

挑戰鯨魚的小蝦米

學歷並不出色，又是半途出家的邱光隆，怎麼做到在同類商品，美廉社比全聯社還便宜？甚至讓全聯社使出強硬的抵制手段？他，挑起了台灣一場通路業的大鯨魚向小蝦米宣戰的戰役。

今年三月間，全聯社總經理蔡建和三度邀請桂格、寶僑、統一、聯合利華等供應商餐敘，目的只有一個：要求大家聯合抵制美廉社。在此之前，全聯社已對這些供應商發出信函，內容為：四月起，各供應商對美廉社任何商品的出貨價格，必須打八折做為對全聯社的出貨價格。對此，在場的某供應商即私下指出，這等於變相要求供應商調高出貨給美廉社的價格，更簡單的說，就是要供應商遷徙站。



有線就露露在天花板上，比全聯社還更陽春的裝潢，幾個用麻布袋裝的批發米，就堆疊在角落的木板上，如同早期的柑仔店，米、鹽與砂糖，一切秤斤論兩賣，以壽司米為例，每公斤價格可比市售的包裝壽司米便宜十一元。

就連無法秤斤論兩賣的一般品，例如一瓶0.55公升的特級玫瑰紅酒，美廉社賣一百二十九元，比全聯社便宜二十元。路過包立麗金牌紅茶，全聯社打出一罐八元的超低價，美廉社同時具備便利與便宜兩者誘因。

在社會大學磨練歷練

國中級學去後，眼光變得更敏銳。邱光隆的靈活與敏銳，是他較一般人特殊的家庭教育與社會歷練，所修合而成的。

「從小，我爸爸就認為小孩會讀書，不一定會賺大錢。」邱光隆說道，他的父親自幼業業，卻能靠著開設印刷公司以代理美華路奇(Swarovski)水晶，賺了不少錢。因此，在父親的要求下，邱光隆國一時辦理休學，跟著父親去學印刷生意，三年後雖重新就學，進入陽明國中夜間補校，但白天仍是四處騎車跑業務的銷售員。

十四歲時即提早進入社會大學歷練的他，白天面對的常是年紀比他大上數倍的老闆，晚上，他則與來自社會各階層的三教九流一起上課。「這對於我而言，可能是件好事吧！」邱光隆說道。主張「學歷無用論」的父親，雖然成為擔任邱光隆求學路的塊大石頭，卻也讓他十八歲前才取得國中學歷的他，視野已比同齡少年更廣，也更能夠透入人心。

父親刻意壓抑了他身體裡的學習欲望，卻反而讓邱光隆擁有更多的社會歷練，而原被父親期望接手家族事業的他，更因為一句話，就此改變生涯規畫。一次與他人應酬談話業務，就當要拍板定案時，竟被對方反諷：「你名下印著經理頭銜，為何每次談到最後，你還要告訴我，得回去請示爸爸？」這句話刺到邱光隆，十八歲那年，他第一次離開父親公司並搬出家裡，選擇過自力更生的生活。

不願父親「學歷無用論」思維的反对，邱光隆決定重啟書本，他說

度卻如登天，畢竟，論低價，擺在眼前的，是已如巨人般的全聯社，而邱光隆盤算手中的優勢，卻僅有店租成本較低一項。

「要夠便宜，得要先有效！」邱光隆的第一步，是捨棄通路業慣有的倉庫設置，他將庫存存放在每個貨架的最頂層，讓店員能直接從上頭補貨，速度更快且能節省空間。」劉俊傑指出，甚至，自美廉社的第五家門市開始，貨架架深從原先的六十公分縮短為三十公分，由於貨架能擺放的貨品數量減少，如此一來，能控制每項商品的庫存量降至最低。

有蝦米蟲的混食

只是，如此做法的前提是各項商品的轉運率必須提高，唯有高轉運率，低庫存才有意義。因此，邱光隆的第二步是，每星期開一次店長會議，超過十分之一的門市有相同的客戶反應，立即調整產品品項。在美廉社，經常只保留銷售排行前二〇%的商品，「沒人買上淘次，消費者有需求馬上引進。」邱光隆舉例，美廉社原本不銷售耗損率高的鳳梨果菜，後經消費者反應，部分門市門戶少量進貨檸檬、大蒜和蘋果等常見的蔬果，往往一天內就可出清。

美廉社更進一步

美廉社更進一步依住宅、觀光、商業三大地段，分成八類消費市場區，並按照不同區區，給予不同的商品組合。舉例來說，百貨陳列比重可提高到四成；新社區區人口較多，食品比重最多可占到八五%。依照不同區域，設定各種需求的最大公同度，極大化每坪的購貨效率。

因為公司策略如變形蟲般不斷調整，也因此，美廉社與便利商店的坪數頗相當，且單一顧客的平均消費時間都同樣約四分鐘。然而，美廉社的客單價卻新台幣兩百元，是便利商店的三倍。

最後，讓美廉社有效極大化的秘密武器，是在自有品牌的發展。

度卻如登天

目前美廉社已針對品牌忠誠度，且購買需求高的商品如米、衛生紙和肥皂等，發展自有品牌。以衛生紙為例，美廉社只賣兩個牌子：金百利克拉克旗下品牌「舒潔」與由金百利克拉克代工生產的自有品牌，如此做的好處是，由於只擺放兩個品牌，因此能有效降低庫存，另一方面，等於給金百利克拉克獨家銷售權，美廉社就可以壓低進貨價格，調降末端售價。

「這個行業的毛利率法勝點很低，一個百分點就夠讓你不睡了。想像一下，若美廉社調降售價僅五%，卻提升一、五倍的銷量，毛利就能跟著提高。」邱光隆眼睜睜的說道。全聯社開發部經理呂仁山說道：「美廉社低價便利商店的規模，全聯社的最低，可能無法一次到位。」全聯社全省近四百家門市，已經建立超過四百個門市，即使美廉社積極布點，但坪數小，無法提供完整的品項，消費者若要求美廉社多元選擇，還是會選擇全聯社。

面對全聯社的強硬逼進，邱光隆決定要的不是多元，反而是再精簡美廉社的產品品項與種類，並積極開發自有品牌商品。他指出，目前美廉社平均銷售八百個品牌商品，提供共計二千三百個品牌品項，亦即每類平均有約三到四個不同品牌。未來，則希望達到平均銷售六百個品牌，提供一千二百個品牌品項。

邱光隆表示，若這六百個品牌類有美廉社自有品牌商品，則意味著美廉社只需六百家供應商，再配合今年可達一百五十家店的展店計畫，屆時議價能力將可再提高。

面對全聯社使出的抵制手段，邱光隆已對公平交易委員會提出申訴申訴。這位曾經歷三年，且是國內通路業半途出家的年輕總經理，縱使面對大鯨魚的強硬威脅，卻仍充滿小蝦米的自在與戰鬥力。

作者：胡劍鋒、吳岳倫
原自：台灣《商業周刊》

溫州大學引入美國創業教育培訓

【新華網浙江頻道報導】在開展創業教育的過程中，如何既能防止單純的理論說教，又能避免「實戰」的風險？溫州大學日前引進了在美國「獨自創業」(Going Solo)創業教育培訓課程。四位來自美國伊利諾伊大學的創業教育專家教授學生在課堂上玩起商業模擬遊戲。溫州大學的年輕學生們體驗了一場頭腦風暴式的創業培訓。

據介紹，參與者是28位來自溫州各學院的學生代表。上課伊始，學員們被分成若干小組，分別組建一家虛構的珠寶公司。在虛構環境裏，他們負責產品開發、營銷策略制定、產量確定以及公司財務管理等工作。面臨激烈的市場競爭，各公司還要制定全面運營決策，如產品定價、投保金額、媒體策略、銀行貸款等等。

「獨自創業」課程設計專家達琳琳卡爾表示，「獨自創業」課程體系係基於真實銷售市場的調

艾米專欄

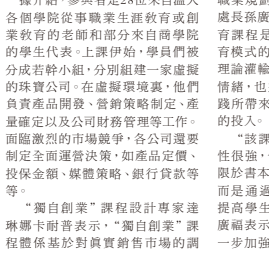
直銷公司如何有效利用儲值信用卡

直銷，作為一種市場營銷形式，長期以來一直受到很多創業者的青睞。直銷通常以團隊計劃，多層次發展會員的形式，開拓市場，銷售產品。這種營銷模式之所以長盛不衰，是因為它使創業者輕鬆跨越經營的門檻，低成本運作。因此，結構合理、經營合法的直銷模式不僅能夠短期內為公司帶來很大的收益，而且也為熱衷於小本經營者在家創業的人士提供了機會。這也是為什麼數年來，直銷的經營模式非但未見消失，相反，卻不斷推陳出新，源源不絕之原因。

那麼，在經濟全球化的今天，直銷的創業者應該考慮如何支付其遍佈在世界各地的直銷人員。比如說，A公司為位於美國的直銷公司，它的經銷商卻大多在中國，而該公司需要按月支付它的經銷商，如果是少量的現金，還可以匯款

MasterCard的地方都可以進行交易。這就解決了地域界限的問題；持卡人可以在全世界數百萬接受Visa或MasterCard的地方進行交易。其次，預付卡可以用作ATM提款，只要輸入PIN，持卡人就可以提取現金，這就解決了跨國匯款的問題；第三，直銷公司可以自設網路接口，從銀行直接轉帳，這就節省了很多人力成本和行政開銷。所以，利用儲值信用卡支付平穩，直銷公司可以解決很多支付難題，降低操作成本，不失為一種有效的解決方法。

作者：Amy Wang 吳岳倫
聯絡電話：323-580-2288
電子郵件：
amy_wang2155@yahoo.com



一點通 All Right Royal Treatment Center
疼痛治療 · 減肥治療 · 耳燭治療
宮廷技術 專業治療 百世儒醫 貴族享受

現在就撥 **626-593-4656** 多多優惠
24/7, 10:00 am - 9:00 pm 909 S. Garfield Ave., Alhambra, CA 91801

張倩倩中醫針灸診所
專治各種婦科、產科病
不孕症、優生、備育、習慣性流產、月經不調、痛經、孕酮併發症、產後併發症、產後保健、更年期綜合症、急性、慢性、體性眩暈、子宮內膜異位等。

各種內科
心臟病、肝膽疾病、腎臟疾病、脾胃疾病、帶狀皰疹及其各種疑難雜症。

針灸、推拿治療
各種痛症、中風及腦病後遺症、五十肩等、電腦綜合症。

預約電話：**626-300-8577** 門診時間：週一至週六 9:30am-6:00pm
317 W. Main St. #206, Alhambra, CA 91801

Top Schools Consulting Group
名校升學教育學院

名校升學教育學院擁有多年辦理留學的經驗，在美國和中國設有獨家留學中介機構。精辦中國及臺灣留學生赴美留學，服務範圍廣，可辦理從小學到大學的留學生，並提供住宿，課後輔導，升學規劃等一條龍服務。

Cell: (626)831-6928
Phone: (626)572-6588
Address: 227 W. Garvey Ave. #D Monterey Park
聯繫人: Paul Chen

美國名校
TOP SCHOOLS CONSULTING GROUP

ADVANCING KNOWLEDGE & LEARNING