

2014年7月25日 星期五

编辑: 诸晓红  
组版: 张婧  
校对: 孙燕

三十而励 勇动未来

纪念邓小平发出“把全世界的宁波帮都动员起来建设宁波”指示30周年

编者按: 30年前的1984年, 世纪伟人邓小平同志发出了“把全世界的宁波帮都动员起来建设宁波”的指示。这一伟大指示激发了海内外宁波帮人士关心关注家乡发展的热情, 也鼓舞了富有经营智慧的宁波人纷纷投身经济建设。一批能商善贾的宁波人循着前辈的足迹, 走出宁波, 在全国各地投资兴业、开拓创新, 涌现出了沈国军、丁磊、朱敏等具有较高知名度和行业影响力的宁波籍企业家, 形成了令人瞩目的新一代宁波帮群体。截至目前, 在国内各地创业发展的宁波籍企业家已经突破70万人。在邓小平同志发表“宁波帮”指示30周年之际, 本报特地联合《甬商》杂志社, 将目光瞄准这些在外地成功经营的宁波籍企业家, 推出“新甬商列传”系列报道, 发掘他们的传奇经营故事、营商经验以及回馈故里的乡土情怀, 展示宁波人的商业才华, 提振宁波信心, 促进更多甬商返乡创业创新。

# 赵伯祥: 从卖手机到大数据梦想

在杭州, 有一位卖手机的成功甬商他从余姚起家, 不断学习创新, 他的企业一路成长为浙江最大的手机连锁销售机构和中国服务业500强企业。这位企业家就是赵伯祥。如今, 善于学习和把握商机的赵伯祥又带领他的企业成为了中国首批虚拟运营商之一, 分享国家提升信息消费带来的商机。

根据事先的约定, 昨天记者在话机世界杭州总部白马大厦的办公室里见到了赵伯祥。听说我们是家乡的媒体后, 赵伯祥的言谈中还不自觉地带出了乡音。

对于这位新甬商, 也许很多人听过他的创业传奇, 却鲜有人知道这背后的故事和他对家乡宁波的期许。

记者 殷浩 见习记者 余婧婧



## 人物名片

姓名: 赵伯祥  
公司: 浙江话机世界数码连锁集团有限公司  
职务: 董事长、总裁  
籍贯: 余姚  
出生年月: 1969年1月  
星座: 摩羯座  
血型: A型  
格言: 知易行难, 知行合一  
最喜欢的人名: 王阳明

记者 崔引 摄

## ●人物印象

### 是个数码潮品粉

初次见到赵伯祥, 是在他杭州白马大厦的办公室。赵伯祥的办公室清爽简洁, 一桌一柜一沙发, 没有多余繁杂的装饰。唯有窗边山水盆景传来的淙淙水声提醒着我们, 这是一位来自四明湖畔、喝着姚江水长大的甬商。

当天, 他一身休闲装扮, 说话随和、诚恳, 具有很强的亲和力。不过, 他给我们强

烈的“对比感”。他两鬓已有白发, 但右手上一只Misfit Shine蓝牙耳机却透露着年轻的潮气, 显示出喜欢尝试新鲜事物的劲儿。“这个手环可以与iPhone连接, 无论跑步、睡觉、游泳都可以记录, 是一个随身健康追踪器。当时我们店里进了200个, 一下子就卖光了。”说起这些数码潮品, 赵伯祥的眼神就像孩子看见了新奇的玩具。

## ●人物经验

### 专而精才有未来

赵伯祥认为, 在企业经营过程中, 要一门心思坚持主业, 经得住诱惑, 忍得住寂寞。“2002年的时候房地产很火, 也有朋友劝我进入房产开发行业; 当时我也有一些资金。但我后来还是决定不去涉足这个行当。毕竟我们做手机销售的, 对房地产领域不熟悉。现在看看这个决定也许是对的。”赵伯祥对自己的决定有点庆幸, 他表示企业家要在

自己擅长的领域把主业做精做透, 不要盲目扩张进入自己不熟悉的产业领域。

但坚守主业并不等于固步自封, 不能“以不变应万变”。“企业每一个阶段的管理、经营模式不同, 这要求企业家有很强的学习能力。现在技术变化非常快, 尤其是在通讯和IT领域, 要掌握新的知识, 学会判断形势并果断作出决策。”赵伯祥说。

## ●家乡情结

### 承办余姚四中

饮水不忘挖井人。在发展实业的同时, 赵伯祥始终不忘回馈自己的家乡。2001年, 他斥资1500万元承办“浙江省余姚市第四中学”, 使余姚四中成为全国第一所“公办转民办”的普通高中, 后又投入3000多万元对学校的软硬设施进行了改造, 使该校教学成绩直线上升, 本科及以上上线率大幅提高。同时, 学校董事会还通

过改(扩)建工程方案, 决定投资4000多万元将余姚四中办成省一级重点高中。

“我也经常去宁波, 回余姚。宁波现在发展机会很多, 尤其是智慧城市建设, 给我们带来了很大的想象空间。现在我在杭州有一个智慧停车库的项目正在尝试探索。作为宁波人, 我也愿意为宁波的建设发展作出一份自己的贡献。”赵伯祥非常诚恳地表示。

## 他的创业 >>>

### 借5万元开10平方米的“话机世界”

赵伯祥起家有点草莽的味道。

上个世纪90年代初, 20多岁的赵伯祥进了余姚当地一家电器厂踏三轮车。后来厂里有个销售员辞职, 赵伯祥主动要求去做销售。两年后, 他成为全厂的销售冠军。做了三年的电器销售后, 1994年4月8日, 赵伯祥借债5万元在余姚开了家不足10平方米的电话机专卖店——“话机世界”。之后, 他连续在余姚开出10家连锁店, 成功抢占余姚80%的手机市场。

2002年9月28日, 赵伯祥进军宁波, 在宁波核心商圈天一广场开了首家大型卖场。他虚心学习家电市场集聚人气的做法。

很快, 一家卖场扩展到了三家, 获得了巨大成功。2004年1月1日, 赵伯祥进军杭州, 在杭州同时开出两家总面积超过4000平方米的手机大卖场, 并把公司总部从余姚迁至杭州。赵伯祥在杭州迅速扩张店面, 采用连锁方式开展经营, 站稳脚跟。同时, 他以杭州为基地, 向全省强势扩张。短短2年时间, 分别在绍兴、温州、台州、义乌等城市“圈地”抢占市场。

目前话机世界已经成长为浙江最大的手机连锁销售机构, 年销售额突破30亿元, 占据了浙江手机市场的头把交椅。赵伯祥也成为杭州甬商中最受瞩目的新星。

## 他的作风 >>>

### 果断“止血”, 付出上千万“学费”

在顺风顺水地度过了创业期后, 赵伯祥在2008年金融危机时期迎来了一次考验。而这, 也让话机世界的快速扩张付出了昂贵的代价。

2007年, 在省内无敌手的赵伯祥走出浙江, 大手笔在山东、安徽、江西、湖南、湖北、山西、河南等省急速扩张, 开出了300家直营专业连锁卖场。这是话机世界门店数最多最辉煌的时刻。然而一年之后, 金融危机来临, 这些门店成了资金的“吸血鬼”, 他们的去留成为摆在赵伯祥面前的棘手难题。

“我们在2007年年底就发现手机消费市场出现疲软的征兆。当年第四季度, 话机世界销售额下滑了10%~15%, 增速放慢, 销量变少, 这在之前是从未出现过的。”赵伯祥敏锐地发现, 这是一个经济衰退的信号。

作为相对耐用的日用消费品, 手机销量与百姓消费意愿和消费能力有着很强的关联性。“老百姓兜里没钱, 可以不换手机, 只有钱袋子比较鼓的时候, 才热衷换手机。所以我们卖手机的商家比其他行业提前感受到了经济困境的到来。”赵伯祥回

忆起当时的状况, 有一种焦虑写在脸上, “到了2008年, 我们单店销售额出现负增长, 原先单店一天可以卖100台, 但销量逐月下滑, 陆续变成90台、80台、70台……到2008年年底更是下滑得厉害, 部分门店已经出现了亏损, 我意识到转型迫在眉睫。”赵伯祥说。

如何转型? 是砍掉规模, 还是硬撑现状? 赵伯祥考虑数日, 最终选择了前者。他果断决定将投入上千万、开设不到一年的省外300多家门店全部停业转让, 保留省内各店推进业务转型。这个决定, 让几千万资金打了水漂。“这叫及时止血, 不然的话, 你可能负担更重, 亏得更多。”

对于省内各地的门店, 赵伯祥推进差异化经营探索, 对产品进行分类并转型做3C产品, 强化服务提升消费者购机体验。艰苦熬过几个月后, 2009年上半年, 随着经济形势好转, 话机世界也通过了这场考验。

“做企业不能太顺, 会出问题的。不过出了问题, 要当机立断, 不能拖泥带水, 否则后果不堪设想。”赵伯祥在处理危机中得出了自己的经验。

## 他的期待 >>>

### 借助大数据做个性化服务

在手机销售卖场这个行当里, 苏宁是转型较为迅速的一家龙头企业, 而且已经进入了金融、物流甚至百货行业。不过赵伯祥并不把苏宁的跨界发展作为自己的发展方向。

“我要把话机世界做成‘专而精’的企业, 现在要把虚拟运营商与手机销售结合起来, 构建新的商业模式, 然后复制推广到全国, 而不像苏宁那样走多元化的发展之路。”对于手机销售卖场的未来, 赵伯祥有着自己的智慧和判断, “现在手机数码产品和通信行业的市场太大了, 信息消费这个市场非常广阔, 4G时代已经来临, 还有可穿戴设备等数码潮品, 非常值得去做。”

2013年年底, 话机世界拿到了工信部颁发的首批虚拟运营商批文, 卖起了备受期待的170手机号段。“就在今年的五四青年节, 我们正式发售170手机卡, 这是全国第一家, 当时这事儿还上了央视新闻联播。”说起这个事情, 赵伯祥有点自豪。据悉, 目

前话机世界的170号段已有1万名左右的用户。

“尽管发展的势头还不错, 但在我们前期的运行中发现IT系统存有一些小问题, 所以我们想放慢速度, 做一些磨合, 提高服务质量。”赵伯祥说。

对于接下来的工作目标, 赵伯祥已有规划, 他想借助大数据分析, 从手机号码里做出大文章——“通过手机号码这个人口将消费连起来, 跟商城、饭店进行整合, 为消费者搭建服务平台, 甚至可以让你的消费变成你的话费。”

“除此之外, 我还在琢磨海洋通讯。”赵伯祥说, 渔民出海, 通讯很成问题, 传统的都是依靠卫星电话, 资费贵, 他想帮出海打渔的人解决打电话的问题。“这一块是基础运营商都没有做过的领域, 我想尝试看看。”

显然, 专业化、个性化的探索, 已在这位经营者头脑中成型。