



创新者万隆

——万隆茶业有限公司的跨越式发展之路

记者 吕伟



从茶叶代销小店到集茶叶生产、加工、销售及茶文化开发于一体的民营企业,从2个人的夫妻店到50余人,3个分公司,1个茶艺社的发展规模,万隆茶业有限公司通过18年的艰苦创业和创新发展,成功走出了一条独特的发展之路!

和当初众多创业者相比,为什么万隆茶业有限公司能够成功?

“创新,创新,还是创新。”在总经理何健康看来,“创新”这两个字就是万隆茶业发展壮大金科玉律,正所谓“穷则变,变则通,通则久。”

观念创新:三破三立潮涌扬帆

和18年前相比,如今的万隆茶业有限公司的变化可谓翻天覆地——

这是一家集茶叶生产、加工、销售及茶文化开发于一体的民营企业:员工数量达50余人,生产加工和销售面积共计3000余平方米,设有总公司及3个分公司和茶艺社,经销百余个绿茶品牌,另有红茶、铁观音及乌龙茶等20多种产品,以及与之相配套的40余个茶具品牌。

如果让时光回溯到18年前,何健康坦言,当时的万隆公司仅仅是一个为茶场代销茶叶的小店而已,“一无自己的产品,二无稳定的货源,三无充裕的资金,四无稳定的客户。”

“真的可以说是一穷二白,这样子又怎么能够经受得住市场风浪呢?”

面对企业困境,何健康思考最多的,就是如何想方设法把企业做大做强。

1995年,经过深思熟虑和大量市场调查,同时凭借着多年经营茶叶的灵敏嗅觉和科学理念,何健康果断提出企业发展必须要革新观念,即“三破三立”:破除单纯依附他人的思想,树立市场主体自主意识;破除单一产品的理念,树立市场意识;破除安于现状不思进取的理念,树立拼搏进取奋发向上的意识。

经营创新:构筑多元发展体系

观念创新是总纲,是解决思想的问题。

而经营的问题,则要分别从茶叶的生产、销售、管理和开发等环节予以同步创新。

正是通过思想上的“破立”,万隆茶业有限公司在茶叶经营上开始秉承“本土资源”优势和“外地品质”优势,从而在实现优势互补的基础上迅速占领市场,并一步步地走上了产、供、销一条龙的良性经营轨道。

曾经的万隆经销的茶叶品种单一不说,而且数量有限,既不能满足市场需求,也制约着企业发展。为切实解决这一矛盾,万隆茶业有限公司除了夯实和本土3家茶场的合作关系外,还有的放矢地选择了“走出去”战略,先后与省外5家颇有实力的大型茶场签订了生

产购销长期合同。

正是得益于这一战略,万隆公司不仅在短时间内使得茶叶配套基地由过去的几十亩发展到现在的2000多亩,同时也为公司产品经销提供了充裕的货源保障。

随着市场购买力的提高,何健康认识到消费者的茶叶消费需求亦水涨船高:口味越来越挑剔了,品种需求越来越多了,档次水准越来越高了……

为了满足丰富多元的消费需求,同时也为了捕捉到更大更多的商机,万隆公司开始跳出十堰找产品,现已基本上达到顾客要什么产品公司就能提供什么产品的水平。

同样突飞猛进的,还包括消费者对产品包装的审美需求。

为使产品包装新颖别致,在顺应市场潮流的基础上吸引顾客,万隆公司多年来一直坚持派员到福建、浙江、上海等沿海经济发达地区考察学习,这样的“取经”直接使得万隆公司的茶叶包装水平堪比一线城市。

据介绍,目前该公司拥有茶叶包装品种50个,其中包括礼品盒包装、精装盒包装及普通盒包装等。何健康透露,每年万隆公司包装经费就达50万元,虽然投入不菲,但市场反馈极其喜人。“门类丰富的包装设计,完美地契合了万隆茶叶的内在品质,从而和色、香、味、形实现了完美统一。这一举措,既提高

了产品档次,还扩大了企业影响力,同样也赢得了不菲的利润回报。”

众所周知,茶叶的贮藏问题是决定销售的一个关键环节,万隆公司对这一点就深有体会——

由于仓储冷冻能力有限,难以保证茶叶保鲜,过去万隆公司总是在“春季进货春季卖,过了春季就难卖”这一窘境中徘徊。“这一窘境,既影响经济效益,又造成了很大浪费。”何健康表示,为了破解这一窘境,万隆公司投资40余万元新建了两个冷冻库,面积达500平方米,可存放茶叶5万公斤。同时,该公司还在总公司和3个销售部购置了50台冷藏柜,从而形成了“购茶—入冷冻库—进销售部—入冷藏柜”的保鲜链条,经济效益也实现了最大化。

茶叶好喝很关键,卖出去无疑更关键——

2010年以来,万隆公司不断加大国内外市场的开发力度,除了在广东、浙江等18个省建立稳定的销售渠道外,产品还漂洋过海远销到日本、东南亚等国家和地区。据统计,该公司茶叶外销量占公司总销售量的20%以上。

服务创新:让实惠真正到您家

经营风生水起,服务也要迎头赶上,甚至要形成品牌服务反作用于经营。深谙此道的何健康认识到,只有抓住消费者的心,公司才

能在市场竞争中立于不败之地。

如何占领市场份额?

万隆公司的做法是,在销售上抓重点户、抓大户,为重点客户提供送货上门服务,按规格按时生产,全力满足客户需求。这一优质服务效益明显,近几年来,每年大客户的购买量占该公司销售总额的70%以上。

而为了提高服务水平,万隆在本地业界率先实行了磁卡消费,方便快捷。消费者在万隆公司购买茶叶,可凭卡随时在公司各销售网点分批次提取,从而解决了消费者买到茶叶难以保管的问题。而为了满足不同客户的消费习惯,万隆公司特意将总公司的营业时间延长到晚上12点,目的就是为了让最大程度地将服务做到细致入微。

在消费过程中,公司工作人员会为客户填写一张消费卡,并记录下每一次的消费金额,当消费金额达到一定额度后,客户可随时在万隆公司各销售网点领取赠品。当客户因故不能上门购茶时,只需把所购茶叶品种和价格电话告知相关工作人员,工作人员就会送货上门。

身为茶业经营实体,弘扬茶文化是义务更是责任。

有目共睹的是,万隆公司就此专门开设了茶艺社,从而为客户构筑起了一个集茶叶购置、泡制品评及茶道欣赏的平台。

