



WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

【運用邏輯架構與資訊分析，提供解決方案】

啓富達國際 管理團隊

<http://www.cfd.tw>

【文章分享】麗嬰房征服大陸市場的關鍵

資料來源：黃筱雯 2011/2/13

二〇一一年是麗嬰房成立四十周年，一月二十八日，麗嬰房董事長林泰生在中華工商協進會邀請下，在金虎年的最後一個周五，與九十多位業界人士，分享在中國發展的經驗。台下聽眾包括東元集團會長黃茂雄，與其兒子安心食品執行副總黃尚仁，由嘉新水泥副董事長張安平主持整場講座。

一開場，林泰生便以「從來沒想過」五個字表達他現在的心情。一九七〇年，林泰生從美國費城大學（Philadelphia University）心理所畢業返台，一開始先踏足高科技產業，任職德州儀器（TI）在台灣的人事主任。一年後，與母親的一場對談，開啓了他日後四十年的「嬰幼產業」。

七一年成立麗嬰房，二十一年後在台灣站穩腳步，於九二年前進大陸。

談展店 摸熟規則因地制宜

大家現在看到麗嬰房在大陸如此成功，經常被歸因為同是華人生活圈的緣故，事實上並不然。林泰生舉大陸萬通集團董事長馮侖的經驗為例。曾來台考察房地產的馮侖表示，自己熱愛台灣，並以腳踏車環台慶祝自己五十歲生日，但馮侖在一次演講中提到，包含台灣人、大陸人的環台團隊一開始還有說有笑，好像一拍即合，但過了幾天，就各自有了小圈圈，用著自己熟悉的方言開玩笑、話家常，「這就是生活文化的差異啊！」林泰生說。

「當你今天跨出你的國土以外，那就是另一個空間，你就要知道當地的遊戲規則。」林泰生說，麗嬰房第一次國際展店的地點選在美國，在美國留學的他，自認相當了解美國，於是八五年，他一口氣在美國開了三家店，結果三年虧了兩百多萬美元，最後鎩羽而歸。

現在麗嬰房在大陸、印尼、泰國及新加坡都有設點，在一波波國際展店行動中，林泰生著眼的不是租金與成本，而是法律與稅制。

因為不懂當地遊戲規則，加上文化的差異，讓林泰生第一次國外展店就踢到鐵板，但也讓他日後進軍大陸前，先打聽清楚所有遊戲規則，讓麗嬰房在大陸十八年來從沒發生任何問題。很多當初笑他傻的人，笑他多此一舉的朋友，現在公司大都已名存實亡。

因專注謹慎地拓展大陸版圖，讓麗嬰房在台上市計畫延宕到九七年才完成，「雖然我因小失大，但我們在大陸守法守得相當好。」也因此大陸市場才能有現在的規模。

談管理 板凳哲學、波浪行銷

對於人事，林泰生笑說，「過去我比蔣中正還專制，現在我比馬英九還民主。」

「一個企業最重要的資源就是人，要尋找人才的精神最重要。」林泰生說，中學時代就讀建中，他被拉入橄欖球隊，由前輩一對一帶起，而當輪到自己當學長時，他也被賦予尋找新人入社的責任。橄欖球隊的經歷對林泰生影響深遠，「我一年開兩百家、三百家店，我需要這麼多的店長，哪裡來？」林泰生把橄欖球隊的尋人精神放入公司體系中，他鼓勵員工多多推薦新人，多為公司招募人才，「如果一個公司不能讓員工樂於帶領新人加入，這還算是家好公司嗎？」

用人，林泰生有自己一套「板凳哲學」。林泰生規定，每位員工一定要將年假休完，當你休息時，會有所謂的「板凳員工」接替你的位置，處理休假時的所有業務，讓每個人都有發揮的空間與機會...

