

体育品牌遭遇“寒冬” 李宁公司在劫难逃

■ 本报记者 王 熙

2008年的北京奥运会使李宁这一体育品牌名声大噪,而借着公司董事长及品牌创立者李宁在开幕式上手举火炬绕场一周的举动造势,这家公司的事业更是走向了顶峰。这一年,李宁公司一度接替阿迪达斯,坐上了国内运动鞋网购排名的“第二把交椅”。

然而,时过境迁,随着全球经济的下滑,李宁公司也遭遇了体育品牌的寒冬:产品库存高筑、管理层“变脸”、公司业绩下滑……一系列问题使其深陷困局。但李宁公司今年以来的一系列变革,以及李宁本人的“再度出山”,都展现了企业渡过难关的决心,而李宁本人也努力使公司走上“回归体育本质”的轨道。

李宁公司陷困局

目前,中国体育商品大鳄——李宁公司正面临着公司历史上最大的困境:对内,公司必须面临消费动力不足的现实压力,以及各种经营问题。对外,李宁则需要与阿迪达

斯、耐克等国际品牌正面交锋,抢占消费市场。面对内外交困的局面,李宁公司的处境十分危险。

李宁公司的半年报显示,其上半年营业收入同比减少9.5%,至38.8亿元,净利润大降85%,仅为0.44亿元。此外,上半年,该公司为控制新开店的成本及保证效率,关闭了部分低效店,李宁牌零售店铺数量减至7303家,减少了952家。而据记者了解,在青岛、武汉等地,都出现了李宁公司关闭门店的现象。

此外,李宁还宣布,在当前经营环境下,董事会认为应保留现金用于集团未来发展,决定不派付今年前6个月的中期股息。

对此,李宁公司相关负责人对记者表示,目前,中国体育用品行业正在经历转型期,李宁公司也不能幸免。“其实,在我负责的大区,李宁公司的商品,尤其是羽毛球用品的销售情况不错,但是市场大环境不好,制约了该公司的发展。”上述负责人对记者坦言。

“过去几年,国内体育运动品牌同质化问题严重,渠道迅速扩张,导致终端产品过

剩,表现出库存过大等问题,因此行业整体出现了业绩下滑。”北京关键之道体育咨询公司首席执行官张庆表示。

“目前,中国的体育品牌发展已经进入了调整阶段,这是一个优胜劣汰的过程。”财经评论员秦明对记者表示,只有过了这个阵痛期,中国的体育品牌才有可能做大做强。

而李宁公司董事长李宁则表示,预计,在未来3年内,中国体育用品市场竞争格局将出现新的变化。“我们认为行业本身的转型和竞争格局的转换不可避免,但李宁公司目前所进行的管理变革和策略调整,将帮助我们更有能力适应中国体育用品行业的长期发展。”

据相关机构预计,2013年,国内体育用品行业还将处于调整期,2014年或出现转机。

“三个聚焦”

2010年,李宁公司把自己的品牌广告语由“一切皆有可能”改为了“90后,让改变发生”。正是那时起,李宁公司真发生了“改

变”,窘相频出。在业界看来,这正是李宁公司的最大的败笔。

面对困局,变革成了复兴的唯一出路。据记者了解,目前,李宁公司提出了“三个聚焦”的战略,即聚焦核心品牌——李宁牌、聚焦核心业务——回归体育本质、聚焦核心市场——中国大陆市场。

“对于李宁公司而言,发展核心业务才是战略的重中之重。”上述负责人对记者表示,目前,公司已经确定了发展篮球、羽毛球、田径3种体育项目产品的路线。

据记者里了解,目前,李宁公司针对篮球项目已经推出了两大举措:一是,获得中国篮球联赛为期5年的装备赞助权;二是,签约美国篮球巨星韦德,开拓国际市场业务。同时,该公司还与中国国家羽毛球队达成了合作,继续赞助中国“龙之队”征战国内外。至此,李宁公司已按照“复兴计划”一步步艰难前行。

业内人士表示,李宁公司急需找准品牌定位、理清发展思路、调整产品结构,通过提供具有个性化的产品来打响自己的

品牌。

不过,鞋服行业独立评论员马岗提醒说,虽然,李宁公司变革的措施针对性比较强,但有一个问题不容忽视,即李宁公司的管理团队不完备。“没有完善的团队管理和执行变革,再完美的变革方案也无济于事。”他强调。

现在的李宁本人少了点体育气质,多了些商业素养,但他仍怀揣为中国体育奉献的梦想。“我的梦想是要做一个伟大的中国体育品牌,但是要在现实中实现这一梦想,还会遇到很多困难。”他坦言,“我常常给自己的鼓励是:我也不是从一开始练体操就成为世界冠军的,也是一点点、一步步往前走,战胜一个困难上一个台阶,再战胜一个困难再上一个台阶,最后才走上奥运冠军领奖台的。只要我们的企业也这样脚踏实地地一步步前进,我相信这个梦想就一定能够实现。”

公司观察

英唐智控 19 亿大单恐“跳票”

据新华网消息,深交所日前公告称,深圳市英唐智能控股份有限公司拟披露澄清公告,根据本所《创业板股票上市规则》的有关规定,经公司申请,公司股票(证券简称:英唐智控,证券代码:300131)于2012年11月20日下午开市时起停牌,待公司通过指定媒体披露相关公告后复牌。

英唐智控——一家营收不足5亿元、市值不足15亿元、从未涉足平板电脑的电子上市公司,突然签下两笔合计逾19亿元的跨国平板电脑订单。市场为之疯狂,公司股价因此暴涨逾30%。

然而,细看公司两则语焉不详的公告,诸多疑点顿生:总量19亿元的订单竟是“三无”合同,无明细单价、数量、供货期;实际需求方为泰国政府部门,公司却与两个注册资本仅百万的当地中介商签约。更为蹊跷的是,英唐智控目前尚在收集这两家中介商与泰国政府部门的相关协议资料,即尚不能确定其是否具有代理资格。

德豪润达临时停牌 疑靠补贴扮业绩

深交所日前公告称,公共传媒出现关于广东德豪润达电气股份有限公司的信息,可能对公司股票交易价格产生较大影响,根据本所《股票上市规则》和《中小企业板上市公司规范运作指引》的有关规定,经公司申请,公司股票(证券简称:德豪润达,证券代码:002005)于2012年11月20日开市起临时停牌,待公司通过指定媒体披露澄清公告后复牌,请投资者密

切关注。

媒体报道称,各项补贴接踵而至,扮“靓”了德豪润达的业绩报表。德豪润达2010年至今的公告发现,在这3年内,该公司的芜湖基地、大连基地和扬州基地一共获得11笔来自政府的各种补贴,总金额超过11亿元。而财报数据显示,公司2010年的营业利润仅533.2万元,但加上补贴之后,利润总额达到2.66亿元。

中石化集团拟购尼日利亚油田区块20%权益

中国石油化工集团公司(以下简称中石化)日前宣布,其全资子公司国际石油勘探开发公司与法国道达尔公司就收购尼日利亚一油田区块部分权益达成收购协议,协议资产价格为24.6亿美元。据了解,此次中石化将收购道达尔公司在OML138区块所占全部20%的权益。该交易尚需得到相关部门批准。

不思主业 广百股份热衷买理财产品

作为一家百货类上市公司,广百股份却对投资理财格外热衷。该公司发布公告称,为提高公司资金使用效率和收益,在确保公司经营和发展资金需求前提下,广百股份拟在原4亿元自有闲置资金投资额度的基础上,增加2亿元的投资额度,合计6亿元,继续用于投资短期保本型银行理财产品。

据媒体披露,主业盈利已在减少的广百股份,进入理财市场毫不吝啬,此

(本报综合报道)



砸钱换人气 还是省省吧

■ 徐 淼

在中国东北的江边,冬天的时候,渔民会用大石将冰封的江面砸开,然后扔进炸药,将栖息在江底的鱼炸上江面。这种砸石炸鱼的方法让当地渔民即使在河面冻结的情况下,仍能有所收获。如今,这种方法似乎也被中国企业学得,只不过,他们砸下去的是钱,想换回来的是名气。但效果如何,不得而知。

中央电视台(以下简称央视)一年一度的黄金资源广告招标大会于日前举行。凭借着食品、饮料、银行以及新兴行业企业的“大力支持”,虽然央视今年黄金广告资源比往年有所减少,但最终招标总额仍旧打破了去年142.52亿元的记录,达到了惊人的158.81亿元。

值得注意的是,在招标大会上,酒类企业砸下重金,仅就整点新闻报时、《新闻联播》报时组合这两项,剑南春、五粮液、茅台、汾酒4家企业就累计花掉了17.22亿元。其中,剑南春不但以1.8亿元斩获整点新闻报时第一时段组合广告,还以总额6.08亿元成为央视广告招标新标王。

更有趣的是,就在白酒行业花大钱“灌醉”央视的同时,一些白酒产品的质量也由于塑化剂问题而饱受质疑。中国酒业协会本周特别刊发声明:目前,中国白酒规模以上企业的白酒产品中的塑化剂含量远远低于国外相关食品标准中规定的塑化剂含量。

广告做得好不如产品质量好。在市场营销中,产品永远是核心和王道,质量才是品牌最好的广告。企业通过各种机会

扩大自身知名度打出品牌本无可厚非,但如果产品质量不达标,广告“吹得”再好,牌子只会“臭”得越快。任何一个产品的价值都要在消费者的消费过程中体现,若离开了消费者的使用,任何产品都将变得毫无价值。商家回归本质,提高产品质量才能经受住市场长久的考验,保证基业常青。毕竟消费者的心不是华丽的包装和优美的说辞能征服的,最终要消费者认可的是使用产品后的价值感受。

所以,如果光是想花钱买人气,那还是省省吧!

治理之道

零售非常道 V: [李宁:商场生意场上演绎大回环] 回旋、翻转,一系列的高难度动作曾为李宁赢得了“体操王子”的美誉;如今,生意场上的李宁也在演绎另一场“大回环”,公司业绩突然下转。但正如“大回环”的下转也能成为上行的动力和起点。专家认为,李宁仍然有机会,不过需要更多的时间和耐心。

詹朝钧_台湾土著 V: 这年头,品质太好价格过高=>就快倒闭,代表夏普。品质不好价格过高=>必然倒闭。代表李宁。结论:价格过高倒闭、品质太好倒闭、品质不好倒闭。品质不差(有个差)、价格不贵(有个贵),这种企业才能在寒冬中活下去。

商道佛智 V: [形势要点:体育行业的粗放经营路线正走向尽头] 2012的奥运年,体育行业不复2008年的

光景。经历了高速发展的黄金十年,在即将迈入万店时代的门槛上,匹克、李宁、安踏等企业却纷纷刹车急停,加速瘦身。2009年,当销售额大涨50%,门店总数以20%的增幅冲击7000店大关时,匹克踌躇满志地宣布了万店计划。

锦坤卜楠 V: 李宁关店1200家,标志着国内服装企业快速扩张战略进入调整期。这也是一个契机,让国内企业能重新回到产品和经营能力为本的企业运作道路上,这是好事。接下来希望通过品牌运作和运营管理能力提升,国内运动服装行业能培育出中国的耐克!

郑贵辉 V: 职业短期化、逐利化、表面化,令中国中小企业很难找到或培养出合格的经理人,这也使中国企业在人才上上无以为继。另外,因法治、道德、诚信严重缺失,企



微 话 题

“大回环”的下转也能成为上行的动力和起点

零售非常道 V: [李宁:商场生意场上演绎大回环] 回旋、翻转,一系列的高难度动作曾为李宁赢得了“体操王子”的美誉;如今,生意场上的李宁也在演绎另一场“大回环”,公司业绩突然下转。但正如“大回环”的下转也能成为上行的动力和起点。专家认为,李宁仍然有机会,不过需要更多的时间和耐心。

詹朝钧_台湾土著 V: 这年头,品质太好价格过高=>就快倒闭,代表夏普。品质不好价格过高=>必然倒闭。代表李宁。结论:价格过高倒闭、品质太好倒闭、品质不好倒闭。品质不差(有个差)、价格不贵(有个贵),这种企业才能在寒冬中活下去。

商道佛智 V: [形势要点:体育行业的粗放经营路线正走向尽头] 2012的奥运年,体育行业不复2008年的

光景。经历了高速发展的黄金十年,在即将迈入万店时代的门槛上,匹克、李宁、安踏等企业却纷纷刹车急停,加速瘦身。2009年,当销售额大涨50%,门店总数以20%的增幅冲击7000店大关时,匹克踌躇满志地宣布了万店计划。

锦坤卜楠 V: 李宁关店1200家,标志着国内服装企业快速扩张战略进入调整期。这也是一个契机,让国内企业能重新回到产品和经营能力为本的企业运作道路上,这是好事。接下来希望通过品牌运作和运营管理能力提升,国内运动服装行业能培育出中国的耐克!

郑贵辉 V: 职业短期化、逐利化、表面化,令中国中小企业很难找到或培养出合格的经理人,这也使中国企业在人才上上无以为继。另外,因法治、道德、诚信严重缺失,企

业的外围生存环境在加剧恶化。中国中小企业路在何方。

中国数字营销虎啸网 V: [35亿广告灌醉央视 白酒行业泡沫隐现] 央视“狂饮”白酒广告的背后,一场行业性的泡沫风险或已来临。“目前全国有白酒企业3.8万~4万家,其中可能有几万家中小企业都在亏损。不过白酒行业泡沫与房地产泡沫不同,前者可以淘汰落后企业,让整个产业得到优化升级。

人称T客 V: 继金蝶上周传出取消全部D类公司后,本周又传出用友U8和金蝶K3明年采用全分销的模式,采用全分销的模式意味着什么? 裁员这是第一步,日后的实施和售后都归代理商管,这些代理商的水平真的能支撑全分销吗? 能为用户提供更好服务? 管理软件产品采用汽车销售模式是否可行? 全分销有可能是一条不归路?