



以爱的名义，打造精美礼物

礼品订制商李勇的商业经

文/片 本报记者 曹剑 王颜

从按部就班的工作到迈出创业第一步,从以推销自己为主到为他人着想……泰安智达礼品店总经理李勇在短短几年内完成了很大转变。5月12日,在距离智达礼品店开业三周年之际,他向记者讲述了自己的创业故事。



李勇在欣赏一把紫砂壶

齐鲁晚报招募泰安地区2011年“校园记者”

报名热线:0538-6982107 6982128



喝茶交出来的朋友,比喝酒交出的朋友好

12日上午,在位于擂鼓石大街中段南的智达礼品店二楼,记者见到了李勇。一见面,他就热情地伸出了右手,手掌浑厚而有力。李勇在一张茶艺桌前坐了下来,将茶叶缓缓地放入一个透明的玻璃杯中,并冲入开水。玻璃杯做工简单,显现出一份淡雅的感觉。李勇开口便说:“喝茶交出来的朋友,比喝酒交出来的朋友要好得多。”端起一只精巧的茶杯,他轻轻喝了一口茶水后,话题慢慢多了起来。他告诉记者,他所经历过的事情太多太多,也正是经历越多,才知道自己最想要的东西。

李勇告诉记者,他曾经干过国有的地区的经理,1998年,他又在外资企业从销售员一直干到了财务总监的职位,但后来由于企业的内部问题,李勇选择了离开。辞职以后,李勇在泰安一家传媒公司

当上了该公司第一任设计部主任。“这份工作非常辛苦,一个月的时间有12个晚上干通宵,还有9次工作到夜间12点之后。一晚有10块钱加班费,那个月连工资领了910块钱。”李勇说,即便如此,他没有一点的悔意,“当时公司刚刚起步,还没有盈利,自己作为员工愿意跟经理共同承担。也是因为进入这家企业,我才有幸进入广告行业。”李勇说。

伴随着孩子的降临,每个月一千多元的收入远远不能养家,李勇再一次选择了离开。李勇告诉记者,他之后与朋友合作创办时空设计,并开创了山东第一家彩色印刷名片工艺。由于受经营思路的限制,李勇并没有赚很多钱。但那种模式的限制也给了李勇深刻的印象,促使他走向更广阔的合作之路。

绝对不为了现在的利益出卖将来

有一次,他的一个外地朋友看了他在空间的个性签名“绝对不为了现在的利益出卖将来”,问他:“如果连饭都吃不上了,怎么能谈将来呢?”李勇认为这是现在初入社会的年轻人普遍感到疑惑的一个问题,专门进行了详细的答复。

他告诉记者,在企业,工资仅仅是员工得到的最少的一部分,更多的则是自身能力的提升和老板的信任。有些员工往往在一些小事上追求现实的利益,但是失去了发展的机会,感觉一个领导值得追随,便会全心全意,但是如果感觉不合适,便会很快离开,寻找适合自己的岗位。”李勇说,也有员工分明不喜欢自己的工作,但是为了现在的一部分工资,而放弃了自己对未来的追求。

或者正是基于复杂的工作经历和这样的想法,李勇渐渐将目光抛向礼品业。

“送礼本来只是促销的一种手段,像买牛奶、送杯子等都是一种促销。一开始也是看中了利润,真正干起来才发现,其实自己很在乎到底给身边的人带来了哪些价值和优惠。”李勇说。

李勇向记者讲述了这样一段经历,他主持开发的一款获得全国大赛金奖的作品“泰山禅悦茶具”,一位顾客买了一套回家后发现上面有一个细纹,按照正常程序,可以不予退换。但是李勇想到,凡是买礼品的人,都是有品味的,不能让客户在享受的时候,感觉心里不舒服,瑕疵是客户不能接受的,于是给予了退换。

实践证明,李勇是正确的,一份原本只有888元的商品,争取了回头顾客,现在那位顾客已经累计买走了两万多元的产品,并且彼此成了很好的朋友。

把所有的员工打造成“船长”

李勇很看重自己的团队建设,希望将自己的团体按照“舰队式”管理来打造。在李勇的QQ空间里,有一篇题目为《智达的舰队》的日志,表达了李勇的初衷:“在我赢的同时,在我拥有了房子、车子的时候,我是否想到过企业的回报也将他们拥有?”

在对公司员工的管理上,李勇有自己的想法。“无论我们经营一个企业还是经营一个朋友圈,都有自己的想法。我们交朋友到底是为了什么,是为了到了60岁以后还能一起钓鱼,还是只是为了短期内从他身上吸取什么?”李勇说。

现在智达礼品公司有8名正式员工,

分别负责财务、保管、业务、营业员等。在管理中,李勇采用了“舰队理论”。“如果说智达礼品是一艘船,我是船长,员工就可以是舵手。但如果我将管理模式改一下,让所有员工都可以当船长,就可以组成一只舰队。我们在一块会更有力量,大家可以一块去学习、提升。”李勇笑着说。

李勇说,员工与老板之间有多种合作模式,在他的店里,员工可以投资,每年他都会稀释一部分股份,逐步形成大家共有的企业。

“努力,让我身边每一个人,每一份付出有超值的回报。”李勇坚定的目光,表达了他的承诺。

每一件礼品都是爱的礼物

在整个采访过程中,李勇并没有透露他现在资产多少,但是李勇幽默地说,最重要的是父母、爱人、孩子、朋友,自己不止是千万富翁。

谈及未来礼品业的发展趋势,李勇预测礼品业将是智商和情商的竞技场。他现在的主打品牌是源自台湾的品牌“百姓坊”系列,从2005年到现在,这一靠姓氏文化而走红的订制礼品,在全国都没有一家能与其相媲美。

李勇告诉记者,一位艺术系老师,非常想给自己曾经的两位导师送一份礼物以表示感谢。而两位导师的专业都跟音乐有关,在智达团队的精心策划之后,礼物选定为两把紫砂壶,一把上印了一个“风”字,一把上印着“颂”字,并分别加盖了导师的姓名印章。

然而,智商、情商的融入还需要心态

上的转变。李勇说,曾经在一些礼品的下面打上了“智达礼品”字样,更多的是推销自己,现在则要转变为考虑顾客。李勇递给记者一个小调料盒,盒子低端设计非常精巧,一只弹簧将一个小勺推进推出。“科学用盐量是每人每天六克盐,一顿饭两克,小勺子的容量正好是两克。这东西总共不到20元钱,但对改变我们的生活质量来说,有很大好处。”李勇说,如果母亲节送给妈妈,则更能表达出一份心意。

“我们不是搬运工,礼品可以打一打智商、情商和爱的旗子。每一个产品都是我们的宣传品,要把每次产品运作当成一次营销。同时,我们的标准一定要超过顾客的标准,如果顾客只是随便选择一个,我们一定要选一个更好的,这样才能赢得顾客和市场。”李勇说。

面向大中小学生, 定期免费组织各类体验、培训及采访活动

亲爱的同学,你想参加社会实践,丰富课余生活吗?你想提高写作水平,开拓视野吗?快加入齐鲁晚报校园记者队伍吧。齐鲁晚报面向泰安市广大学生招募2011年“校园记者”。“校园记者”将定期参加培训学习、生活体验等活动,其写作的优秀作品将在齐鲁晚报上刊登。

本次招募采取自愿报名的方式,只要学生本人或家长是齐鲁晚报订户(已经订报的,可凭2011年订报发票报名,没有订报的,可拨打0538-6982107联系订报并报名),报名的学生需爱好写作,有一定的写作基础,如上述条件完全符合,齐鲁晚报将为校园记者颁发校园记者证。

本报将邀请专家为校园记者进行采访和写作培训,校园记者可以参加各种参观学习、生活体验、作文比赛、摄影比赛活动。对于本报一年一度的品牌活动——“报童营销秀”,校园记者拥有优先报名权。

在各种策划采访活动中,齐鲁晚报将安排专业记者,对校园记者的现场采访进行指导。校园记者采访结束后,齐鲁晚报将选出优秀作品刊登在本报。

除了上述活动,齐鲁晚报还将定期在校园记者中开展“齐鲁晚报校园优秀记者”、“十佳校园记者”等评选活动,根据每位校园记者的稿件质量和对其进行奖励,并颁发获奖证书。