工业有限公司是三泰集团在青岛的全资子公司,也是中国区总部所在地,成立于2010年,公司致力于研发、生产各种高品质分离膜及膜组件,水质监测仪器,并提供水处理工程咨询、设计、施工、服务。

2013年,三泰集团水家电产品营销中心成立,依托三泰技术实力,在水处理领域持续厚积薄发,全力打造的子品牌 VAVIE 万维思源净水机正式登陆中国,为中国消费者提

供高品质的产品和服务。

如此实力雄厚的研发实力和海外上市企业背景,造就了万维思源净水机从开始销售就得到了行业内的广泛关注。

编者:在竞争如此激烈的行业背景下,大家可能更关心的是万维思源净水机能为合作伙伴带来什么?

丁维东:这个问题问得好,这也是所有客户最为关心的问题。

追求商业共赢是集团与膜式创新,这是大趋势!这也意味着追求商业共赢必须解决厂商间的利益冲突,才能保障集团利益的前提下,膜式的创新将进一步优化市场环境分工。

信息时代下,使得中国的一个网络购物一天的销售额达到380亿,超越了传统大型商场和中国的每个实体店老板,不转道就意味是很快被击败,不论你是龙头还是尾端是经销商。

面对如此激烈的商业竞争,如何化解线上线下之争,实现厂商双赢

呢?新加坡三泰集团万维思源净水机顺应时代潮流,在全球净水机行业率先推出 OTO 新零售模式,线上线下融合为一体,使消费者利益最大化,厂商关系更为密切。

编者:万维思源净水机推出的 OTO 模式确实是一个发展的方向,但是我想很多经销商还是不太清楚,能为我们解释一下吗?

丁维东:那么我就分析一下现在行业出现的现象,来为大家解释一下 OTO 模式。

行业现状:传统批发与零售商的资源不平等,批发商以大量资金来获取区域垄断,零售商只能做批发的搬运工。电子商务的发展,使得零售商通过互联网可以直接获得厂家资源,实现了对批发商区域垄断的突破。

传统零售商对于消费者来说,主要是在于资金不平等,所以消费者买同样的东西往往能好几个地方比价。

电子商务的出现,将一件商品的价格变得透明,消费者足不出户,一键互联网购物设备,就会知晓商品的价格,传统零售商被迫降价,价格透明化。

生产企业以前主要是做好产品制造,但是随着电子商务的发展,很多制造企业自产自销,直接冲击了批发商零售商的利益。

厂方、批发商、零售商为了各自利益而产生了各种冲突,昔日的合作伙伴变成了兄弟般的对手,再无默契。

面对各方利益的矛盾,OTO 新零售模式应运而生,解决了各种难题。

生产企业做好产品制造,搭建互联网平台,实现消费者与企业的互动。线上线下一体化运营,彻底解决经销商多年来的窜货、压价、窜货、囤货等难题。以消费者为导向,注重消费体验,产品定制化、个性化。

将厂、商家、消费者紧密联系,传统商

式经销商将由销售为主体转变为以服务为主体,实现市场细分分工,生态共赢。这就是三泰集团发力互联网工具,整合线上线下资源的 OTO 新零售模式。

随着网络销售和电子商务的普及化,信息时代下的商业模式转型已成定局,顺应潮流,与时俱进,我们只是做出了正确的选择。2014年开始,中国净水行业进入洗牌期,经销商好,可备竞争,经销商不好,地主沉浮,让我们拭目以待!携手万维思源净水机,引领净水行业的新蓝海……

新加坡三泰有什么?

- 第一、与时俱进的营销模式。
 - 第二、强大的平台竞争力。
 - 第三、雄厚的科研技术团队。
 - 第四、我们最专业的经销商。
- 二十一世纪,创新发展是企业生存的决定因素,只有最具创新精神的企业才能引领企业走向辉煌,我们期待与您携手共赢!

VaVie 万维思源
世界之大,唯在思源

**全球净水行业
首家 OTO 模式自运营平台**

- 可信赖,有保障,24小时服务
- 购买有礼,分享有礼
- 携手万维思源净水机,成就您美好的生活

财富热线: 18678378365
0532-88196668

TriTech 新加坡三泰集团
三泰(青岛)膜工业有限公司
TriTech (Qingdao) Membrane Technology Co., Ltd.

万维思源净水机

股票代码: 新加坡证券交易所 5NL.SI
地址: 山东省青岛市市北区江西路116号 邮编: 266400
电话: wvieve@leangip.cn 传真: 0532-82175888

服务热线: 400-8833-532 网址: www.vavie.com.cn

OTO 平台入驻
经销商入驻