

武大高级工商管理硕士EMBA把童装当时装卖EMBA考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/642/2021_2022__E6_AD_A6_E5_A4_A7_E9_AB_98_E7_c71_642493.htm "tb"> 人物档案：

姓名：王凤华 年龄：42岁 籍贯：武汉 职务：武汉21 商贸公司
总经理 武汉晨报消息（记者李炜许小明实习生王炜）找到
武汉童装大王王凤华并不容易。她的商贸有限公司设在汉正
街品牌服饰广场B座，在广场地下一层还开着300多平米的童
装卖场，但她偏爱守在只有40平米的甲虫屋童装屋里，静静
地欣赏路人。这是一家王凤华理想中的童装屋：大厅里悬挂
着古色古香的吊船，角落里摆放着漂亮的浣熊娃娃，看起来
更像是一个儿童乐园。王凤华说：“我做童装15年，一直走
的就是时尚路线，把童装屋装扮成儿童乐园，把童装当成时
装来卖。”1994年下海经营童装之前，王凤华与老公均端着
武钢的铁饭碗。一次，她与老公去上海走亲戚，在上海街头
给儿子买了几件童装，儿子不管走在哪里，都会有人跑过来
王凤华问：“你儿子的衣服真好看，哪里买的？”“为何不
从上海批点童装，拿到武汉来卖？”王凤华嗅到商机后，果
断辞掉工作，在汉正街买下一个小门面，开始了倒货的日子
。上海的童装进价也相对较高。“别人到广州进货一件衬衣
批12元，但我们要出28元。”王凤华说，“一般人第一次进
我们店面，都会嫌价格高离去，但转了一圈之后，又会返回
来。”当时，在汉正街，童装生意尚未形成气候，只有200多
家经营户。定位高端童装市场的王凤华，很快从中脱颖而出
，只花了3年多时间，便完成了原始积累（百考试题）。看
着王凤华走高端路线取得成功，效仿者也多了起来。2005年

，王凤华决定改走时尚路线。她每个季节都会对店面进行整修，不断变化，才能充满新意。在王凤华的印象中，投入程度最高的一次在2005年底，当时她在雅端巷开了一个60平米的店面，装修竟投了10万元。好的店面，不但可以吸引客源，也能吸引深圳、香港等地高端童装品牌的认可。从2005年到2007年，先后有60多个国内知名童装品牌找到王凤华，表态愿意将湖北省的代理权交给她打理。一时间，王凤华也成了武汉童装市场上的“童装大王”。童装大王的扩张脚步越来越大。2006年，王凤华创建武汉市21商贸有限公司，她在湖北省的加盟商增加到五六百个。2006年，王凤华更是作出了一个大胆的举动在汉正街第一大道租下1500平米的展示厅，20多个代理品牌均设有专柜展示。不过，这个被业界称作“汉正街第一厅”的大项目，三分之一的品牌都在亏损。王凤华为扩张交出了昂贵的学费。只有高中文化的王凤华开始意识到，必须要用知识武装自己。2007年底，王凤华进入武汉大学EMBA（高层管理工商管理硕士）深造，在这里，她学会了管理，学会了如何经营品牌。今年EMBA毕业后，王凤华首先为已经运转两年多的武汉21商贸公司注册，然后开始削减代理的品牌。“以前做加法，现在要做减法，专做精品品牌。”眼下，王凤华只专注经营甲虫屋等四个品牌，其省内的加盟商也由高峰时的600家削减到200多家。事实证明，王凤华的这次选择是正确的，如今她已将品牌打进群光广场、武汉国际广场、大洋百货等大商场，王凤华说：“我的目标，就是将我的童装，打造成华中地区最大、最时尚的品牌托管中心。请把百考试题EMBA站加入收藏” 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

