



熊星 罗俊咏 著

展辰

诚信 为什么选择你

企业需要诚信！社会需要诚信！民族需要诚信！

一群睿智豁达的企业家群体的深思远虑，

一群爱岗敬业的团队精英的生龙活虎。

“诚信、责任和创新”的展辰企业文化，是一种求实的象征，是一种拼搏的象征，是一种开创的象征，也是一种未来发展的象征。

责任 创新



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

展辰，
为什么选择你

图书在版编目 (CIP) 数据

展辰, 为什么选择你/熊星, 罗俊咏著. 北京: 中国经济出版社, 2004. 6

ISBN 7 - 5017 - 6427 - 1

I. 展... II. 熊... III. 企业文化 - 研究 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 041124 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: WWW. economyph. com

责任编辑: 刘建生

责任印制: 常 毅

封面设计: 红十月工作室

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京中科印刷有限公司

开 本: A5 印 张: 6.25 字 数: 116 千字

版 次: 2004 年 6 月第 1 版 印 次: 2004 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7 - 5017 - 6427 - 1/F · 5174 定 价: 18.00 元

版权所有 盗版必究 举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68353507 68341876 68341879

68353624



序

花了四个多小时，我读完了描述“展辰企业文化”的文集——《展辰，为什么选择你》。生动翔实的记叙，可供圈点的描绘，真实地表述了“展辰集团公司”，特别是“北京展辰公司”，曲折成长的酸甜苦辣，反映了成长为高新技术企业的新型民营企业的成功实践和不懈追求。透过一行行朴实无华的语句，浏览一段段生动有趣的纪实，在我的脑海中一直闪动着一个念头：“用‘诚信、责任和创新’来表述展辰公司的‘企业文化’，确实十分贴切”。

一般而言，一个好的技术或产品在纷纭复杂的市场经济的竞争浪潮中求得生存和发展，通常需要较好的“技术壁垒”、“资金壁垒”和“市场准入壁垒”的保护。涂料行业虽在未来有较大的发展空间，但进入行业的门槛低，投资规模不均衡，产品质量参差不齐、品牌混杂，竞争途径仍不规范。面对这样的一个行业，十多年来，展辰公司历经了从艰辛磨难到成熟发展的坎坷，锻炼了“不拘一格、施展才华”的团队集体，陶冶了以“诚信、责任和创新”为核心的展辰企业文化。

“诚信、责任和创新”的展辰企业文化，是一种求实的象征，是一种拼搏的象征，是一种开创的象征，也是一种未来发展的象征。这可能正是每一个



“展辰人”颇感自豪而又倍负责任之所在。

宽阔的地域发展空间，坚实的政府政策支持，构成了展辰公司良好的发展环境；展辰公司中无形“氛围”的影响、熏陶和感染，不论是来源于“物”的，还是来源于“人”的，更激励着每一个“展辰人”。这可以说是展辰公司的“无形资产”，代表着“展辰人”的求实精神、创新精神和献身精神。他是“展辰人”智慧和毅力的结晶。

十年的艰苦实践换来了展辰公司的今天。设想再过五年、十年或者二十年，当你作为“展辰人”回首往事时，你会得到什么新的答案？你的实践无愧于“展辰人”的称号吗？你的业绩丰富了“展辰人精神”的内涵吗？我相信，回答会是肯定的。我也衷心地期待着这种肯定的回答。

戴献元

清华大学教授

北京清华工业开发研究院院长



目 录

序	(1)
第一章 引子	(1)
初看展辰	(4)
结缘展辰	(5)
涂料行业格局	(11)
量大质差，遍地开花	(15)
品牌泛滥，多而不精	(15)
市场纷呈，危机重重	(16)
第二章 展辰企业文化	(17)
展辰经营三件事	(19)
展辰文化三核心	(23)
核心文化之一：诚信	(24)
关于诚信的对话	(24)
双倍赔偿换市场	(32)
以德报怨，口碑无价	(33)
于细微处见精神	(34)



咨询师感悟	(35)
文化核心之二: 责任	(38)
关于责任的对话	(38)
英雄不问出路	(50)
让好马吃回头草	(52)
思路决定出路	(53)
把经销商变成伙伴	(54)
员工安全是中标的关键	(56)
一枝一叶总关情	(56)
受资助学生的信件	(58)
咨询师感悟	(61)
文化核心之三: 创新	(62)
技术创新	(62)
自定标准, 达到欧洲国家水平	(63)
品种创新, 引领行业发展方向	(65)
多年耕耘, 获得众多专业荣誉	(67)
营销创新	(70)
从产品经营, 到品牌经营	(70)
无店铺销售, 对接家装公司	(74)
走连锁经营之路, 专业店模式	
探讨	(86)
咨询师感悟	(90)
管理创新	(92)
展辰的三个委员会, 使管理	
专业化	(92)
《展辰管理法》出台, 规范	
内部管理	(93)



《展辰人风采》创刊，重视	
文化传播	(94)
探讨部门自治，解放生产力	(96)
合作花絮	(97)
咨询师感悟	(98)
文化传播的成果	(99)
 第三章 展辰管理思想	(103)
展辰的“简单管理”	(105)
展辰的“三大纪律，八项注意”	(106)
展辰的“三个观念”	(108)
展辰的“执行力四化”	(109)
展辰营业管理的“43222 法则”	(111)
展辰营业的“三个定位”	(115)
展辰的“团队观”	(116)
咨询师感悟	(121)
 第四章 群英谱	(123)
团队故事	(125)
不拘一格降人才	(125)
阳光下的交易	(127)
从救火到全程服务	(129)
技术专才王少东	(130)
滴水成溪话创新	(132)
喻晓法则	(132)



李庆才洗罐法	(136)
李建兵包装法	(137)
管理团队	(139)
营销团队	(151)
 第五章 展辰十年	 (159)
创业篇	(161)
陈冰的故事	(161)
发展篇	(165)
展辰集团理念	(166)
一人有一个梦想	(169)
历史篇	(171)
集团大事记	(171)
北京展辰简介	(172)
集团各厂区图片	(173)
产品品牌	(175)
企业荣誉	(179)
后记一	(185)
技术标准是产品之魂	(185)
后记二	(186)
走进展辰	(186)
作者简介	(189)



展辰，为什么选择你

第一章
引子

第一章

引子



一个春意洋洋的午后，阳光明丽，街心公园里桃红李白，正灿烂地绽放。我安然坐在窗前，享受着午后的静谧，沏上一壶好茶。

你刚从京郊归来，身体疲惫，眼中却闪着光芒。我知道，你又有故事讲述。你说：

“这是一个涂料企业。”

我无动于衷。

你又说：

“这是一个近10岁的民营企业。”

“哦！”我转过身，最近我正在研究民营企业的生存发展现状。

然而你又连珠炮似地说：

“它是北京市认定的高新技术企业，环保指标高于国家标准，达到欧洲标准的研发体系；并且同一集团另处深圳和上海的公司同时也是当地认定的高新技术企业；

它有行业最好的实验室和先进的自动化生产线；

营业额连续三年，每年以翻番的速度增长，纳税额稳定地每年翻番递增；

当地政府将他们列为重点支持企业，甚至表示要企业管理人员为政府公务员开培训课，以改善政府的观念；

他们吸引了同行业的精英克服地理位置的不利因素，一个个慕名而来；

客户和合作伙伴关系稳定，对公司的满意度和忠



诚度业界其他企业无人可比；有50%的经销商是企业扶植员工转化的，对企业的认同和忠诚无与伦比；

员工平均年龄不足25岁，他们最小的部门经理23岁，就连总经理也是一个年仅33岁，被员工公认的有着集孩童般天真个性和父亲般苛严管理思想于一体的年轻人……”

我跳起来：

“打住，打住，他是谁？在哪里？带我去看看。”

“跟我来吧。”你轻轻地招手，于是，我进入到故事中来。

初看展辰

我初次认识展辰，是在2000年11月。那时我代表深圳电信深大电话公司，到北京开展一年一度的应届毕业生招聘，经展辰集团陈冰董事长介绍，集团下属的北京展辰公司常务副总经理孙金秋来燕山大酒店看望我们，了解深圳电信在北京“抢夺人才”的盛况，并邀请我到北京展辰公司参观。

经过曲折而颠簸的路段抵达公司后，我的感受只有六个字形容：偏僻、简陋、朴实。

两排房子是原通州区永乐店镇的农场总部，地处德仁务村，在一大片农田的中间，四周都是高高的白杨树，厂区内是清一色一层的平顶房。最前面的两栋



做办公用，后面6栋是车间和仓库。

短暂的接触，展辰团队给我的第一印象没有任何高调的抱负，没有任何惊人的让人荡气回肠激动人心的故事，一切都平平常常、按部就班。

结缘展辰

一年后，我离开电信公司，与几个朋友创办了咨询公司，主要业务还是集中在电信企业。其间，对展辰集团公司在深圳公司有年度培训合作，在合作中彼此建立起了信任。

直到2003年3月中旬的某一天，北京展辰公司总经理陈金山从内蒙古呼和浩特给我打来电话，告诉我，他们在那里开经销商会议，问我是否有兴趣过去了解一下，能否建立管理咨询合作。

我们顾问组一行二人，没有多想，也没有时间了解更多信息，源于过去的合作和信任，自费到内蒙参加会议。留下印象非常深刻的是，因飞内蒙的航班因故取消了，又无其他航班可转，我们不得不在机场滞留了一天，第二天到达时会议已经接近尾声。

主要意图是来参加会议，而只赶上会议的一个尾巴，发自内心地感觉遗憾。

当天下午，会议继续，公司主要在帮助当地经销商分析涂料市场变化的趋势、落实2003年各地区的营销计划，并为下一步大规模对接家装公司市场、部署“一地一策，全国同步”做市场调查。会上，陈金



山在说明公司部署，要求经销商配合时曾表明：“公司目标策略已定，很快有支持措施给大家。希望我们能步伐一致，否则，对于阻挡我们前进的，我会山挡路劈山，人挡路挪人！”其决心与霸气颇让人震撼。

会议将结束时，陈金山邀请我们发言。我们先为迟到致歉，说明“此次来内蒙，我们只有一个目标，那就是听；如果还有第二点，必要时，我们还会问”。其实这不是客气，而是我们的咨询风格，因为对展辰公司，对涂料行业，我们知之甚少，没有资格发言。

晚上，我们与陈金山喝咖啡的时候，才详细地了解了邀请我们过来的真实原因。基于营销策略的布局 and 计划实施，内部管理与团队力量必须跟上以配合整体计划实施，导入管理变革及辅导，传播新的营销文化理念势在必行。之前，陈金山已经考察了十多个咨询公司，我们也是被列入考察的对象之一。

整个对话交流不超过1个小时，就决定了要与我们正式合作，辅导展辰开展公司的管理变革。如此敏锐的判断能力，如此大胆的决策，令我们非常惊讶。

后来，陈金山才告诉我们，选择我们是因为“专业精神”和“工作态度”两点，他相信通过这两点，也可以信任我们的专业能力和经验。

这就是陈金山其人。

在简单确认工作目标和咨询方式后，进入报价。考虑与过往的合作及与集团公司老总陈冰是多年朋友关系，我们小心地报了一个优惠价格。



北京展辰旧办公楼



北京展辰旧厂房



北京展辰新办公楼



北京展辰新厂房一角