



总理喊你

来创业

暨第四届山东省青年创新创业大赛

主办单位: 团省委 省经信委 省人社厅 省金融办 省工商联 省创促会 齐鲁晚报 鲁信集团

创业大讲堂第三课开讲营销

每年卖3亿多,读书郎有啥诀窍

本报记者 李虎
实习生 于涛

本报与团省委联合举办的创业大讲堂,得到了广大创业者的热烈追捧。15日下午2点,全省各地的创客来到活动现场,济南读书郎工贸有限公司总经理廖华南分享了他如何从4000元起家,到如今销售额超3亿元。

►廖华南在介绍“读书郎”式销售。
本报记者 陈文进 摄



1998年,廖华南只身一人带着4000元钱从老家湖南来济南闯荡,18年来他一直专注于销售,在极短的时间迅速启动了读书郎在山东、辽宁两地市场,目前已实现每年3个多亿的销售额。
说起销售,总是挂着笑容的廖华南变得滔滔不绝,他将读书郎式营销总结为简单的一句话,做销售就是做人。廖华南说,营销没有什么技巧,你做人好你的销售就能做好,就是如此简单。廖华南的一句话引来了在场所有创客的笑

声。
“我一开始给大家这样说的时候,大家都会笑的。”廖华南说,2004年的时候读书郎山东地区的销售额占到其全国销售总量的10%,位列第一。当时给读书郎全国的代理商做经验推广时,廖华南说,能做到第一,就是靠的“做销售就是做人”的理念,当时在座的老板们都笑了。
2005年读书郎山东地区的销量还是全国第一,2006到2007年销量甚至翻了一番。廖华南说,当我2007年再次和大

家分享这个理念的时候,没有人再笑了,大家都开始琢磨这个看似简单的话。
“读书郎的营销就是做人,人性化排在第一位,做事先做人。”廖华南说,做人是需要有胸怀,做销售同样如此,战略再好,也取决于人、团队和人的执行。廖华南说,他不允许读书郎的代理商唯利是图,为了单纯的获利去伤害消费者,他更在意品牌的美誉度。“很多读书郎的代理商在当地经营了10年以上,产品如果出现问

题消费者都能第一时间找得到商家,消费者购买你的产品才能放心。”
在互动环节,从事节能造纸技术推广的胡廷波问道,在对各级代理商的管理上,总部如何提高执行力。廖华南说,企业要发展并培养自己的文化,寻找有相同价值观和追求的代理商,要找到志同道合的人,大家有共同的目标,一致的利益追求,执行力就强了。能找到理念相同的人,即使他是一个业务员,也可以把他慢慢培养成为代理商。

在如今创业言必及互联网+,靠着销售这样的“传统行业”创业立身,18年来专注于销售领域,创造出销售佳绩,廖华南是怎么做到的?这令创业大讲堂现场的创业者们很是好奇。

●全省读书郎(销售机构)是个大家庭

廖华南说:“全山东省的读书郎就是一个大家庭,我们有17个地市,19个代理商,每个地市都是一个小家庭。大家问我为什

么能做到全国销售第一,我说我的经营就是跟山东省各地方的(区域代理)老板关系好、感情深。”

●不要怕消费者“找麻烦”

除了对内与员工保持“家人”般的关系,对消费者更是要有对家人般的呵护。廖华南说:“我不允许我们读书郎的老板唯利是

图,不允许只要钱只要利,不要人,为了这些事情去伤害消费者,我们不怕消费者找我们麻烦,我们可以为所有消费者负责。”

●关爱员工,特别是危难时刻

廖华南回忆起2003年非典期间,读书郎当时在国内的销售全线下滑。当时他对一线员工的处境非常关心,“越是非典的时候,我们不是要他们站在柜台卖货,而是叫他们注意安全。在非典期间,我要求全山东的老板每天

要出现在我们所有商城的导购面前一次,越是在这种时候,越能体现出我们的做人。”廖华南介绍,在这种特殊的情况下,只要导购稍微主动一点点,业绩就能突出,非典期间读书郎在山东的销售额非但没有下滑反而还在上升。

●营销技巧和理论要与实践结合

有创业者提出,目前有许多人都去参加培训机构,学习营销技巧和理论,但真正成功的并没有几个。谈及这个现象,廖华南表示“靠自身努力后有了自己的一套东西,然后通过理论来丰富自己,这样提升才快”。

同时,他也客观地表示,很多营销技巧和理论也并不是毫无用处,但许多学习者如果没有自己的实践和经验,只是空谈理论是没有用的,将自己的实践心得和理论相结合才能更有利于自身和企业发展。

●线下销售勤,跑腿儿是王道

廖华南的销售经对于其他产品的销售可能有哪些经验可供参考呢?这也是济南乐助农业科技有限公司董事长张传宝在讲堂上关心的问题。
廖华南表示:“我会用最简单的办法,我会去跑业务,

第一步先熟悉济南的市场,规模有多大,值不值得做。然后再看看你的产品跟市场上的其他产品相比有什么优势,再给自己定个指标,有了指标后安排每个人做什么事情,具体细化,分工明确。”

记者 李虎



创客大讲堂的互动环节,创业者听到了主讲人精彩的回答后,笑了起来。
本报记者 陈文进 摄

本报向中小微企业开放媒体资源 欢迎创业者加入齐鲁晚报创客团

大众创业,万众创新。“齐鲁晚报创客团”QQ群上线以来,省内创业者、中小微企业迅速在此平台上聚集。“齐鲁晚报创客团”为山东本土中小微企业提供创业交流平台,齐鲁晚报将首次面向中小微企业开放媒体资源,与中小企业共同成长。欢迎创业者和有规模的中小微企业加入“齐鲁晚报创客团”,QQ群群号464752642,咨询电话0531-85193174。
齐鲁晚报联合团省委已组织了三期“齐鲁晚报创客团”创业大讲堂,每周还将邀请一位我省企业家、创业家或有关主管部门的工作人员做客创业大讲堂,与大家互动,为创业者答疑解惑,分享创业经验,并组织项目资本对接、企业交流互访等公益活动,欢迎创业者加入“齐鲁晚报创客团”QQ群。
齐鲁晚报将开放宝贵的媒体资源,帮助我省中小企业进行产品与品牌推广,“齐鲁晚报创客团”为山东本土中小微企业提供创业交流平台。齐鲁晚报、齐鲁晚报官方微信、官方微博、“齐鲁壹点”APP客户端也将共同助力中小微企业进行品牌推广。齐鲁晚报为中小微企业打造微信公众号并推广,为中小企业拍摄广告宣传片,进行游戏推广。
“齐鲁晚报创客团”近期将在“齐鲁壹点”APP客户端“创客团”频道开辟专门区域,免费为创客团中符合要求的中小微企业提供推广宣传。

本报记者 李虎

山东电网做好迎“烤”准备

本报济南7月15日讯(记者 李虎 通讯员 侯婷 段德咏) 7月13日,入伏第一天,山东天气进入“烧烤模式”。当天,山东电网全网用电量达12.67亿千瓦时,比12日多了10.35%。国网山东电力有关负责人表示,山东电网已经做好迎“烤”准备,确保全省人民安全用电、清凉度夏。
山东电力调度控制中心负责人邱夕兆介绍说,今夏电力供需形势依然偏紧,部分时段需要启动有序用电。国网山东电力已经会同省经信委编制,印发省市两级有序用电方案。在供电出现缺口时,各级电力调度机构将严格执行有序用电方案,优先保证居民生活用电,确保全省人民清凉度夏。

高温高负荷情况下,电网安全运行承受极大压力。度夏期间,国网山东电力全面加强了电网安全风险分

高校校友联盟 创客基地落地济南

本报济南7月15日讯(记者 赵清华) 日前,由高校校友联盟众筹的创客基地——“三人行”茶社在济南市泉城路8号红尚坊举行了隆重的揭牌仪式,这标志着首家高校校友联盟山东创客基地正式落户济南。
据了解,为更好地服务校友,联盟创客基地将组织单身派对,心理健康、茶道养生等活动。另外,联盟还拥有官网www.gxxyim.com以及高校校友联盟微信公众号等多个渠道为校友发布活动、创投项目简介等服务。

我省3亿元支持 老旧小区整改

本报济南7月15日讯(记者 韩笑 通讯员 孔进) 记者从山东省财政厅获悉,为改善老旧小区环境面貌,推进物业管理全覆盖,提高居民生活质量,2015年山东省财政安排奖补资金3亿元,支持全省开展城镇和困难工矿区老旧小区的综合整治改造试点工作,主要通过以奖代补方式,帮助老旧小区完善治安防控设施,健全环卫消防设施,改善小区环境设施,改造小区基础设施,实行专业物业服务等,实施全面综合整治,有效改善居住环境。

据了解,这是贯彻山东“财政20条”助推经济稳增长的又一具体措施。目前,山东省财政厅已会同省住建部门研究制定了《城镇和困难工矿区老旧小区综合整治改造试点奖补资金管理办法》,并将尽快拨付资金,要求各地切实组织好老旧小区综合整治改造试点工作。



关注齐鲁创富
请扫二维码

齐鲁晚报倾力打造

齐鲁交通网—齐鲁晚报网
http://jt.qwb.com.cn/
齐鲁能源新闻网—齐鲁晚报网
http://nengyuan.qwb.com.cn/