

标题: 华裔创全美最大网络行销公司 年销售额6亿美元

子标题: 海外创业

作者: david 世界日报

日期: 12月09日

网址: <http://www.canchinese.com/modules/article/view.article.php/c22/311>

关键词: 网络卖鞋, 网络公司

摘要: 据美国《世界日报》报道, 年仅32岁的美国华裔青年谢家华(Tony Hsieh)从网络卖鞋做起, 经过苦心经营, 六年来业绩从160万美元增加到将近6亿美元, 也使自己的公司Zappos.com成为拥有500万客户的美国最大的网络行销公司。



华裔青年才俊谢家华设在赌城的网络行销公司, 是美国最大鞋类销售站。(美国《世界日报》图记者冯鸣台摄)

据美国《世界日报》报道, 年仅32岁的美国华裔青年谢家华(Tony Hsieh)从网络卖鞋做起, 经过苦心经营, 六年来业绩从160万美元增加到将近6亿美元, 也使自己的公司Zappos.com成为拥有500万客户的美国最大的网络行销公司。

谢家华和创业伙伴Alfred林, 两年半前把公司由旧金山湾区移到拉斯维加斯, 他说, 移往赌城的主因是较能请到服务业者, 网络公司强调服务品质, 湾区难找客户服务专才。

公司随着业绩快速成长而不断扩大, 租来用作Zappos.com总部的6万5000平方呎办公大楼现已不够用。谢家华说, 公司每两周训练一批新人, 都来不及解除需才孔急之势。

以业绩数据为例, 谢家华表示, 他所经营的Zappos.com, 1999年开始时没有什么业务, 次年就

有160万元业绩，接下来的一年更成长五倍多，达到860万元；以后年年往上倍数增加，很快就突破三千万、七千万，近三年都超过亿元，今年预期将近六亿元。

在哈佛大学念书时主修计算机的谢家华，曾得过计算机大赛的冠军奖；21岁那年与同学共创网络公司LinkExchange，由两人公司在两年之内成长到百名员工，结果被微软(Microsoft)买去；眼光独到的两位年轻人，把资本投入基金公司，Zappos.com是他们选定目标之一，研判之后变成了转行的首选公司。

由卖鞋子开始，Zappos.com目前也增加皮包、手套、墨镜、围巾等衣饰用品，销售最大宗的产品仍是鞋子，共八百多个品牌，款式及颜色超过十万种，设在肯塔基州的仓库，每天24小时以UPS邮寄出货。

经营网络行销公司，谢家华的理念是为客户服务品质，他要公司内每一个部门的新进人员，都接受五星期训练，彻底了解服务的精髓后，才正式展开工作。身为公司总裁，谢家华和所有新员工一样，也参加职前训练，且不因故缺席或早退。

谢家华表示，他们公司有全年365天的退货政策，加上不满意全额退款包括邮寄费用，使顾客得到比别处购物更佳的服务；该公司另一项比别人强的地方，就是鞋子品牌种类齐全，从18岁到80岁的用者都能买到好鞋。

谢家华认为，网络行销还有很大的成长空间，仅鞋子一项，他们才做到美国人口1.5%买主的生意，以后可以再扩大至人口总数的10%；此外，国外市场的行销，以及前往中国建私人品牌工厂等计划，都在他的发展构思中。

谢家华的父亲谢传刚，母亲李小林都来自中国台湾。谢传刚说，谢家华从小就有自己的思维及判断力，他是三个儿子中的老大，家里只要求孩子们对父母说中文，其余随自己决定发展，父母只协助但不干涉。

同时，今年感恩节后，Zappos.com的第一家直销店也已在赌城开设了。(中新网12月8日电 记者冯鸣台)台华裔将军接掌百人会之后|