

200多定陶人济南抱团开超市

血亲之上的信任能变现为多大的商业价值?

陶鲁超市,遍布济南的大街小巷,却很少有人知道,这家连锁超市的老板都是定陶人。2009年,杨春霞和李钰钦夫妻俩在济南开起第一家陶鲁超市,怎么也不会想到,七八年后,会带出200多定陶人在济南开起连锁超市。成功的背后,是血亲之上的信任和资源的整合、共享。



杨文生在超市整理货架。(受访人供图)

本报记者 张玉岩

一家小超市带出200多名老乡创业

杨文生是陶鲁商贸公司的法人,也是第一家陶鲁超市开创者杨春霞的弟弟。杨文生介绍,陶鲁这两个字是“陶朱事业,鲁风儒商”取字头而来。既有地域特色,又蕴含儒商精神,暗含着陶鲁超市要组建一个带有鲁文化风格的儒商团体。

2009年左右,窑头路上,济南第一家陶鲁超市开业,杨文生的大姐杨春霞和姐夫李钰钦与合伙人陈云成为陶鲁超市创始人。杨春霞在老家定陶时,曾经在百货公司工作,后来自己开了一家家电专卖。初到济南闯荡的一家人,仍然选择了老本行,零售行业。那时候的陶鲁超市不到100平方米。

那时候,杨文生也跟姐姐一样下岗在家。他做家电维修生意,月收入才几百元,就想跟着大姐到济南打拼一下。2010年左右,杨文生和他的大姐、大嫂,在高新区共同投资开起了济南第二家陶鲁超市。随后,杨

家兄弟五人,都加入到超市连锁当中。

随着生意越做越好,并不满足于一两家超市的杨家人,开始寻求扩张。于是,他们遇上了大多生意人扩张时都会遇上的事儿,资金和人力。“那时候我们自身实力还不行,掌控不了加盟店这种形式,万一合作伙伴不靠谱,剩下的烂摊子我们来收拾,不仅砸了牌子,资金也没那么多。”

他们想到了规避风险的最好方法,动员自己的亲戚朋友从老家出来,用个人参股的形式,给超市当老板。就这样,杨家通过血亲、姻亲的纽带,一家带一家,来到济南开起了超市。现在,杨文生已经从老家定陶带出来了200多人,光他自己一人入股的超市就有二三十家。

通过这样的方式,经过五六年的发展,陶鲁超市已经在济南开张了70多家直营店。随着超市规模越来越大,杨文生意识到,不能再像从前那样无序发展,应当要从家族式的抱团取暖向公司制管理转变。于是,在2014年,陶鲁商贸有限公司成立,共有七个股东,都是陶鲁超市开得不错,经验丰富的

人。自此之后,陶鲁超市要怎么发展,做什么事情,都是股东大会决定。

商贸公司成立之后,陶鲁超市开始迅速膨胀,从2015年下半年到2016年,七八个月的时间,陶鲁超市开了20多家,现在正在筹备中的店铺就有10多家。

70多家连锁店:资源整合与共享

“陶鲁超市遍布大街小巷,目前还没有哪家说在赔钱。”杨文生说到这里颇有些自豪,“我们有一套成功的模式可以复制。”

选址最重要,每开一家陶鲁超市,至少要有3个经验丰富的超市老板参与,对备选的地址发表个人意见,大家都觉得行,才最终敲定。在找到合适的地址之前,从来不轻易下手。

“事前会找我们的员工去做市场调查,周边是否有小区、医院,是否临街,流动人口有多少,如果是小区还会调查社区多少人,入住率多少,周边配套设施怎么样,有没有竞争对手等等。”杨文生说。基于这些信

息,开店之前会进行估算,预计投资与困难,每一家超市地址的选择都十分慎重。

开店之后,就是资源的整合与共享,这也是杨文生在公司成立后,首先着手做的一件事。陶鲁发展七八年时间,店铺70多家,几乎每家超市都有自己的资源,公司成立之前,虽然大家可以通过供货群联系,但是这些资源还是零散的,并没有达到完全的集中与共享。

“现在,陶鲁已经形成了一套完整的供销存系统。从供货角度来讲,我们大多情况下都是直接与厂家签合同,甚至可以拿到厂家专门针对陶鲁超市的定制产品。会员资源也实现了联网,各家店铺可以共享。”杨文生说。

为了实现资源共享,杨文生组建了陶鲁自己的系统开发团队,由三个人组成,由他们来开发陶鲁超市的收银、供销存平台,物流仓储配送,网上购物平台等。“之前曾经用过七八个系统,但是我们的想法很难完全实现。”

在即将上线的供销存平台网上订货系统中,超市老板们可以看到所有陶鲁供货商的价

格,他们可以进行比价,自主选择货源与进货量。订单生成后,银行自动从各超市账户扣款,转入总部账目,等到结账日,供货商再与总部结算。

同时,消费者的资源也做到了完全的整合。陶鲁会员也实现了共享,会员可以在任意一家陶鲁超市购物享受折扣。小票上,不仅可以看到本次消费及打折金额,还有累计消费金额以及累计打折金额。

自助开发的收银系统,可以覆盖多种支付模式。不管顾客是使用支付宝、微信、pos机,还是现金等,通过收银系统,可以看得清清楚楚。

现在,陶鲁超市已经注册了商标,下一步准备尝试加盟的方式,加盟者缴纳3万元的保证金,通过总部审核授权,就能融入到陶鲁系统。加盟超市从选址、货架、招牌到收银系统、工装提供,都将享受总部的资源。

杨文生对今后陶鲁的发展也有自己的设想,“打算在今年年底之前在济南完成100家店铺。”杨文生说,“济南铺开店面之后,就向周边地市发展,先在各个地市开旗舰店,然后围绕总店再开连锁。”

财富边上



5月10日晚,小米创始人雷军玩起了直播,直播中,雷军收到了不少“掌声”、“鲜花”,还有粉丝送来“保时捷”。据统计,直播中有20多万人在线观看。

花500元看场手机发布会 粉丝为什么觉得值

张頔

运动鞋、牛仔裤,手握遥控器切换着背后巨大显示屏上的幻灯片,一个人在偌大的舞台上边走边讲——由乔布斯开创的这种“苹果发布模式”,已经成为国内电子产品发布会的首选。5月10日,小米在北京国家会议中心的新品发布会也是如此,但有一点不同的是,伴随雷军的还有场下千名米粉的掌声和尖叫。这样的热烈气氛,更像是一场粉丝集聚的热门影片首映式。

这些米粉是通过网上抢票,从全国各地来到北京的。在众多年轻的米粉面孔中,头发已经花白的老金显得有些特别。他是来自山东的一位手机销售商,为了参加小米发布会,没有抢到门票的他,竟花了500元从网上买了一张转让的门票。

雷军发布了一款新的系统MIUI 8和一部大屏手机,随着发布会的进行,笔者渐渐明白米粉的狂热何在——刚发布的MIUI 8有几十项重大功能改进,大多是根据小米用户提交的建议做的改进。“小米靠用户互动起家”早已耳熟能详,而这场发布会真正让笔者见识了小米把用户痛点摸得多么清楚。

“我用手机时的一个痛点是,当在微信上阅读文章时,突然收到一条微信信息,如果退出阅读去回复信息,那回来之后有时会忘了读到哪里了。”一名小米用户在论坛里如此吐槽。这是微信内部功能切换上的痛点,本来和手机厂商没什么关系,但小米的新系统愣是给出了解决方案——在新系统里,遇到这种情况时,微信会开设两个窗口,回复完信息后,切

换窗口就能继续阅读。合格的手机系统工程师总会比用户想得更多一点,如今,很多人为了将工作和生活分开,会选择注册两个微信号或者带上两部手机。痛点就变成了要频繁地来回登录和切换账号或者查看两部手机中的信息,让人感觉分身乏术。这次小米系统的升级就给用户带来了分身术。

首先新系统可以实现应用分身,常用的微信、QQ、微博等社交软件都可以实现分身,甚至连包括游戏在内的几乎所有应用同样可以分身。游戏玩家可以在一部手机同时登录两个游戏账号,实现大小号同时快速练级。此外新系统还实现了手机的分身。同一部手机通过不同的密码或者指纹可以进入不同的桌面,两个空间内的数据以

及应用相互完全隔离。当然,用户也可以根据自己的需求,将诸如通讯录、通话记录等数据进行合并。如此一来,用户可以将隐私数据以及重要的应用放置到另外一个空间内,比如账号密码、支付类软件等。

像这种系统创新,MIUI 8里还有不少,比如引入了长截屏功能,支持截图过程中的标记和马赛克涂抹等功能。而且为了提升移动互联网阅读体验,新系统采用了精细优化的小米兰亭字体,对27533个汉字字形一一进行了重新优化。字体优化也并不是用户提出的痛点,但小米调研发现,重度手机用户一天要盯着手机看上5.5个小时,因此将阅读体验变得更清爽非常重要,这就比用户想得要多了一点。

2个小时的发布会之后,老金说,这500块钱花得值。