

公共会员制营销——会员卡也能“多合一”

25岁的青岛理工大学毕业生聂名勇有一股韧劲,总是有很多新奇的想法,这一点成就了他的创业。在没钱、没经验、没行业模式的情况下,他创设了一种独特的公共会员制销售模式,让会员卡实现了“多合一”。

聂名勇出生于山东临沂一个贫困家庭,2004年考入青岛理工大学。由于家庭经济状况不好,他在上大学期间四处兼职,一直怀揣着一个创业梦想,并且为此做了很多创业知识储备。

机会总是青睐有准备的人。有一天,聂名勇逛街时路过一家商场的付款台,看见一位女士从一个包里20多张会员卡中好不容易才找着这家商场的会员卡。这个偶然的发现触动了聂名勇敏感的神经。他想:能不能把各个商家的会员卡统一起来,让消费者带一张会员卡就可以享受多家会员企业的待遇呢?这个想法一产生,他便马上展开了进一步的市场调研。

经过一段时间的市场调研,聂名勇发现了一个新商机:会员卡不统一不仅给消费者带来很大不便,而且各商铺独自开展会员制营销成本高、效果差,“公共会员制营销”项目逐步在他的脑中成形。

当时还是在校生的聂名勇先在自己母校进行了项目试点。他找了几个对项目感兴趣的同学,凑了300元印了一些资料,发展学校周围的理发店、眼镜店、饭店、网吧结成联盟商家,并统一发行一张会员卡,由这些联盟商家为会员提供会员折扣。经过一段时间运作,学校周围的联盟商家发展到13家,

一个月他们的联盟会员卡就在学校销售出1000多张,还从中赚了2000多元。

小试牛刀尝到甜头后,聂名勇的创业团队开始策划成立公司。3个同学从家中每人拿了1万元,共凑了3万元。2007年8月1日,青岛新领域信息服务有限公司成立了。正当聂名勇和他的同伴充满幻想时,市场给他们上了一课。让他们没想到的是,从一个学校周围的小市场扩大到校园外的大市场,完全是两码事。年轻人一时的冲动和对美好未来的向往,短短一个月就被艰难的处境拉回到现实中。

当时,聂名勇公司3万元原始资金已经花光,共签约了400余家联盟打折商户,会员卡销售很不理想,而公司已经没有运作资金了。聂名勇冷静下来分析发现,原因出在运作项目时没有把握好联盟商家的质量,400余家商户绝大部分是一些路边小店,并且给会员的折扣都不真实,顾客基本上很少来这种店。在会员卡的销售中又采取成本过高的销售推广方式,投向广告的资金过大。

聂名勇说,就在公司最困难、最低谷的时候,学校的领导、老师和同学们鼓励他们继续做下去,父亲在这个时候也为他在老家贷了两万元,使公司再次得到存活资金。重新振作之后,聂名勇改变策略,让大家亲自去发



展联盟打折商户、把握商户的质量和折扣,并且最大化地利用现有资源,大批量聘用兼职人员进行会员卡一对一、面对面销售。经过3个月的发展,公司高质量的联盟商户达到100余家,售卡收入开始由原来每个月500元上升到1万元。后来,他们又为商户提供有偿的宣传营销服务。经过一年多的发展,公司的联盟打折商户上升到500余个品牌商家,消费者会员超过15万人。2008年,公

司营业额超过100万元,纯利润超过30万元,公司由原来的3人发展到12人。

经过两年创业磨炼,聂名勇对创业有着很多感慨。他说,大学生创业有很多现实困难,但是也有很多优势;比如,大学生善于观察、思考,开拓创新能力强,如果有意识地多参加一些社会实践,老师进行一些创业指导,相信会有越来越多的大学生成为成功的创业者。

(张晓晶)

时尚,让我走出一片天

赵志刚在创业这一条路上走得格外出彩,从创业初期只有两万元到现在已经拥有资产上千万的公司,从只能租每平方米700多元的简陋办公室到现在在城区中心地带拥有200平方米的写字楼,这一切赵志刚只用了短短四年时间。他的创业思路和成功经验可以给一些准备“趁早”创业的年轻人提供一些借鉴。

灵感 在不经意中产生

2001年3月,26岁的赵志刚揣着自己仅有的两万余元积蓄,带着美好的梦想来到深圳。一段时间过去了,赵志刚在人才市场上没有找到适合自己的工作。一天,他在大街上被一块巨大的某美容院的广告牌吸引。他下意识摸了摸口袋里新买的手机,猛然想到:“手机可以美容吗?各个手机厂商虽然每年都推出许多新款式,但批量生产使许多人拥有同样的手机,这些肯定不能满足现在追求个性的年轻人的需求。这是一个很大的商机啊!”赵志刚激动起来。

有了想法以后,赵志刚就开始行动了。因为要想把手机整个都包上个性化的图案,就得根据手机的外观设计出相应的贴纸。赵志刚抱着试试看的想法,在网上论坛上发了帖子想找一位软件工程师帮他设计这种类型的软件;很快就有一个人有类似经验的软件工程师表示愿意为他设计,费用为一万元。就这样,赵志刚迈出了创业的第一步。

靠信誉 赢得生意

在软件工程师忙着设计软件的时候,赵志刚开始准备公司成立前期的工作。2001年5月,当工程师把设计好的软件交给了赵志刚时,他已经决定在全国发展加盟商,提供全套设备及经营方案,在全国形成“手机美容加盟连锁”。

他在网上发布了自己的供货信息,一个星期就有来自云

南、西安、重庆的客户赶到深圳来看样品,当场就预订了3套设备;每套设备卖了3万元,除去成本,他一共赚了6万元。但没有想到,他没有发货的经验,给客户发的三台机器当时找的货运公司是个骗子,对方没有收到机器。

赵志刚想,做生意和做人一样,一定要有信誉,否则难以在商场上立足,自己的损失不能让客户去承担。再说这个技术是很有发展潜力的,这笔生意没有成功肯定会影响下面的销售。他决心再去配3套设备发给客户。

但接着十几天他一直没有接到生意,他想到单靠在网上宣传销售是不行的。于是赵志刚跑到两个月前自己经常光顾的人才市场招了一个技术人员、两个业务员,用赚来的五万元在一个全国发行的杂志上做了封底广告。

广告刊登出来,公司的四部电话开始响个不停。因为软件开发比较完善,产品定位好,所以成交率也高。赵志刚连忙扩大办公场所,又招了几名员工,公司慢慢形成了规模。

赚时尚钱 要踏好时尚的节拍

后来有一些客户说:“我手机掉漆了,有划痕了,可我不想做包装,你能不能给我修复?”赵志刚想到手机喷漆没准是自己的又一项新业务,他开始研究起新的业务。他一边研究市面上适合手机颜色的油漆,一边和技术人员研究适合手机喷漆的设备。很快公司就开发出脱漆、手机喷漆等专用设备。这个新的业务很快在广告的配合下给他带来了不少财富。

但赵志刚并没有满足自己仅仅在手机美容上的发展,他发现,追求时尚的人喜欢制作个人MTV光盘。他逐渐开发出了酷啦啦影音工作室、卡啦啦202代、卡啦啦2023代等。他告诉记者,时代在不断发展,在创业的过程中要时刻踏准时尚发展的节拍,才能在事业上取得不断进步。(田旭)

王超: 从大学生到养猪协会会长

4年前,王超大学毕业后回到家乡养猪。现在,王超建成的高标准养猪场存栏量达到了3400头,年销售收入超过300万元。他还牵头成立了养猪协会,成为当地养猪行业的带头人。

王超是山东省桓台县果里镇官东村人。2005年,王超从山东经济学院会计系毕业,和众多即将毕业的大学生一样,在离开校园时首先想到的就业方向是进入企业。但是偶遇的一个鸭子养殖户改变了他为自己预想的发展道路。这名养殖专业户告诉他,现在国家的政策越来越向农业、农村倾斜,政策好,市场前景广,搞养殖业是可以赚大钱的。

这使王超原先在校园里就有的创业梦又开始活跃起来。考虑到当时家境,应该能够满足初期的创业条件,他暗下决心要进军养殖业。“就业不一定非得瞄准大城市、大单位,立足实际,自主创业,同样大有前途。”王超说。

此后,他对养殖业进行了细致考察,经过仔细对比,

最终选择了周期性短、风险性小的生猪养殖。尽管自己所学专业与养殖业不沾边,尽管当时市场行情十分低迷,但是他觉得专业知识的匮乏可以通过学习去弥补,市场行情也不是一成不变,关键是要下定决心创业的决心并勇敢去做。

2005年,王超回村在100亩废弃窑湾中开始了艰难的自主创业之旅。尽管对从事养殖业的困难有所估计,无情的现实还是很快让他陷入了困境。

开始养猪之前,他特地对市场进行了考察,并专门到大型的养猪场学习养殖技术;但一到实际操作,问题很快暴露出来:首批引进的18头种猪,眼睁睁看着死了3头,还不清楚死因。他认识到,养殖场要有进一步的发展,必须依靠科学养殖、现代化操作,凭借传统的养殖方式不会有大的发展。

为了弥补养殖知识的不足,他专门去参加了各种生猪养殖的培训班,经常上网查阅各类信息;并到附近的

养殖场进行实际的养殖操作,积极争取机会和养殖专家进行交流,对饲养方法、防疫程序和猪场管理都有了新的认识。具备一定的专业知识和管理知识之后,王超开始大刀阔斧的改革:辞去原先的饲养员,选择了一批大中专业毕业生作为养殖场的技术员;并投入资金引进了电子监控、高标准产床、B超测孕仪等配套设施,下工夫一门心思学起了养猪技术。

在短短3年时间,王超从养猪门外汉变成了技术过硬的能手,为养猪场走上科学化道路打下了基础。在养猪场的8名技术员工中,有3名本科毕业生,3名大专毕业生,2名中专毕业生,其中6名专业对口。

在种猪的引进上,在设施的购置上,在对外信息的沟通上,王超舍得投入。在建场之初,花费18万元引进了21头原种猪,花费1.5万元连接了互联网。在养殖场的猪舍旁边,有专门建设的洗澡消毒室。

“从会计专业学生到

一名懂技术、懂管理的养猪场负责人,我仅仅经历了三年时间。上大学使我学到了专业知识,开阔了视野,增强了想干事、干成事的信心。”王超说。

2005年,王超进入养猪业的时候,养猪业正处于低谷,生猪价格每公斤不足6元。但从2007年5月开始,生猪市场价格持续走高,一度达到每公斤接近18元,利润率接近100%。

尽管效益好,但王超没有头脑发热,而是冷静地分析弊端:短期的暴利可以让养殖户迅速获得高额利润,但是从长期来看,很容易形成一哄而上的局面,造成市场行情大落,导致一些养殖户损失惨重,不利于生猪市场的稳定发展。

为带动养殖户获得较好的经济效益,保护养猪人的利益,王超牵头成立了养猪协会,担任会长,不但使自身利益得到有效维护,还带动了50余名养猪人创业,每公斤生猪卖出价比正常情况下高出0.6元左右。(张晓晶)

小本创业,四类项目最适合

◆摊贩型

此种经营模式通常会出现在人群聚集的地方,如夜市、风景区、车站等。主要有两种:一种是以摊车的形式出现,所售商品以餐饮为主;另一种则是用大布巾或大箱子,将商品摆在地上或特定的地方陈列出售,此类商品有衣服、发饰、眼镜、皮具等。

◆居家型

居家创业最主要的特色就是以家为工作地点、只要5万元就可以创业,主要有家政、图纸设计、课辅、才艺班等。这种创业方式最主要的限制,就是一定要有足够的专业能力或技术,如从事文字翻译者,其外语能力一定要好。

◆业务型

创业者要投入此模式创

业,最重要的就是要注重服务质量。因为创业者很难掌控商品的品质,相对而言,服务品质就显得尤为重要。只有提升其他的附加值服务,才能吸引新客户,才能让客户产生信赖感,建立忠诚度。

除此之外,此类的创业者需要大量的客户来源,因此创业者必须不怕接触生人、善于沟通,还要多参加一些团体活动来扩大人脉。

◆网络开店型

网络开店主要有网络拍卖、网络店铺两种,此类创业方式除了对计算机、网络运用有基本的认识之外,贩卖的商品也要具有独特性和吸引力。

目前女性衣服、用品及儿童用品在网络上销售成绩最好。因此,对时尚具有敏感度的青年女性和家庭主妇都可以选择在网络上开一家自己的店铺。(周博)