



2013-14年度國際扶輪主題
參與扶輪 改變人生

台中南門扶輪社

社 長：張國洋 秘 書：陳俊清 財 務：林耀清

理 事 會

張國洋、廖德炯、陳俊清、林耀清、李祐助、廖進聰、洪富金
劉正忠、蔡育偉、莊賜濱、謝慶祥、劉銖淇、廖俊榮

- | | | |
|-------------|------------|---------------|
| * 社務行政：李祐助 | * 糾 察：謝慶祥 | * 職業服務：陳榮鎧 |
| * 社 員：廖進聰 | * 節 目：莊賜濱 | * 扶輪資訊：陳向榮 |
| * 服務計劃：洪富金 | * 出 席：劉銖淇 | * S T A R：廖光亮 |
| * 扶輪基金：劉正忠 | * 聯 誼：廖俊榮 | * Y E P：陳文明 |
| * 公共關係：蔡育偉 | * 健康活力：江輝雄 | * 美學推廣：曾文和 |
| * 金 蘭 社：吳瑞隆 | * 膳 食：馮賀欽 | * 職業分類：陳潤松 |
| * 姐 妹 社：賴文瑞 | * 扶輪家庭：林丙申 | * 社員發展：陳慶榮 |
| * 新 世 代：趙建中 | * 國際服務：吳為楨 | * 社 刊：林振楨 |



R.I.批准：1994年10月31日 授證日期：1995年元月4日 輔導社：台中南區扶輪社 金蘭社：新店碧潭扶輪社 雙子社：大阪大東中央扶輪社



2013-2014 年度 · 主題 學習分享 關懷服務



上 週民國102年八月廿七日的第981次例會，邀請陳賢民先生（達芙妮國際控股集團，創辦人），做「分享達芙妮西進的藍海策略」專題演講。

COPPER張國洋社長歡迎Keeper陳賢民社友說，與南區社打球會和他同組，當時還不認識他，回到家看電視在介紹才知道他是達芙妮創辦人。達芙妮和去年來社演講的康師傅，都是臺灣人在大陸開創事業版圖很成功的企業，很高興今晚將能聽到他的經驗分享。

今天第982次例會 2013民國一〇二年九月三日【第十九卷·第九期】

節 目

九月份慶生會 暨 結婚週年慶

專題演講：做自己、生活經驗分享

主講人：楊秀珠Copper夫人

COPPER社長報告，上週在台中戒治所的勵志關懷社區服務，有很多社友一起參加，欣賞了「薪傳獎」布袋戲的表演。

COPPER社長恭喜兩位社友：KNEADER和DOCTOR開新店展開營業，祝他們高朋滿座、財源廣進。

CATIA陳俊清秘書報告，下週慶生會，將有COPPER社長夫人「做自己，生活經驗分享」的精彩節目，邀請大家出席。

CATIA秘書報告，社友子女



金榜題名表揚請在9月10日前報名，9月17日中秋女賓夕在心之芳庭舉行時表揚。

CATIA秘書報告：10月1日總監來公式訪問，接著的10月8日、15日因為國外旅行，將休會兩次。



* 例會時間：每星期二下午06:30-08:00
* Mail：rotary.club17@msa.hinet.net

在長榮桂冠酒店3F牡丹廳
www.south-gate.org.tw

* 社館：403台中市台中港路1段133號12樓之10
* 電話：04-2329-4202 * 傳真：04-2329-4203



分享 達芙妮西進的藍海策略



2013-2014 年度 · 主題
學習分享 關懷服務



▲陳賢民Keeper社友：分享達芙妮西進的藍海策略

上 週民國102年八月廿七日的第981次例會，邀請陳賢民先生做「分享達芙妮西進的藍海策略」專題演講。

YOKE介紹演講人陳賢民先生，政治大學畢業，政大EMBA，台中南區社Keeper社友，達芙妮國際控股集團創辦人，以明確的市場定位在中國開創絕佳業績，他因受託前往福州，不料「公親變事主」卻也開創出事業，達芙妮服務很到位，因為替一位東北女孩的抱怨客訴，完美修改鞋子，被顧客在網路稱讚、投書媒體一砲而紅。目前有7000家零售店、年營業額52億人民幣。

▼YOKE介紹演講人Keeper社友



陳賢民Keeper社友說，來南門社感覺很高興，去年我從集團裸退，沒有擔當任何職務，以前是總裁現在是種菜；不只「英英美代子」根本就是「宮本美代子」。

我的集團在1987-1999年間，存在生根、求活的階段，95%都是OEM，只有少數商場販賣，屬於多角化經營，1995在香港上市後，資金籌募非常容易，1998回台灣投入尙鋒公司、真鍋咖啡，但隨即發現多角化經營的方式，對我們是不適合、不對的，應該找出核心競爭力才能獲利。

於是2000-2006進行再造、深



耕的改進，工廠OEM50%，OBM50%，採取小區域代理、加盟，以及直營專賣的模式。2007-2011出現成長，OEM8%，OBM92%，改為商場直營專賣、區域大里、單一加盟。目前達芙妮國際集團，工廠有員工1.6萬人，內銷品牌員工約2.5萬人。

目前有鞋廠4家、鞋類加工廠11家。銷售品牌店：達芙妮Daphne 5000家，鞋櫃Shoesbox 1650家，其他品牌150家，Aee、Aldo 200家，在台灣有110家。

去年2012比前年2011營業額上升22.8%，年度毛利率雖然下降1.9%，但淨利潤率也有9.1%，仍然是賺了兩個資本額。不過媒體解讀「利潤不如預期」，股價天天跌，也是傷腦筋。

品牌定位：鞋櫃Shoesbox採中低價位、全家的鞋，達芙妮採大眾時尚、喜歡改變，喊出「美麗不打折，漂亮100分」口號，卻被禁止說有廣告不實的嫌疑，只好改為Just Be Yourself，採取「不做賓士、做裕隆」的方針衝量。Jessica、Simpson、Soffi、Arezzo、Aldo、Aee專攻較高收入、想體現自我的對象。

商品研發，由設計人員定期出國找新元素，把流行ideal帶回來。根據業務會議訂出預測銷售重點、講故事，從大批鞋樣選前





250款，總公司每年舉辦展示會6-8次，對分公司及加盟店展示。

蒐集各分公司訂單，訂單原則70 Basic（飯）、30 Fashion（菜），菜由公司買。銷售兩星期後由BI解讀、追加訂單，會有總量管制。

在主從策略上，達芙妮是「流行女鞋領導者」「中國第一女鞋品牌」；鞋櫃Shoesbox是「快速跟進者」，從全球鞋業角度來看，吸取國外流行元素，每季或同步更新完成。

通路建立的方式採取：代理、直營、加盟3大方式。代理分總代理、區域代理、小區域代理。直營分：街面店、店中店方式，店中店如家樂福大賣場、百貨公司專櫃，但是百貨公司初期給好位置，在他們引進更高級品牌後會被更改位置，甚至被下放到廁所角落。

加盟店同一城市可以多店多客戶合作。剛開始就是選在麥當勞、肯德基附近，基本上8萬人可以支持單一品牌一個店。在成都商圈人多到不可置信，500公尺的街道，一共有5家門市。

新品牌就有新思路，併購可以創新通路。也有型錄郵購、電視銷售，產品線加入皮包、皮帶、飾品、眼鏡，讓品牌無限延伸，也促使

▼達芙妮國際控股集團創辦人Keeper陳賢民社友演講後的問與答▲



組織變更。

內部管控的資訊流、物流、金流、人流都很重要。資訊流曾經自己來，但是到後來不夠用，需要改來改去，後來國際級公司甲骨文有一套，不過費用很高。物流要做到今天賣出明天補到，但是交通擁擠及進出限制，最後是和中國郵政合作而解決。金流和銀行合作，7000家店還沒被倒帳過。

人流因一年開1200家店、淨增加800店，需要很多人才，通常內部收銀員、店員接手，高階人才因為薪水高，流動較少，但如有高階人才出走，受傷也會很大。

品牌有大效益，但從無到有至少需4-5年，因此口袋要深、氣要長，忘記自己的停損點，才有可能成功。全家在上海蹲點近3年，最近才跨出到蘇州，郭台銘的萬馬奔騰3C店，兩年花了10億也



收掉，如果能再撐3年，或許會成功。

Keeper陳賢民社友說，在大陸創事業，「本尊、本事、本錢」很重要，而且要有「分享」的心胸氣度（財聚人散，財散人聚），要跟隨中國「政府的風向」，「合理繳稅」，碰到問題直接找海關、稅務單位處長級職位以上者詢問，比起問老台商安全多了。

在演講後的問與答中，社友提出幾個問題請教。



陳文明RYE主委報告

* JUSTIN 主委報告，明年2014-15年度RYE青少年交換計劃，報名時間：2013年9月13日（星期五）截止收件。長期交換和短期交換，報名截止時間都相同。





今年RYE學生抵達

* 今年度RYE學生Inbound四位，已經抵達，上週參加例會簡單自我介紹、交換社旗，和大家認識。

劉銖淇出席主委報告

* DOCTOR出席主委報告，上週出席率72%。

謝慶祥糾察報告

* DANIEL上週糾察報告，每位出席社友都歡喜一筆。另外還有：

1.蘇良智社員……………一千元

* Keeper陳賢民社友精彩演講



DANIEL引述天下雜誌對Keeper形容為「鞋界郭台銘」，而且笑容滿面，很有親和力。

【社區服務】

台中戒治所關懷勵志

民國102年8/23(五)下午2點-3點半
活動主題：哪吒鬧東海～「薪傳獎」二水明世界掌中劇團演出



台中戒治所關懷勵志社區服務



二水明世界掌中劇團演出



台中戒治所關懷勵志社區服務

