

杭州注册公司如何降低成本？分享三种低成本创新的路径

产品名称	杭州注册公司如何降低成本？分享三种低成本创新的路径
公司名称	杭州星抖云文化传媒有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	西湖广告大厦3F
联系电话	15824487015 13605817015

产品详情

如何才能降低成本呢？降低成本的传统方法通常是指偷工减料，但是，真正降低成本一定不能以损害客户利益为代价。因此，为大家分享三种低成本创新的路径，以供大家编制预算时参考。

1 低成本的系统设计：减法原则

低成本是设计出来的。在这里，要给大家分享一个案例，它可以被称为美发业的西南航空。

这个案例的主角叫QB House（10分钟理发店）。20多年前，QB House创始人小西国义由于一次糟糕的理发体验，决定要改变这个行业。

原来，小西国义在一次拜访客户之前，急匆匆地走进一家理发店。他希望将头发剪短，更精神地去见客户。结果等了好一会儿，好不容易轮到他，理发师却先给他洗了两遍头，接着又按摩肩膀和手臂，后才真正开始剪发……当看到账单上的6000日元费用时，他更是气得要吐血。

正是因为这次糟糕的理发体验，一个新的创业点子诞生了：如果开一家只提供简简单单的剪头发服务、收费1000日元且10分钟就能剪好头发的店，会有人感兴趣吗？紧接着，他做了一次市场调查，市场调查结果显示，与他有同样想法的人的比例竟然高达43%。

经过一系列前期准备，小西国义辞职创办了QB House理发店，从那一刻开始，一系列成本创新开始了。

- 房租成本。与动辄上百平方米的高端理发店不同，这家理发店的规模非常小，只有几平方米和两三个座位。据说，店铺的设计灵感来自帆船的船舱，这样能大限度地利用好几平方米的空间。

- 除剪发以外的材料成本、人工成本、固定资产成本、培训成本等。这家企业只提供剪发服务，不洗头、不烫发、不染发，去掉了剪发以外的所有服务。因此，这家理发店与其他美发店相比，除剪发以外的环节所产生的材料成本、人工成本、固定资产成本、培训成本等全部被砍掉了。

· 服务成本。这家小店为了让理发师专注于剪发，根本没有设前台、导购、助理等职位。小店门口摆着一台自助贩卖机，顾客进门以后可以直接付款取号，并且这台机器只刷卡不收现金，连找零的时间都省了。

当然，由于没有服务人员，为了防止顾客浪费时间，QB House在店面的等位处设置了一个由红黄绿三个颜色组成的信号灯，用来向客人指示店铺的繁忙程度：绿灯表示立刻可以提供服务，黄灯表示需要等候5~10分钟，红灯表示需要等候15分钟以上。客人可以依据自己的时间，选择是否继续等待。

· 理发师的时间成本。为了帮助理发师节省时间成本，QB House设计了一个非常的角度——镜子和工具台之间必须成139.68度。创始人经过多次测试以后，发现这个角度既能缩短工作台与理发师的距离，又不影响理发师移动空间。如此一来，理发师一只手拿工具，另外一只手还能继续理发，可谓节省时间到！

这一套成本创新组合拳打下来，QB House经过20余年的发展，已经成为日本成功的连锁理发店。它在全球范围内拥有715家门店。《华尔街日报》更是将其称成“日本理发行业的革命”。仅凭1000日元左右客单价，这家企业一年收入高达200亿日元，利润更是高达20亿日元。

2

采购成本创新：像开发客户一样开发供应商

老板应该都有类似的经验：当某位大客户要求降价10%时，为了不丢掉大客户，大部分人会选择自己咬牙承担3%，然后将剩下7%转嫁给自己的供应商，这是传统的解决办法。当然，一部分供应商为了不得罪客户、保住订单，会答应你的条件。但与此同时，供应商为了降低成本只能偷工减料，这就会为企业带来产品品质下降的风险。

既然上面的办法行不通，那么如何才能降低采购成本呢？我的建议是重新定义采购，让采购人员像开发客户一样开发供应商。我给大家讲一个真实的案例。

我们辅导过一家制造型企业，这家企业一年营收大约为2亿元。令老板头疼的事情是采购成本居高不下，因此老板时不时会把采购经理叫过来训斥一顿。

有一次，采购经理被逼急了，才吐了真言，他说道：“老板，我们根本不可能把成本降下来，采购部门只有两个员工，连供应商的门朝哪个方向开都不知道，根本没有人出差、调研，所有的采购都是供应商找上门来的，怎么可能降低成本呢？”

原来，这家公司员工总人数有100多人，其中，销售部门有30个员工，生产部门有100个员工，而采购部门只有两个员工。其实，这位采购经理已经切中了要害，这家企业大的问题并不是采购部门本身的问题，而是老板对采购部门的定位有问题——老板将采购部门定位为成本中心，因此将人员成本控制到了。但实际上，只有将采购部门定位为利润中心，企业才能真正降低成本。

后，我们给这位老板支了一招儿——再招聘10个采购人员，让他们像销售人员一样去开发供应商。其实，降低采购成本没有捷径，就是要做到“货比三家”。

但是，企业如果没有足够的供应商，就根本不可能做到“货比三家”。这个策略听起来毫无新意，连市井妇孺都知道。但毫不夸张地说，我服务过的大部分企业都没有做到。归根结底，降低采购成本没什么诀窍，只要有足够多的供应商，你就可以选择到好的供应商。

当然，企业要从价格、服务、账期和交付品质四个维度对供应商进行综合评价，不断地优胜劣汰。综上所述，降低采购成本的关键在于重新定义采购部门，让它们像开发客户一样开发供应商。

3

生产成本创新：寻找“成本洼地”

采购成本创新靠的是开发供应商，那么生产环节怎么做成本创新呢？那就是转移生产基地。

曾经有一家做手机显示器的企业，这家企业过去在东莞。为了降低生产成本，它将生产基地转移到贵州。贵州山好、水好、空气好，又是劳动力输出大省，很多劳动力出去以后就不回来了，对于贵州的经济造成了不利影响。

因此，当地政府为了吸引劳动力回流，专门与这家企业对接，希望这家企业到当地投资建厂。当地政府不仅免费为这家企业划拨了一大块地皮，甚至连厂房都已经帮它建好了，并给出了5年免租期的政策优惠。除此以外，当地政府还承诺，税收地方留成部分1000万元以内的将退还给企业……

因此，制造型企业不妨打开自己的眼界，在全国甚至全球范围内寻找一些“成本洼地”，这对于降低企业生产成本和提升白马盈利是立竿见影的。