

建材商界

经营理念：利他而生 利众而久 服务理念：用布施心做事 为有缘人服务 为整个行业创造价值，但只为有品位、有追求的有缘人提供服务
投资或合作有风险！本刊所刊登广告或信息，内容与图片均由广告主提供，其真实性与所有法律责任均由广告主承担，请读者注意甄别。

瑞和 成都瑞和麦田广告有限公司
Ruihe Rye Advertising Co., Ltd.

地址：四川省成都市北环路国际A座
电话：13096301909 18200120833
网址：www.ruihe.com

服务项目：
高级广告
城区广告
二级市场广告

1 NEW NO.501 2013年6月27日~7月3日 建材商界电子版：www.jcsb.net 建材商界网：www.jc263.com www.chinabm.net 法律事务咨询：四川恒和信律师事务所杨仕建律师

捅破窗户纸 凡事有道一钱难两得

《建材商界》与建材企业是什么关系

■《建材商界》营销中心

在所有商品都进入过饱和状态的时代，信息传播的作用有了新的标准，只有正确理解您和《建材商界》的关系，您才可能更好地用好这个平台。



《论语·子路》云：“名不正，则言不顺；言不顺，则事不利。”名正，是为了关系正，关系正了才能言顺；言顺，而后才可能做事顺利。

做任何事情，只有正确理解并理清了涉事诸方的关系，才能使每一方各司其职，紧密配合，把各自的能量充分发挥出来，从而达到最好的效果。

举个很现实的例子，建材厂家和总代理是什么关系，总代理和经销商又是什么关系？一定要理解正确——他们是“一体关系”，而不是什么一般的简单合作关系、利益关系、相互利用

关系、唇齿相依关系等，如果把关系搞错了，厂家很难把总代理的能量发挥好，总代理也很难把经销商的能量发挥好，从而影响发展。

那么，作为在西南地区(云贵川渝)建材行业影响最广、最深的行业传媒《建材商界》，和广大的建材企业是什么关系呢？

为了帮助广大建材企业更好地利用《建材商界》这个平台来传播信息，解读文化，树立形象，提升品牌价值，我们特意来把《建材商界》和建材企业之间的关系认真梳理了一下，在此揭示出来，以便广大建材企业正确认识、理解。

一、建材企业究竟是为了什么而和《建材商界》合作？

问这个问题似乎是多余的，因为每一家和《建材商界》合作的建材企业，其目的似乎很明了，无非就是通过《建材商界》向业界告知信息，解读企业文化，提高知名度，提升品牌形象，等。

但是，我们提此问的目的，并不是为了要表面上的这些答案，而是想从另一个角度提醒建材老板注意区分：您和《建材商界》的合作，其实与您和任何其他公司的合作都不同，因为，

- 1、首先，您决不可能是因为同情我们，而来“照顾生意”的，即便您真有此心，这样的“人情”我们也决不会接受，因为这不是长久之计；
- 2、其次，您也不可能是因为把广告当成商

品，而来“消费”广告的，说“我消费十万、八万的广告要一耍”；

- 3、您更不可能是因为把广告当成服务，而来“享受”广告的，说“我享受一下五万、十万的广告看看”。

既然既非消费，也非享受，更非照顾，说明您和我们的合作，与您同一般的商业贸易或商业服务企业的合作是两码事，也就是说，您和我们之间并非主客关系。

因此，和我们合作时，您不宜把自己当成高高在上的“上帝”，把您和我们的合作当成施舍一般，当成照顾我们的生意，不然，您很难把《建材商界》这个平台用好。

那么，我们之间到底是什么关系呢？

二、和一般传媒相比，《建材商界》的价值定位有什么创新？

作为传媒，《建材商界》自然首先会提供最基础的传媒价值——弘扬社会正面风尚，倡导阳光的生存理念和积极的价值观，传播行业信息，帮助企业树立品牌形象等。

不仅如此，《建材商界》在有效发行上还推出了很多与众不同的创新，比如“定向推荐”——筛选合适的对象，推荐品牌信息——这种“有的放矢”的办法屡见奇效；比如“靶向手机报”——及时向有效需求人群发送手机报信息，等等。因此，即使是最基础的传媒价值，我们也比一般的传媒更深入、更有效。

但是，考虑到建材行业的从业人员(包括老板和员工)素质参差不齐的具体现状，肩负着“帮助有缘人快乐地创造财富”的使命的我们，对自己的价值创造并不满足于基础价值的打造和一般的创新这么简单，而是提出了全新的、与众不同的、更高的要求。

这个要求是站在对建材企业终极关

怀的立场出发的。

我们看到很多建材企业在企业管理、市场营销(品牌塑造)、团队建设方面存在巨大不足、隐患，经营过程也充满各种迷惑、困惑，急切需要专业的指导。然而，尽管当今社会上相关的教育培训机构、策划咨询机构很多，但多数机构因缺乏对建材行业的深度了解而对建材企业有心无力、爱莫能助；即便参与，也因所教并不适用，犹如隔靴搔痒，故大多无效……在这样的背景下，我们特意精心组织了一批深度了解建材行业的各方面专家，推出了《中小建材企业管理真经》、《建材经济学》、《建材营销学》、《今日成功学》等学科，用以指导企业的管理、营销和团队建设。

为此，我们还把《建材商界》具体和建材企业对接的工作人员的角色定位成“医生、顾问、导师”，而不是一般的记者、业务员。我们期望他们在工作过程中，用做“法布施”、“无畏布施”的心理帮助所有需要帮助的建材企业。

三、《建材商界》和建材企业是什么关系？

真正明白了《建材商界》的工作人员的角色定位后，就很容易明白《建材商界》和建材企业的关系了。

如果建材企业存在经营方面的诸多问题，需要诊治，那么，《建材商界》和建材企业之间就是医院和病人之间的关系；如果建材企业有什么疑惑需要解决，有什么相关知识需要学习，那么《建材商界》和建材企业之间就是学校和学生之间的关系。当然，如果企业觉得自己十全十美，没有任何需要，那就太好了，我们就是敬而远之、老死不相往来的朋友。

我们知道，病人生病，需要治疗，他就得上医院，但他不是为了照顾医生的“生意”而去的，也不会是为了享受医生的“手术”服务而去的。这时，病人不仅不会居高临下地“照顾医生”、“享受手术”，还得尊重医生，听从医嘱，配合治疗，只有这样，他的病才有治好的可能。

同样，学生要学知识，长本领，他就应

该去学校学习，但他不是为了照顾老师的教学“生意”而去的，也不是为了享受老师的“讲课”或者“考试”服务而去的……同理，他必须非常尊重老师，这样他才能学到真正的知识。

“术业有专攻”“闻道有先后”，我们将不断努力把我们精心培育的工作人员，培养成真正的“医生”“顾问”“导师”，并运用我们组织专家原创的相关知识、独特的理念进行“武装”，然后为有缘合作的建材企业提供服务。

我们把这项独特的创新价值视为“功在千秋”的价值，贵如生命。在这项价值的打造上，我们花费了巨大的心血。不管这项价值有多大，含金量多高，我们都将一律对战略合作客户永久免费提供。

当然，在我们的工作人员的成长过程中，还有稚嫩之处和不足之处，希望合作企业包容鼓励。

(下转2版)

MARACHI 美拉奇卫浴



舒洗一刻 微笑永恒



诚招四川各地经销商

招商热线：13096301909李小姐 18200120833夏小姐

美拉奇卫浴四川营销中心：成都青白江华川银地国际建材城二区14幢17-20号 网址：www.marachi-cn.com



- 质量保障
 - 品牌配件
 - 标准水封
 - 双档排水
 - 国家认证
 - 虹吸冲水
 - 超大管径
 - 珠光釉面
 - 一体成型
- 中国十大陶瓷洁具品牌