

把信息卖到100万元一单

淄博卓创资讯的创业传奇



虽然淄博和北京这两座城市相距536公里,不过这段路程因为一条信息之路的存在,走着走着就近了,纽带就是山东卓创资讯集团独家的大宗商品资讯和咨询服务。

刚从北京回来陪家人过完中秋的李学强,又要踏上北上的列车再度赴京,这次他要去CCTV财经频道,为一档栏目出谋划策。李学强是卓创资讯常务副总经理,他背后站着的是1500名员工,489个专业产品网站,3000000个注册会员,279家世界五百强企业,50000个全球信息采集点,60000条日更新数据,3900000次的日点击量……



在卓创人眼里,“为中国争夺大宗商品定价话语权”是他们的事业。

本报记者 刘相华

专注信息服务,不接受风险投资

“与同行相比最大的不同,就是我们卓创当事业来做,而不是以营利为目的,拒绝诱惑,甘于寂寞。”卓创资讯董事长兼首席执行官姜虎林在美国接受记者视频采访时说。

卓创资讯目前有300万注册会员,其中不乏中石化、中石油、中国中纺、中国大唐等寡头的身影,庞大的用户基数、优质的客户资源、权威的信息服务、精准的营销策略撑起了卓创的利润空间,近三年来公司营业

收入保持35%的增速,2013年更是突破亿元大关,这对一家信息服务类公司来讲实属可贵。

如此优异的经营业绩引起了网盛科技、普氏能源等行业巨头的关注,纷纷抛出橄榄枝。不仅如此,自2007年以来多家投资机构陆续开出优厚增资扩股条件,但均被卓创资讯婉拒。

与卓创资讯形成反向对比的是,曾经与卓创资讯形成三足鼎立局面的国内两家同行,

一家被收购了,另一家合作运营了。

显然,卓创资讯已经认识到风险投资这柄双刃剑自伤与他伤的锋利,PE/VC关注的是金钱回报,总有一天会撤资套现的,一旦选择风投企业发展就会有掣肘,很可能因此偏离既定的方向。

“再说了,我们公司资金充裕,没有一分钱的银行贷款,现金流很充足。我们完全可以通过自身的经营实现稳步发展,

这也有利于团队股权稳定。”姜虎林说,公司宁愿向银行贷款也不愿接受一家投资机构的真金白银。

“玩法不一样,说白了就是发展理念不一样,卓创要做百年企业,目光不会停留在现在,而是放眼长远,不会因为蝇头小利而毁了大计。”姜虎林说,卓创的目标就是要“为中国争夺大宗商品定价话语权”,这是全体卓创人为之奋斗的事业。

把信息从400元一单卖到100万一单

成立于2004年的卓创资讯,最初只有化工这个大宗商品行业,塑料、橡胶、石油和化工这四个品种。受2008年金融危机影响,卓创资讯将大宗商品行业的范围扩张至农业、有色金属等领域。

卓创资讯在横向扩张范围的同时,纵向发展上注重拉伸产业链条,从中间贸易商延伸至上游生产商、下游生产商等产业,从产业客户不断发展至银行、券商、研究机构等非产业客户,同时细分产业链条。目前,卓创资讯专注产品领域包括能源、化工、塑料、橡胶、农产品、农资、中药材、钢铁、有色金属、林业、造

纸、建材、畜牧业、再生资源等大宗商品行业,已拥有489个专业产品网站,涵盖近万种产品。

“如此一来,卓创构建起了环形工事,抵御市场波动的能力增强了。在大的行业起伏周期内,多点布局的战术使得卓创的利润保持40%的增长速度。”李学强对记者表示,截至2009年,卓创资讯已成功完成了行业布局。

进入2010年以来,卓创资讯又在产品线上下功夫,依托互联网和通信技术,开发出手机APP、财经视频、自制节目等新媒体产品,运载即时资讯、数据、常规报告、高端报告,增值

服务,品牌服务等服务项目,不断丰富产品类型。

说到底,卓创资讯的发展,最核心的推动力就是信息。据介绍,卓创资讯遍布全球的50000个信息采集点,绝大多数是通过信息互换的方式获得的。大宗商品的指导价格是选取主流大宗商品价格作为参考依据的,而且会根据客户需求提供专业、精细的数据服务产品。

在营销上,卓创资讯则经历了一个由主动出击、电话营销到私人定制的发展步骤。2007年之前,卓创资讯采取的是南下江浙等地拜访客户的业务开拓模式,2008年网站注册

用户超过百万之后,卓创资讯开始加大电话营销力度。经过长期市场培育,2013年,给卓创资讯主动来电的电话订单已经占到整个销售额的30%。

为了保证信息质量,卓创资讯特设了客户投诉机制,只要客户发现信息更新提供不及时就可投诉,卓创资讯会根据情况进行严肃处理,务必让客户感受到物超所值而不是物有所值。现在,卓创资讯首位客户的信息服务费由400元提升到3000元,最高单项订购金额能达到100万元,价格的差距主要是提供的服务内容不一样。

争夺大宗商品定价权

很近了。

纵观彭博、路透等国际信息服务商,一般具备三大功能:原创信息、交易平台和数据分析。原创信息和数据分析自不必多说,而卓创资讯的交易平台,并不为外界所熟知。

其实,卓创资讯的电子商务平台齐鲁国际塑化网已经在2012年上线了,被誉为“塑化产业的阿里巴巴”,做的是B2B的业务模式。据李学强介绍,塑化网的客户只需在网站上点击下

单,买主确定后,就可实现线下标准仓库交割,资金由中国农业银行监管。今年6月份,卓创资讯又推出“卓创钱货通”这一企业间钱货交割系统,让在线大宗商品交易成为现实。

在数据分析方面,卓创资讯独创了完善的SPAS估价体系和卓创资讯商品指数,能够将卓创海量的数据和行业经验转化为直观呈现且被广泛应用的指数。难能可贵的是,卓创资讯的数据能确保自创立以来所

有信息的原创性和数据的准确性,并且来源可溯。

与政府和机构的深度合作也是卓创资讯布局传媒集团的重要步骤。与国家发改委、工信部、统计局、海关等政府机构合作,提供准确及时的数据;与中科院、各大院校建立固定合作,助力行业技术发展及科研转化;与中国石油和化学协会等行业协会合作,助推行业发展;与期货交易所、经纪公司合作等等。



一周财经言论

董明珠:国家给格力投了3000万,回报超300亿



“企业遇到困难的时候,国资委就说这个属于你们经营问题,自己解决;但是遇到一些有利利益问题的时候,可能手就伸得很长,什么政府决定、国资委要求,可能就会出来。格力电器最早是一个地方的全资国企,国家当时投资了3000万,但是现在回报已经超过了300亿,政府就觉得我是大股东、我说了算,你那么多资金可以拨一点到我们。”

——格力电器股份有限公司董事长董明珠表示,一个国企简单地拿了民营企业的资金变成混合所有制,解决不了根本问题。

“如果我们国有企业的领导者想赚大钱,你最好离开这个平台,你跳出去,别在这儿干,也照样能赚钱。”

——中石化集团董事长傅成玉认为,如果从个人角度看,降薪都不是很高兴的事。如果把个人抛开,站在一个国家的角度看,这个事应该做。

创富荐书



《城乡中国》

作者:周其仁

今天,虽然中国的经济飞速发展,可是城乡之间依然有着巨大差距,甚至鸿沟越来越大,导致中国发展中的大多数重点难点,都在农村,都在城乡之间。周其仁在本书中指出,没有农村,农业和农民状况的根本改善,国民经济是搞不起来的。

五年来,作者陆续以实地调研的形式,深入调查了中国很多地方城乡的情况,在《城乡中国》一书中,将城乡之间这些差异形成的原因、后果以及可能的解决办法娓娓道来,试图增加对中国社会和经济的认识,找出沸沸扬扬的城镇化改革的症结,消除城乡之间的巨大分崩。

“我们可以看到在传统企业很多都是要几个月甚至更长时间去开发一个新的应用推出市场,现在基本上通过互联网、通过云计算,我们可以发现几个工程师,一两个礼拜,三四个礼拜就可以把三四个移动应用摆上面。”

——IBM全球信息科技服务部大中华区云计算总经理余忠宁介绍,50%的公司正利用云计算拓展新业务市场和新解决方案,而85%的新应用都将部署在云端。

“今年以来,我干了很多在IT行业令人有点意想不到的事情,在五卅青年节我把我的PC电脑给砸了,我就凭一部手机云游四方或者说移动工作,在8月8号,跟我的客户把他的服务器也给砸了。”

——金蝶国际软件集团董事局主席兼首席执行官徐少春认为,这一切其实是表达作为传统的管理软件公司,在面对移动互联网浪潮的冲击下,转型思维的信心和行动。

本报记者 张頔 整理