

# 十年磨砺，带领企业迈入亿元传媒俱乐部

——记山东世纪采尚传媒集团总裁李子燕

在济南，有这样一家公司，从零点起步，历经几年克艰破难、创新发展，成为行业内领军企业，这就是山东世纪采尚传媒集团。



刘迪

## 零点起步 十年成为行业翘楚

12月的冬阳，温暖明媚，透过那一碧如洗的天空洋洋洒洒的鲜活阳光，温暖舒畅。在这个宁静乍冷的冬天里，透出一缕明媚、喜悦之情。当我们走在李子燕工作室的小道上，不时传来“叽叽喳喳”的鸟叫声，让人犹如“沁浴春风”。一见面，李子燕便亲切地同我们一一握手，急忙让座。他的工作室里摆设干净整洁，没

有大手笔富丽堂皇的装饰，也没有名山名水画的装点，有的就是几张简简单单的桌椅以及一堆一摞的工作资料 and 文件。给人的感觉不但没有枯燥乏味反而平添了几分真实与干劲。就如他本人一样的真诚亲切，平实沉稳而不失干练。

李子燕，生于1971年，济南市济阳人。现任山东世纪采尚传媒集

团总裁。济南大学机电专业毕业，山东大学MBA，山大校友会理事。1995年—2004年，曾服务于三联集团，历任主任、区域总经理、大区运营总监，具十年行销策划经验。2004年，转入传媒行业，成立了世纪采尚广告公司。他凭借对传媒的天生敏感与开拓力，旗下的广告网络现已扩展至山东十多个地市，触角遍及当地县级

城市，成为广告媒体市场深耕的同行翘楚。作为一名传媒企业的佼佼者，其具有典型的个人特质：嗅觉的敏锐、做事果敢、为人处世低调谦逊、圆润融通、感染力强、创意丰富。正是基于这些优质的品性以及梦想的孜孜追求，短短几年的时间里，他从默默无闻的行内新手，成长为广告行业里年轻的领军人物。

## 愈挫愈勇 专注于一个行业发展

我们的话题不是从他的工作开始的，而是他的女儿李满谦。我们刚一坐下他就把女儿刚出版的儿童连环漫画书籍拿来给我们看。“我的女儿今年刚满10岁，最爱的就是画画，这里面的卡通人物形象全都是她的手绘作品……”说到女儿，李子燕脸上流露出满满的喜悦与自豪之情。谈起工作，他的眼神里投射出的是坚定与自信。李子燕

从事广告传媒从2004年成立至今，已有九个春秋。但在他看来公司发展还是比较缓慢的，能有今天的成就，这九年的路程是曲折的，是在不断摸索中前进的，在经历了挫败后又重新燃起希望的信念。李子燕满怀感慨地说：“有时候，人得付出惨痛的代价后才能真正明白自己正确的发展方向。”2004年，李子燕正式成立了世纪采尚传媒公司，是

一家专业的文化传媒综合运营商。在2006年至2008年三年里，为了使公司能够快速发展，李子燕在缺少雄厚资金支撑的情况下，选择了多元化发展。先后做过二手房交易，经营过旅游公司等，这使自己的精力物力达不到，没能使公司保持稳步前进，反而赔进去了几百万元。直到2008年后，他经过冷静分析，反复酌量，及时调整了自己的

发展思路，按他的话说就是“只专注于一个行业发展”。从他切身的经历，一路走来，李子燕总结出了一个企业的发展道路——“企业可以多元化学习，但不能多元化跨行业发展。”

世纪采尚传媒集团是李子燕努力的结晶，它的成长与蜕变是离不开李子燕对梦想的执着与勇敢的追求。

## 步步为营 扩张实力凸显正能量

李子燕说每当想到自己的目标就会特别的兴奋，对个人的想法总感觉特别的清晰明了，现在只刺追随着时间的脚步去慢慢落实它、实现它，哪怕乘风破浪也勇往直前永不退缩。人的心中是有一种使命感存在的，弄清楚自己到底是为什么而活，要怎样活，那么你就走近了成功。这种正能量是有感染力的，在听完李子燕这一席热血沸腾的话后，不仅让我们感慨良多，一

个人无论做什么，只要勇敢面对失败和挫折，那挫折之后就是成功的开始。李子燕和他的公司就是不断跌倒又不断执着前行中取得了累累硕果。

2004年，李子燕在潍坊试点与公交拉手成功，世纪采尚传媒集团的雏形形成；很快在临沂做试点，成立了临沂公司，垄断了公交广告的业务，稳扎稳打经营拉手成功；同年又成立了济南公司。

2005年，又成立了济阳公司，业务涵盖了户外道旗、灯箱、道路指示牌、三面翻、公交车、候车厅等广告媒体。

2006年，在临沂公司兼并了当地的车载电视，并上线语音报站业务。

2007年，滕州公司成立，全面运营滕州市公交语音媒体，将万千商家带上广告传播的快车道。

2010年，邹平公司成立，其业

务开展了户外三面翻、户外LED及汽车站内广告业务。

2012年6月，成立了齐河公司，上线公交语音、车载电视业；与此同时，世纪采尚进军德州。

2012年9月，又成立了平邑公司，上线公交语音、车载电视等多种综合业务。同时又扩大了临沂版图。

2013年10月，世纪采尚通过招标，获得临沂市千余辆车体经营权，迈入亿元传媒俱乐部。

## 执着梦想 定位媒体行业“领头羊”

世纪采尚传媒集团的发展道路是百转曲折的，是在历经一次次的低谷后摸索中前进的。如今的采尚实力超群，在李子燕的管理下一步步发展壮大，成为山东省内广告传媒行业的佼佼者。其中，集团的业务涵盖了影视、电子商务、三面

翻、户外LED显示屏、移动电视、公交语音、车体广告、户外单立柱、楼顶广告、灯箱广告等。在稳步前进的过程中，在世纪采尚传媒集团下设了三家独立运营的公司，即济南世纪采尚广告信息有限公司、临沂巴士广告传媒有限公司和燕子李

三国际影视文化有限公司；并且还开设了济南、济阳、临沂、滕州、邹平、齐河等6家直属分公司；同时持有青岛、烟台、潍坊、威海、日照、东营、济宁、淄博等地优质的媒体资源，实现了强强联合。随着近几年公司实力不断增强，世纪采尚传

媒集团实现了对网络下业务资源的整合和有效的管理，显示出强大的媒体力量，正成长为最有实力的文化传媒综合运营商。李子燕坚信，在不久的将来世纪采尚传媒集团一定会成为媒体行业的“领头羊”。

## 生意经



# 李子燕和他的创新经验

刘迪

俗话说，人生成功的经验千条万径，最根本的就是一条，做人第一。同样，企业成功的道路千径万渠，核心的路径就是一个，执着创新。一万个企业可以有一万个不同的成长路径，但相同点就是靠企业家的持经达变。李子燕和他采尚传媒集团就是在不断创新中形成了自己的核心竞争力，走上了健康发展的道路。

## “备胎”的力量——同领域内多方位发展

从2009年开始，世纪采尚传媒集团渐渐步入正轨，其发展方向主要是以公交广告为主线，宽领域的拓展户外广告，并实现多元化服务为宗旨。在山东主要的运作市场有7个，分别为济南、临沂、潍坊、济宁、滨州、枣庄、德州。其运作模式是不直接参与管理，以控股的方式多层次、深度的发展。李子燕说：“我的发展轴线是在秉承发展文化产业背景下，进行多元化投资、多元化服务，但不多元化经营，即产品链拉伸的发展理念。”

在他清晰的思路引领下以及在企业承受风险的能力范围内，为确保企业健康成长，李子燕勇敢地尝试在同领域内多方位的发展，更直接一点也可以称为“发展备胎”。其发展的优势是彼此可以共进，都利于它们的共同成长。比如，在运营主线稳步发展情况下，可以拿出部分精力来做婚纱摄影，它的投资成本主要是在设备的配套上，而这些东西恰恰又是原本媒体行业所能补给的。

此外，还可以借助资源的力量来为新生的产业做宣传，充分实现了资源利用的最大化。当婚纱摄影这个新兴产业站稳脚跟后，再慢慢地储备后续力量，像婚庆服务等一系列产业链相序而出。一步一步，分支的新生产业就做大做强，为企业的发展储蓄了厚实的发展力量。这种低风险的发展方式无疑会增强企业的信心。商场如战场，在当今这种无形的商场征战中，它充当的角色就是制作枪火炮弹的核心基地。仗打得好不好，看的不仅是领导者周密的谋虑，更重要的还是硬件设施的储备力量，这就是所谓的企业“备胎”。

## “缝隙”的契机——在中低端消费群做大市场

在采访过程中，李子燕详细地同我们讲述了他的发展战略的创新点，即在中低端消费群中做大市场，在看似消失的事件中谋生机。李子燕说：“钱的价值要看在哪里发挥它的作用。”就拿一亿块钱来说，用它到中央电视台做个大型的广告宣传那是恰到好处，如果放到省台做宣传那可能是惊人的数字，但用在地方去做那就是天文数字，不仅是电视台的滚动放映，大街小巷以及你想到的想不到的地方都会散播出广告宣传，而且它面对的都是最直接的消费群体，可以说和我们的日常生活形影不离。可想而知，最终的宣传效应到底哪个影响力更大？我想我们的答案都是一致的，那就是中低端市场。

现今的社会是网络的时代，未来的发展更是离不开它。我们可能会想到以后的消费会被网络所取代，足不出户就能完成消费，像是最大众化的衣物、日用品，甚至是零食、酒水等等，越来越多的人都已经认可了这种消费方式，既经济又便捷，最重要的是它符合现代人的生活节奏。对经营者来说也是利大于弊，最直接的优势就是省下店面费等相关费用，也不用每时每刻迎着笑脸的贴心服务等，所以这种无形的消费越来越受推崇。但是，并不是一切事物网络都可以做到终结消费的，就比如说吃饭可以从网上买代金券，但是人们的终结消费还是得在实体店完成；去影院看电影，可以从网上购买电影票，还是得在影院完成视觉的享受；买彩电，人们还是更倾向于去体验店真实感受过它的视觉效果后在去购买它。李子燕说：“在别人看来那些看似要消失的东西，在我这里就是新的生机，在‘缝隙’中寻找到更为有利的发展萌芽。”这些网络所遗留下来的“缝隙”，正是谋求发展的新的突破口。这些店面面面的装修，需要大量的制作，而他们就会成立一个制作中心，专门做网络解决不了的事情，并且调动起多年积累的人力把区域的这些资源都拉拢过来，形成一个强劲的团队，这样的发展势力是不可估量的。

## “另类”管理——让员工具有“归属感”

李子燕不仅在公司经营管理上有他的独特理念，在对公司员工的管理上也别出心裁。他在公司管理人员上实行一种“积分制”，是激发员工正能量的动力；是与员工的福利待遇、外出学习、出国旅游、年终奖励相挂钩的制度。假如员工犯了错，原本是要扣除200元的现金做惩罚，现在实行“扣分制”扣除200分，这样的处理方式就大大减轻了员工的抵触心理；相反，员工立了功就会增加积分量，获得应得的奖励。通过“扣分”、“加分”这种无形的力量代替金钱的有形分量，其实质上都是一样的，但是这样的方式却更让人接受，同时更容易调动员工的积极性。

“让员工在团队里面有一种归属感”。李子燕说，从明年起，对公司人员在管理机制上从新调整，进入下一阶段公司改制，倡导精英骨干人才入股，实现共同致富，真正实现法人制企业。公司只是为员工提供了一个发展平台，要想在公司里有一番作为，不能总是为别人干，加入股份后其性质也就不一样了，那就是为自己努力了。这是制度的调整，更大意义上是为别人干转变为为自己干的心态的调整。从而，让员工在心灵上有了一种“归属感”。一个企业的强大，它的经营模式决定着企业的纵向发展，而内部人员的向心力却是决定企业横向发展的关键。只有纵向、横向同步拉长延伸才能真正意义上为企业护航；才能使企业变得浑厚壮大而坚不可摧；才能经得起岁月的摩挲，顶得住万千企业的冲击。