



写在前面他们原本只是无名草,生根于IT界,在阳光雨露的滋润和狂风暴雨的洗礼中,时代不断变革,科技日新月异,所以他们或迎来成功,或走向失败。但无论结局如何,沿途的风景却能给人启迪,并始终美丽。自上周起我们开设了“IT人的创业故事”专栏,为您介绍生活在这个城市里的众多IT典型人物,我们希冀,他们的故事会偶尔得到您的共鸣,在创业的道路上,让那些相似的身影给我们以收获。

以儒雅和亲近占领市场

本期人物:金刚明
所任职务:南京八达科技发展有限公司总经理
代理品牌:Acer(宏碁)
就职时间:1996年至今

在南京这座古城,提到珠江路,人们立刻想到满街的电子产品;提到八达,人们立刻想到Acer;提到金刚明,人们立刻想到他是南京八达科技发展有限公司的总经理,然而却鲜有人知道,在这一行业驰骋13载的他曾是一名大学教师。

共同的认知让他们一拍即合

八达创办于1990年,其前身叫南京八达电子经营部,1993年进驻电脑一条街的珠江路477号,创始人叫黄鹰。1994年,当珠江路一条街基本都在售卖兼容机时,敏感的黄鹰嗅到了品牌机的味道,通过一系列的了解和接触,八达与当时正要进入中国内地市场的台湾品牌Acer搭上了线,成为Acer当年在全国范围内的四大总代之一。

“和黄鹰相识的时候,我还在学校教书,认识和了解后,我们发现彼此对于电脑经营和发展的很多想法都是

不谋而合。”当年品牌机在国内并不太能够被人们所了解和接受,尤其是对于Acer这么一个来自于台湾且甚少做宣传的品牌来说,就更是所知者寥寥。“但对于电脑这种易耗品来说,我们需要看到其远大的发展空间,而且Acer在台湾的影响力相当大,所以我对这个品牌其实相当看好。但南京由于受到地域的限制,注定其只能成为地区性电脑市场,想要做成全国性电脑市场,当时只有深圳和北京有这一能力。”

1996年,黄鹰选择去深圳开辟新天地,于是诚邀金刚明接替其产业。而金也在思虑再三后,毅然决定投身IT界。

因着信任一千就是13年

1995年,八达更名为南京八达宏基电脑有限公司。到1996年年底金刚明来的时候,八达经过两年的奋战,已经使得Acer这一品牌在市场上拥有了一定的美誉度。

一直到2003年,八达都一直是Acer的总代之一,“那些年其实还比较轻松,下面的县市都要通过我们这里来拿货。作为Acer国内最早的代理商之一,八达也逐渐

代理了Acer包括台式机、服务器、笔记本、外设和网络设备等在内的全线产品,并连续多年保持Acer台式机和笔记本电脑销售量全国第一,多次荣获Acer所颁发的‘杰出贡献奖’。”远在深圳的黄鹰看到金刚明取得这样的成就自然很是开心,也逐渐减少了自己在公司的股份,并将法人也变更为金刚明的名字。“其实我们认识的时间也不算太久,他对我完全是出于信任,那么就算是为了这份信任,我也必须一直坚持将这条路走下去。”

顺风顺水的日子不会是永远。到了2003年,Acer总部开始调整其代理策略,取消所有的全国总代,于是转眼间,八达成为了南京市场上众多Acer品牌代理商中的一员。“这样一来对我们的销售份额有了非常大的影响。”是继续坚持做下去?还是再代理一些其他品牌以缓解压力?这两个观点一时成为缠绕在金刚明脑海解不开的结。

坚持十几年只做同一个品牌,这需要的不仅仅是勇气,更是一种对品牌对自己的信心。“在八达做总代的那些年里,我们和Acer总部的高层接触很多,且私下也

都成为关系很好的朋友。人还是会念旧情的,这也许和我的性格和从业经历有关,我是想过也许再做其他一些牌子会好一些,但我不愿辜负Acer,所以也就一直在坚持。”

善用优势面对竞争

“和其他一些从商的人相比,我的身上可能是缺乏那些精打细算勾心斗角的东西,但让人意外的是,这在某些时候其实也是一件好事,它让我通过结识朋友而带来更多生意。”

经常关注宣传广告的阅读者不难发现,Acer一直都很低调,在金刚明眼中,Acer一直都在走性价比策略强攻市场。“尤其现在是在个人消费时代,消费者对于价格比较看重,在同一个卖场里,往往有很多家同时在售卖相同的产品,有时几十元的差价便会让你损失一个客户。”

因为10多年高校的从业经历,金刚明对于高校的需求很了解,并有一定的人脉关系,所以目前八达主做高校和政府等行业客户。像东南大学、南京医科大学、南京人口学院等都是长期而稳定的客户了。 快报记者 俞婷



电脑下乡——“不单卖产品,更要送便利”

电脑下乡:大家皆叫好

在苏州市相城区黄埭镇,江苏苏宁之家电子技术有限公司总经理俞海兴奋地向记者表达起他对电脑下乡的看法,“电脑下乡不是卖产品,而是为农村朋友带来了便利。”他指出,原先电脑市场一直集中在市区,目前已经趋于饱和了,电脑乡镇店的开发将会是一个很大的潜力。仅以黄埭镇为例,整个镇有8万人左右,其各类中小企业就有1000多家,目前联想电脑黄埭乡镇店电脑销售每月至少能达到30台左右,有时还会达到50-60台。大大地满足了乡镇市场对电脑的需求。”

三大消费群体撑起农村市场

“哪里有消费,哪里才会有市场。”面对电脑下乡的火热开展,不得不值得我们深思的是农村市场究竟有哪些消费群体构成了消费的主力?联想集团江苏公司总经理苏立军分析表示,首先电脑下乡可以帮助农户致富,电脑可以作为致富信息通的好助手。如何通过电脑信息致富、如何丰富文化娱乐生活成为他们关注的课题。比如:联想家悦E就内置了“联想致富信息通”,其功能强大的务农专家系统,涵盖了农、林、牧、副、渔等10大类近200个品种在内的系统务农知识,从产品的选择,到对种植(养殖)的全面细致的解析、指导,甚至还可以根据种(养)物的临床病况进行相应的病害诊断,好比把一位知识渊博的农业专家请到农民家中。其次,电脑还是孩子成长的好伙伴。比如,农民们都希望孩子能够早

日成材,能够和城市的孩子一样享受到同等丰富的学习资源。比如,联想家悦E中就随机预装了学习教育辅助平台——新联想100分学校,整合了众多优秀的教育内容厂商资源,全面满足孩子学习中的基础教育、素质培养、兴趣培养和家校沟通等方面的需求。第三,随着农民生活品质的提高,闲暇时光的自我充实和娱乐显得尤为重要,所以广大农村市场的年轻人就成为了又一重要的消费群体。

农村市场售后服务很关键

据了解,自今年4月初全面接单以来,联想针对新农村市场主打的三大品类十五款下乡电脑,在广大农村用户中受到热捧。联想下乡产品在传统台式机和笔记本外,还提供了一种创新的一体电脑,同时,联想电脑安全易用且节能环保,不怕打雷闪电,不怕电压不稳,经久耐用。由于电脑知识在农村的普及程度尚低,联想将专门针对农村市场培养一万个服务工程师,设置一万个服务窗口,配备一套智能网络服务工具,设置了一条“下乡”服务专线,365天无休服务,彻底消除农民的后顾之忧。

联想集团江苏大区总经理苏立军表示:“农村市场地域广阔,用户在购买产品、获得服务等方面,都非常依赖店面。因此,联想特别针对新农村市场独创了1+N+N'的渠道模式。其中的1,就是县级地标店,它可以是联想电脑下乡的4S店,为农民提供产品、培训、售后等一体化服务;N指的就是数千家深入乡镇的联想专卖店,而N'则代表联想在村里的便民窗口。 快报记者 徐勇

助力品牌地位晋级 中小企业信息化巡展系列报道之二

坚持品牌战略,以品牌立身,在众多服装品牌中强势突围是V.GRASS时装的突出特点。南京劲草时装实业有限公司财务总监姜之骥介绍说:“‘V.GRASS’融合了东西方服饰文化的精髓,提出了商务休闲女装的概念,产品整体风格知性优雅,简约大方,顾客群主要在25至35岁有气质、有文化、有品位、有自信的时尚都市女性。基于这一定位,他们以自营模式为主,并对终端进行直接管理,因为终端形象的统一才能彰显出V.GRASS品牌所表现的知性女性的魅力所在。”

为了更进一步强化对终端的管控力度,V.GRASS采用了现代的信息手段,姜之骥介绍说:“我们在成长的过程当中,信息化应该来说对企业的快速发展起到一个非常重要的

支撑作用。2008年,V.GRASS就开始选择用友软件U8 ERP系统进行终端管理信息化实践。因为信息化作为一个系统工程,我们对此非常重视。当时也经历了长期、慎重的选型过程,最终考虑到用友公司在中国管理软件业的品牌知名度和用友公司的综合实力,选择了与用友公司的长期合作:以现有的150家门店作为样板,建立终端运营管理标准,进行复制推广。”

而据了解,深入使用用友公司的门店管理系统,还只是V.GRASS整体IT规划的一个重要的环节,在企业的整体营销管理方面,还选择了用友ERP的增效和供应链管理系统。同时,为了打破信息孤岛,整合资源,V.GRASS还在旗下生产型子公司全面推广了生产制造系统。目前,公司的A6协

同办公系统,也是与用友公司的合作项目。

现在,V.GRASS位于江苏南京的总部和全国150多家门店已经全面适用用友系统,货品全面实行条形码管理,提高了物流效率。提高公司业务透明度,规范分支机构的业务流程。提高员工素质,降低误差率,提高信息准确度,减轻了企业的直接经济损失,满足业绩化财务商务集中处理,实现企业信息共享。对此,姜之骥不无自豪:“计划退货管理、仓储物流管理、店铺管理、A6协同办公、生产制造管理、财务结算管理、领导综合查询构成了V.GRASS的全过程管理,切实提升了我们的运营效率。某种程度上,可以说是信息化帮助我们进一步占据了品牌的强势地位。”

快报记者 徐勇

IBM力推酒店智能化

凭一张特殊的智能卡,VIP顾客一进入酒店即可被系统自动识别,无需办理任何手续即可完成入住过程;客房会自动按照客人的习惯进行设置,如自动调节温度等;互动电视系统和IP电话系统可以自动获取客人的入住信息,主动欢迎客人入住……以上入住酒店的方式是不是很智能?记者获悉,目前IBM正与黄龙饭店合作,将以世界领先的智能化水

平提供超乎想象的客户体验。第一时间智能识别,入住偏好自动设置,手持客房分机畅行天下,一键拨号解决所有疑难,先进的管理理念与创新技术突破的“智慧酒店”解决方案相结合,将从根本上提高核心竞争力。酒店这一革命性的探索,不仅实现了自身的华丽转型,也标志着中国酒店行业智能化水平的质的飞跃。

快报记者 徐勇



全球通 2009 尊品高雅

阿加莎·克里斯蒂原创推理名剧《零时》

演出时间: 2009年7月10日至12日
演出地点: 南京文化艺术中心



我能



中国移动通信 CHINA MOBILE

10086 www.10086.cn

纳维尔·斯却奇一共有过两任妻子,而这两任妻子又有各自的追求者。当这些人因为某种巧合,齐聚于海边的别墅度假,却发生了离奇的凶杀事件……由阿加莎·克里斯蒂编剧的《零时》,将带给您怎样的惊心动魄?全球通客户敬请期待!