

财富

刚创业时,最先录用的10个人将决定公司成败,而每一个人都是这家公司的十分之一。如果10个人中有3个人不是那么好,那你为什么要让你公司里30%的人不够好呢?小公司对于优秀人才的依赖要比大公司大得多。

美国苹果电脑公司创立人 史蒂夫·贾伯

创意360°

“叫板”个人写真,宠物写真登场

当写真的主角成了宠物



整整一年没有盈利的“试水”

“如今的宠物已经成了家庭的一分子,不光有宠物洗澡、宠物美容,连宠物写真都有了。”跟冯骏的交谈,是从他的摄影生涯开始的,

两年前,他将爱宠物和摄影“绑”到了一起,这一绑就绑出了宠物写真这个行业。

事实上,在冯骏之前,也不是没有人对宠物写真有兴趣,而是没能坚持下来。“主要是因为这个行业针对性强,群体和市场都比较特定。”而冯骏正是在别人“急流勇退”的时候进入了,并且存活了。

在三个月的时间里,冯骏把合肥市的宠物店跑了一圈;在第一年,冯骏的经营基本上没有任何盈利;现在进入了第二年,冯骏看到这个市场的“刚性需求”,还保持着一开始的冲劲。

据了解,一套宠物写真的价位在600-2000元之间,来拍摄的多数是年轻的狗主人和用作商业宣传的宠物店。虽然最早出现在国外,但是近年来在北京、上海、天津等大中城市也非常火爆。

宠物模特比人更难拍

拍人的写真可以根据摄影师的指挥任意造型,但是拍宠物又有哪些困难呢?

和人物摄影不同的是,宠物写真对摄影师的耐心和爱心提出了更高的要求。冯骏说,宠物摄影是摄影艺术的一个分支,需要摄影师耐心、细心,还要对宠物的本性有所了解。画面漂亮是基础,拍出动物的本性、特点就需要摄影师的硬功夫了。

冯骏表示,要想拍好宠物,摄影师首先要喜欢动物,懂得动物的心思;其次,为了抓拍到宠物的某个瞬间,摄影师必须不断按快门,然后再从海量的照片中挑选出最好的,设计成精美的相册等。

“拍摄时要带一些宠物

平时喜欢的玩具、零食,拍照时吸引它的注意力,兴奋起来的宠物看上去才精神,但也要善于通过动物的眼神、神态、声音等判断其动向,否则就有可能受到宠物的攻击。”冯骏告诉记者,摄影师有时和宠物难以沟通,遇到实在不配合的宠物,摄影师只好跟着它跑来跑去,有时候2个小时也只能拍10张照片。

“一套宠物写真的费用,去掉人工费和后期制作,我们拿到的利润大概是60%。”冯骏表示。



宠物摄影还需跟上海、北京“接轨”

的,又带朋友过来,大多是一个带一个。”随着需求增加,目前在合肥有四五家提供宠物摄影服务的工作室。

旺季大概接单5-8份,淡季1-2份,甚至“光头”,在合肥,宠物摄影显得有些不温不火,不光是由于不少高端品种在合肥很罕见,与上海、北京等城市相比还有一些差距。

“随着人们生活水平的提高,潜

在的宠物市场还在扩大,对未来非常有信心。”冯骏告诉记者,宠物写真还处于培养拍摄意识的阶段,唤起人们的宠物写真概念,更好地挖掘这个市场。

正因为如此,冯骏还有一项平常的工作,就是跟北京、上海等地的宠物店和同行交流,互补不足,让合肥的宠物摄影更快地跟一线城市“接轨”。



喜乐蒂,萨摩、罗威那……到

目前为止,冯骏拍过的宠物大概有200多只,除了一些宠物店拍宠物写真是出于商业目的,更多的人还是用作纪念。“客户群是养宠物人之间互相推荐过来的,有拍了觉得不错

星报·商学院

管理寓言：财主盖房

古时候,有个财主,非常有钱,但是有一个毛病,就是喜欢和别人比。

有一次,他去另外一个财主家做客,看到人家住的是自己盖的二层小楼,中间有楼梯衔接,土地的面积占用小,房子的空间很大,而且比其他只有一层的房子气派。他心里开始琢磨了:“这个房子可真漂亮啊,我比他有钱,为什么我不能盖一座小楼呢?”

回到家后,他立刻召集手下人,找来全乡最好的工匠,命令他们以最快的速度盖成一座三层的小楼,并且答应盖好后给工匠一笔可观的银子。

工匠们这下可乐坏了,三下五除二就把地基挖好了。虽然是在盛夏,太阳直接

照射在身上,但是工匠们心里明白,只要把这座三层小楼盖好了,可以得到财主很多钱,以后生活就会宽裕了,苦点累点也值。

可是,就在这时,财主来视察,立即叫停:“快停下,我不是让你们这么盖,我只要第三层,不要下面的两层。”这下可把工匠们难坏了,这种房子怎么盖啊?没办法,他们只好一哄而散,只留下财主傻呵呵地站在原地。

管理启示:

管理战略的启示:在企业管理中,管理层制定的战略目标一定要切合实际,盲目、空泛和不着边际的目标,容易使企业找不到方向,也容易使执行者无从下手。“这山

望着那山高”是企业管理的通病。有相当一部分管理者,喜欢四处“取经”,将其他企业的辉煌点,作为自己企业的发展目标,根本没有考虑自身的条件,为此所付出的学费是很昂贵的。

员工激励的启示:员工对待薪酬的态度,我们能够想像得到,当然是越多越好,但是,如果所接受的任务是虚幻的,无法完成的,或者说,是超出员工自身能力所能承担的范围,这样的工作当然是无法完成。员工也自然没有积极性可言了。所以,重赏之下未必有勇夫!员工的激励,一定要有目的性和可操作性,用高薪做诱导,让其做高不可及的工作,只能让员工丧失对工

作的信心,从而对企业失望。

企业经营的启示:俗话说:“饭要一口一口吃,事要一件一件做”,任何一个企业能够做大、做强,不是凭空设想出来的,而是脚踏实地,一步一个脚印走出来的。从资金到运作,从管理到市场,从销售到利润,从内部员工培养到与外界公关,这些无不与企业的命运息息相关,其中的任何一个环节出现问题,都将会给企业带来很大的损失,甚至是灭顶之灾。这就是所谓的“细节决定成败”。与对手竞争,不要不切实际的模仿,要从自身的条件出发,不断出奇出新,这样才能占领市场,立于不败之地。(来源:《经理人》)