

□“青年老板创业创牌”系列①

# 王诗榕:玩转涂料界的两张牌

协办: **p/zw.com** 中国品牌网

## 品牌榜



## 创业 只因“被逼上梁山”

如果没有当年王诗榕被逼走上创业之路,恐怕也不会有现在的“田园风光”。

早年,王诗榕是鲤城区税务局的一名科员,妻子是银行职员,老爸是国内某品牌涂料的代理商,一家人日子过得稳定而充实。然而,1989年,一场大火改变了这一切。

当时邻居着火,也烧毁了自家涂料店的所有货物。仔细一盘点,这把火使他家背上了6万多元的债务。

如果单靠夫妻两人的工资,那要何年才能还清债务?干脆拼了,于是他投身纷繁复杂的生意场。

他先沿着老爸的脚步,靠代理别人品牌起家,到1995年,正式投入研发、生产。“当时,泉州很多工艺品厂大多是用台湾的涂料,成本很高,我就想何不自己生产呢?加上福建炼油化工有限公司又非厂家不合作。所以,我决定从高端的工业涂料先起步。”王诗榕说。

涂料行业有家装涂料和工业涂料之分,前者因技术门

槛低,竞争十分激烈,而后者的高门槛把大多数竞争者拒之门外,并且与客户合作更有延续性,可保障企业的稳步运营。

于是,他到上海大学涂料培训班速成三个月后,开始尝试研发自己的第一桶原料。“做企业就是如此,就是在边学边问,边实践边滚打中锤炼出来的。”王诗榕说。

即为企业提供整体解决方案。在王诗榕看来,工业涂料严格意义上来说只是一种半成品,并不是销售出去就了事,还要对客户的使用进行全程指导与跟踪,以求达到用漆的最佳效果。另外,工业涂料是企业对企业的销售,更需要合作的延续性,因此做好营销创新,与客户搭建一种长期的合作伙伴关系尤为重要。

那么,王诗榕的品牌新内涵又是如何实施的呢?原来,他们有自己的四部曲:在销售前,替客户培训质检人员,教其如何判断涂料好坏、正确选择涂料;销售过程中,根据客户的具体需要,提供现场施工方案;使用中,指导客户掌握

## 工业品牌 “整套服务”一起上

王诗榕把工业涂料起了个好听的名字“百挑”,即“百里挑一”的意思。在品牌塑造上,他给“百挑”定义了一个新内涵:



足“百挑”工业涂料的研发、生产,再到重打家装涂料品牌——“田园风光”智能漆,王诗榕每走一步都有自己的思考。

“做经销,哪怕你做得再成功,你永远都为别人打造品牌;做工业涂料,市场前景广阔,但是因为客户对象是企业,回款周期较长,资金链流动较慢,而家装涂料的客户是个体消费者,一般发货和付款同步进行。”王诗榕坦言,在金融危机下,良好的资金链就显得尤为重要,他希望通过打造家装涂料品牌来拉动今年的增长。

“目前,之所以有那么多涂料厂家在做家装领域,那是因为大多数消费者对家装涂料不了解,厂家可以很轻松地连带带赚点钱。”王诗榕说,厂家要想短期赚钱容易,但是品牌要长期持续发展,肯定行不通,而唯有“环保+创新”,才是家装涂料品牌健康持续的秘笈。正是从这一理念出发,目前,王诗榕及其专家团队成功运用国内领先水平的技术,把天然的稻草、麦秆的植物纤维提炼成涂料。

## 案例

# 昌德化工的三个“积极”

## 技术创新抢占市场

胶粘剂尽管是一种化工产品,但无论是在国内外市场,该行业却一直都是产品同质化较严重的技术型产业之一。在泉州,胶粘剂行业中不少企业仍只是以贸易代理为重心,缺少独立的核心技术。而从原先依赖进口到自主研发实现产销全国各地,再到出口打入国际市场,昌德化工可以说是第一个在泉州演绎了一场胶粘剂市场之变。

“胶粘剂行业集中度较低,在新产品开发和技术创新能力比较弱的情况下,往往只能照搬国外品牌的配方,这很容易面临关键原材料短缺,过

度依赖进口的现象,导致企业不止产品竞争力差,成本上涨也较快,更谈不上具备盈利能力了。”昌德化工办公室主任高松龄介绍说,事实上公司前身为昌德贸易的时候,也是主要依赖大量进口,“一面是进口成本,一面是转售及服务利润薄,时间久了,市场很难有突破”。

上世纪90年代初,昌德化工开始成立自己的研发中心,涉足热熔胶等产品的自主研发。先消化吸收国外的生产技术,之后大量专家和技术人员通过无数次实验,形成了自己独特的技术,大幅度改善了产品的各种性能,且基本做到了通过技术

创新将原材料成本控制在最低,这意味着在有效争取市场的同时,昌德为自己赢得了足够的利润空间。

## 对接产业转移

据了解,热熔胶主要用于鞋、帽的生产,而这却是在当前经济形势下受影响最大的一类市场。昌德化工又是如何在这样的形势下实现品牌提升的呢?“其实早在前年年底的时候,产品就已经转型了。”高松龄说,近几年来,国际市场上的胶粘剂产品已经在转移产业方向,食品、饮料、方便面、香烟、啤酒、医药等包装封箱,甚至妇女卫生巾、儿童尿布等,大都要使用

热熔胶通过封箱机来完成,而公司及时做了调整,将重心转移到饮料包装、卫生用品包装两大领域,从而有效地避免了产业冲击。

“泉州的服装、鞋帽产业发达,市场也大,但是也很容易受到国际贸易形势变动的影

响,因此很不稳定。”吴总表示,胶粘剂是一种依附性很强的产业,也是渠道模式类似于快速消费品的模式,这是一种渠道制胜的产品,因此渠道策略的科学与否对万能胶的营销成败非常关键,不能过分依赖传统的鞋服类产业这一市场网络,需要及时对接更新的市场。“毕竟产品的特点不同,对胶粘剂来说,市场大不大是次要的,市场能不能长久,需求能不能持续,才是最重要的。欧洲胶粘剂专业生产企业实力,早在前年就将其主要的市场锁定在包装领域,这正是一个产业转移的信号。包装市场比较稳定,只要有生产,就需要包装。”目前,昌德化工的主要生产领域已经转移到饮料包装、卫生用品包装上面,并先后和国内几家较大的相关企业建立了长期的合作关系。

此外,对于从事如化工用品这类技术型行业来说,最有效的品牌营销手段还是参加国际展会,对接国际营销网络。

N本报记者 王芳

随着今年5月就要在**南安、洛江**分别启动占地**50多亩**的新厂房和**20多亩**的核心研发中心,泉州昌德化工有限公司将面临更大的市场和更多的机遇,公司吴总认为,这都得益于创牌以来的几次重要转变:积极创新核心技术、积极对接产业转移、积极对接国际营销网络。

聖豐佛品雕藝  
清淨 如法 神聖 莊嚴  
电话: 0595-87522222

财智伟业机构  
CAIZHI WEIYE ORGANIZATION  
品牌营销专家  
联系: 0595-22265129 http://www.cczwy.com

玛米玛卡  
momoco

## 2009 国际旅游小姐冠军总决赛 蝶舞杯·中国福建赛区

主办单位: 中国福建赛区组委会  
蝶舞化妆品机构  
协办单位: 福建诺奇股份有限公司 N&Q 诺奇时装  
福建法拉利车友会  
泉州大本营户外运动俱乐部  
金沙娱乐城  
推广机构: 福建金海湾文化发展有限公司

唯一指定家居用品: 玉鹭床垫  
唯一指定珠宝: 旭麟珠宝 香港旭麟珠宝有限公司  
唯一指定用酒: 蓝带马爹利  
唯一指定摄影机构: 巴黎婚纱  
唯一指定礼品: 泉州富贵红礼品商行  
唯一指定化妆品: 瑞士丝维诗兰  
唯一指定医院: 泉州成功医院  
全程合作伙伴: 理想茶行

报名时间: 2009年3月11日-3月16日  
报名电话: 0595-28003378  
地址: 泉州南俊路三中路口(或巴黎婚纱店)

预赛时间: 2009年3月16日20:00-22:30 地点: 泉州金沙娱乐城演艺大厅  
复赛时间: 2009年3月18日20:00-22:30 地点: 泉州金沙娱乐城演艺大厅  
决赛时间: 2009年3月20日20:00-22:30 地点: 泉州金沙娱乐城演艺大厅