

齐鲁晚报企业家联盟主题活动

赢在成本论坛完美落幕



本报济南4月24日讯(记者高娜) 成本无处不在,无论组织、企业还是个人,都应该树立系统的成本观念。降低个人成本,可以提高工作效率;降低管理成本,可以奠定企业竞争优势;降低经营成本,可以让公司更强、更大。从这个意义上说,无论对基层员工、管理人员,还是企业经营者,系统的成本观念都是不可或缺的。

由齐鲁晚报经济新闻中心工作室和天津大学EMBA山东教育中心联合主办的北洋大讲堂之走进世茂国际系列活动于4月24日在世茂国际广场正式启幕。本次大讲堂历时三天,分别有来自尤登弘教授主



讲的《赢在成本》高端课程以及来自大众网副总经理陈月军主讲的《互联网时代企业舆情应对与分析》精品讲座。届时,来自天津大学博士、EMBA学员以及齐鲁晚报企业家联盟成员等高端人士将齐聚一堂,共话

发展。

主讲人尤教授以渊博的学识,独到的眼光,睿智的见解,敏锐的思维,严谨的作风,结合自己30多年国际财务管理的经验和20多年对本土企业的深入研究,整合出了一套对本土企

业、制造业外资企业,从数字管理的角度提升赢利能力的管理体系,为企业的倍增利润提供了可操作的具体方法。他以其专业素养和多年实战经验,引进当下最先进的财务管理理念和操作方法,结合小组练习、经营模拟、案例分析、角色扮演、头脑风暴的全方位互动方式,以深入浅出的表达形式,把乏味生涩的财务课程演绎得极为生动活泼,将引人深思的深厚学理转化为催人奋进的人生智慧,让学员在快乐中享受学习,在学习中提升自我价值。尤教授非常乐于与大家分享自己的研究成果,不仅常年为企业提供各种针对性强的整体解决方案;还应电视媒体的邀请,主讲财务管理系列课程,受到了观众的广泛认同,还应观众强烈要求,在山东卫视《名家讲坛》栏目连续播放了8次。

齐鲁晚报企业家联盟是由齐鲁晚报发起,是齐鲁晚报客户、与齐鲁晚报关系紧密的企业

及山东省内优秀的企事业单位自愿组成的非营利性社会团体。联盟的成立得到了省委宣传部、省发改委、省工商联等政府部门的大力支持,兖矿集团、西王集团、东阿阿胶、卓创资讯、开创集团、山东高速等300多家企业以及相关协会、学术机构成为首批联盟会员。

齐鲁晚报企业家联盟将致力于为山东优秀企业和企业家搭建舆论宣传平台、思想交流平台、合作共赢平台和公益活动平台,为联盟内企业提供新闻宣传、政策咨询、学术顾问、广告创意、活动策划、市场营销、文化建设等方面的各类服务。“新常态、新思路、新发展”,齐鲁晚报企业家联盟将用一流的专业知识、丰富多彩的活动、团结和谐的氛围吸引齐鲁企业界有识之士,为企业发展创造机遇、增添活力,为山东的经济转型升级做出新贡献。齐鲁晚报企业家联盟秘书处:0531-85193526。

程建军:我这辈子离不开酒了

到今年,42岁的程建军已经和酒打了19年交道。从给别人卖酒,到现在自己开公司卖酒,19年来,他从未离开这个行业。他笑言:“我这辈子估计是离不开酒了”。今年初,程建军创办了自己的天酱之喜商贸有限公司,他给自己定下期限:三年之内要把公司努力做到在创业板上市。他到底是一位怎样的商人?本报记者近日对他进行了专访。

本报记者 沈振

“这辈子离不开酒了”

初见程建军,他正在自己公司的第一家旗舰店内和员工一起打扫卫生。近百平方米的店内,酱香白酒、进口红酒、一些有机食品摆放在柜台最显眼的地方。

走到柜台前,程建军介绍起公司经营的范围。从酒水到有机食品,再到创意产品,聊起这些,之前一直绷着的脸,一下松了下来。他说,酒水是他公司的主打产品,也是他的老本行。“这辈子离不开酒了。”他笑着说。

说起酒,程建军打开了话匣子。哪种酒好喝,为什么好喝,怎么个好喝法,以及如何鉴定酒的品质……头头是道。至于为何对酒这么熟,要归结于他和酒已经打了19年交道。

1996年,当时已是三株口服液德州地区县域经理的程建军,决定加入新成立的三株酒业,干起销售经理。酒水一般在一个地区都有先入为主的特性,新生品牌或者外来品牌,要想打开一个地区市场,难度可想而知。“我就喜欢这种挑战,有征服感,我对酒也有兴趣。”程建军说,他并不迷恋喝酒,而是对酒这种东西感兴趣而已。虽然重新干起酒水销售,但程建军超高的销售能力,早已在三株被同事公认。



三个月成长为销售经理

1994年,程建军从德州一所中专毕业,毕业后被分配到禹城一家国营单位,干起了出纳,成为别人眼中的“国企干部”。然而,程建军却一直干得不顺心。

“受不了那里的官僚作风。”程建军说,这是他最终选择辞职的一个主要原因,另一个原因则是他自己从心里喜欢干销售。为了能干销售,在单位时,他就跟领导申请调去采购组,甚至为此他还想过给领导送礼。然而,最后他并没有如愿,依然整天对着算盘,每月拿着70块钱的固定工资。

正当程建军日复一日对着算盘,毫无工作劲头时,三株口服液的一个招聘广告,一下点燃了他的生活。“一个月480块,赶我半年的工资了。”回想起当时看到招聘时的喜悦,程建军还是非常兴奋。最终,程建军离开了让人羡慕的国

倒卖香烟赚到人生第一桶金

说程建军天生是一块干销售的料,一点都不夸张。

程建军从小在北大荒建设部队里长大,16岁之前去过的最大城市是鸡西。“什么时候能去趟哈尔滨?”这是程建军小时候最大的梦想,那时,从程建军所在的虎林县到哈尔滨,坐火车需要20多个小时,哈尔滨也是童年的他能想到的最远最大的城市。

为了让孩子能够开开眼界,程建军的父母在他初中毕业后,选择将他送回德州老家读中专。来到德州上学后,程建军很快发现,在东北很难买到的大鸡烟,在德州非常容易买到。“东北山东人非常多,都爱抽大鸡。”由于当时香烟

营单位。从一个“国营干部”,转身成为别人眼中一名“街头发广告”的。

进入三株后,程建军开始了军事化管理的生活。由于自己从小在部队大院长大,程建军很快适应了这种状态。“两人成列、三人成行的生活,不是每一个人都能适应的。”程建军说,和他一起应聘进来的许多人都因受不了这种生活,陆续退出。从开始每天挨家挨户发传单,到三个月后升为县城经理,程建军一时成为三株里的名人。“我每个月的销售业绩都是前三名,很稳定。”程建军说,可能他天生就是干销售的料。

1997年,三株因为资金链问题宣布破产后,程建军带着自己的销售团队,辗转来到济南,依然从事着和酒有关的销售工作。然而,他也没有想到,这个交道一打就是19年,甚至一辈子。

还不是专营,程建军便想利用寒暑假回东北的机会,带些大鸡烟回去卖。

“那时候家里条件也还不错,也能支持一下自己。”在和父母商量后,程建军便着手准备利用第一个寒假,带一批香烟回去试试。功夫不负有心人,程建军第一次做生意,便掘到了人生的一桶金。当时,程建军带了50条香烟,坐了48个小时的火车回了虎林。“大鸡非常受欢迎,一条烟我赚了6块!”回想起当时赚到人生第一桶金的感觉,程建军大呼,“高兴坏了”。

在尝到倒烟的甜头后,程建军在以后的寒暑假里,每次都会带些香烟回去卖。两年里,他前后共赚了2000多元。

对公司有着清醒的规划

从中专时代掘到了人生第一桶金,到在三株成为销售明星,以及来济南后辗转多年的销售经验,都给程建军带来了一生受用的经验。

在经历了近20年的销售后,程建军在去年便决定要开起自己的公司,还是做他最熟悉的酒业。虽然,程建军和酒打了近20年的交道,也有着很深的感情,但他却对这个行业有着清醒的认识。“现在这个行业的春天已经过去了。”话语中程建军透露出一丝伤感。他说,白酒的黄金期是2002年到2012年,现在行业处于低迷期。

据了解,中国白酒行业在经历了长达十年的高速增长后,2013年开始进入调整期,导致行业调整的因素包括经济增速下滑、“塑化剂”风波,限制三公消费等。从我国过去10年白酒销售情况来看,之前一直以高端消费为核心,高端白酒供不应求。但随着政策调整,中高端白酒出现了大幅下滑,然而在这轮调整中,中低端白酒的市场与价格基本未受到明显的影响。

目前他公司所经营销售的白酒主打中低端市场。“我们现在就是主打大众市场,几乎放弃了高端市场。另外,公司还即将推出喜酱天下之旗袍十二钗酒,这款酒瓶子造型别致,价格适中,相信很多人会喜欢。”程建军说。

在坚守白酒市场的同时,程建军也逐步扩充了自己的事业版图。目前,程建军的公司在经营白酒时,也逐步将有机食品作为主营产品。“以后绿色有机食品会非常受大众欢迎,因为大家现在更关注健康了。”程建军表示,他未来将更加注重有机食品行业。

说起自己对公司的规划,他说:“我打算努力在三年内,能将公司在创业板上市!”对于这个规划,程建军直言,路很远也很难,但他有信心能够走下去。