

華夏導報

社址：中國文化大學編輯室：八六一〇五一
臺北陽明山華岡 電話：二二三三

中華民國五十七年十月十日創刊 第三三三三號
校刊 非賣品

創	張：人	行	社
發	張：人	行	副
社	鄭：長	行	長
副	王：長	行	副
行	吳：長	行	副
編	吳：長	行	副
輯	吳：長	行	副
行	吳：長	行	副
發	吳：長	行	副

慈善月攝影比賽

以本校榮民的生活為主題

（本報訊）同濟社、女聯會、慈安社聯合舉辦的「慈善月」系列活動之「攝影比賽」及「一人一信一卡」兩項活動，並自即日起至十二月十三日假大典二樓門口、同濟社、女聯會、慈安社辦理收件。

「一人一信一卡」活動，主題為對榮民伯伯之感恩信及感恩卡。

攝影比賽主題，為本校榮民伯伯生活，規格為5×7之黑白或彩色照一張（連作亦可），其照片背後須註明系級、姓名及作品主題之名稱。

攝影比賽取前二名及佳作三名，各領予獎金、及獎狀一紙，第一名壹仟元，第二名伍佰元，佳作每名叁佰元。歡迎全校師生踴躍參加。

海報觀摩展

即日起收件

（本報訊）由本校學生生活中心與廣告設計社聯合主辦的「全國北區大專院校海報觀摩展」，報名至十二月十一日止，每日中午假活動中心學術委員會辦理收件。盼各學社、社團踴躍報名參加。

此次觀摩展將於十二月十七日至二十日，於華岡博物館舉行。

展出內容分為四類：一、各大專院校之校慶海報、藝文活動海報、園遊會海報等；二、大專院校各系展活動海報；三、校內各活動海報；四、其他。

此次活動之主旨，在於提供全校同學對於海報設計的鑑賞機會，並且能夠對海報在校園活動中的地位，有更深的了解與認識。故希望對海報之收集有愛好的同學能夠提供海報，以便使更多的同學來共同欣賞海報。

（本報訊）「研21」活動相片已沖洗完畢，今（卅）日將截止登記，尚未登記相片者速於中午十二時十分至一時，至活動中心門口登記。

真理社 今日演講

（本報訊）真理社今（卅）晚七時，假大典五〇八邀請 Jack Jackson 演講「完美的人生」，歡迎全校師生踴躍參加。

歡迎參觀

（本報訊）由美術學社主辦的華岡秋韻書展，歡迎參觀。

Jack Jackson 先生，畢業於哈佛大學，現從事律師工作。

愛暉社與書法社

下週一接受頒獎

（本報訊）據課外組表示，榮獲七十三學年度全國績優社團的愛暉社與書法社兩個社團，將於十二月二日（下週一）本學期第四次團會中接受頒獎。

該項頒獎，由鄭校長主持，愛暉社及書法社各獲教育、部頒發獎金一萬元及獎牌一座。愛暉社指導老師謝觀光系主任唐學斌教授、前任社長地理四蘇任社社長美三A白適銘、各獲教育部頒發獎狀一紙，兩位下週一團會，社長並獲記大功乙次。以上人員，請於當日上午十時十分，準時前往華風堂。

化工學社發放

系信封信紙

（本報訊）化工學社今（三十）日中午十二時，於系圖發放第七屆系信封、信紙，各班班代表領取。

服務台

△法文二林瑞璋於賢二〇六遺失電腦用磁片一盒及電腦卡，盼拾獲者送腦卡，盼拾獲者送腦卡。

李宗穎等將赴法訪問

（本報訊）據課外組表示，本校法研所李宗穎、中美所巫宏仁、英文四吳國源等三位同學獲取為中華民國大學生赴法友好訪問團團員。

該團將於二十五日赴法訪問。

又，「國際經濟研習會」校內甄試錄取名單如下：

國貿四程文娟、國貿三崔久祥、劉道順、黃貴龍、鐘培誠、企管三康才嫻等六位同學。

（本報訊）大成館前操場今日起動工翻修。盼師生勿入內活動。

（本報訊）據體育組表示，本校大成館前操場，於十一月三十日起至十二月七日（動工翻修，預計施工八個工作天）。

該組特呼籲全校師生，於操場動工翻修期間勿入內活動，以免發生危險，此段期間在操場上體育課的班級，改在大成館前集合後，再由各任課教師帶往美軍營區足球場或其他場地上課。如有臨時公告，盼同學自行前往體育組公布欄查看。

大成館前操場 今日起動工翻修

（本報訊）據體育組表示，本校大成館前操場，於十一月三十日起至十二月七日（動工翻修，預計施工八個工作天）。

盼師生勿入內活動

（本報訊）據體育組表示，本校大成館前操場，於十一月三十日起至十二月七日（動工翻修，預計施工八個工作天）。

生輔組或法文系辦

△土資三吳奈恣本月廿八日於大義五〇七遺失皮夾，內有美國之重要證件 (Nati. Tan Wu) 拾獲者送該系辦。

團活

（本報訊）參加本校與吳東網球友誼賽的同學，於今日中午十二時五十分，在東吳大學網球場集合。

（本報訊）伯先學社定於十二月二日參加中山樓；參加者於當天上午八時四十分假山仔后三〇一號牌樓外三〇一號牌樓集合。

（本報訊）華岡社會服務隊，團社明（一）日假金山舉行「海之旅」聯誼活動，社員明日上午七時卅分假社辦集合。

（本報訊）文藝組定明日假大仁、大義籃球場舉行橘子盃球賽。

歌唱理名

（本報訊）七十四學年度北區大專盃象棋比賽，將於十二月十九日至廿二日，假淡江大學展開四天賽程，歡迎有興趣同學於十二月五日前自由組隊報名，詳情逕洽課外活動組協助。

又，七十四學年度北區大專青年民歌演唱比賽，由中興法商學院主辦，並於今日起至十二月十日止報名。

該項演唱賽，分團體組和個人組兩類，有興趣同學可自由組隊參加，詳情洽詢課外活動組協助。

社團會議

（本報訊）書法社今日中午十二時，假社辦召開「書法的巡迴」籌備會。

△愛暉社工服隊明晚六時，召開團舞晚會籌備會。

△勞工、錫麟學社今午於系辦，開參觀天文台協調會。

畜牧學社有關

△畜牧學社有關幹部，今日至社辦舉行畜牧杯行前協調會議。

△錫麟、勞工、勞服團今召開演講籌備暨協調會。

△覺民學社今午假陽明會議室，召開委員及小組長、幹部會議。

△演辯社今晚六時，假社辦開新生不辯論賽討論會。

又，凡參加大專不辯論比賽集訓同學，於今晚六時，假社辦集合。

（本報訊）據課外組表示，十二月六日為建國中學四十週年校慶。

當日上午九時起，假該校大操場舉行慶祝大會，有軍訓檢閱暨各項遊藝活動。

（本報訊）據課外組表示，十二月六日為建國中學四十週年校慶。

當日上午九時起，假該校大操場舉行慶祝大會，有軍訓檢閱暨各項遊藝活動。

（本報訊）據課外組表示，十二月六日為建國中學四十週年校慶。

當日上午九時起，假該校大操場舉行慶祝大會，有軍訓檢閱暨各項遊藝活動。

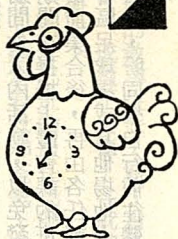
（本報訊）據課外組表示，十二月六日為建國中學四十週年校慶。

當日上午九時起，假該校大操場舉行慶祝大會，有軍訓檢閱暨各項遊藝活動。

連鎖商店探討系列之四

掌握分秒的王國

寶島鐘錶公司



企管學社企管研習小組

前言

國內的鐘錶業在近幾年中，所面臨的環境競爭壓力，可說是空前的；從產品的創新（如石英錶、電子錶）所帶來的技術衝擊，行銷管道的急速擴張（如寶島的連鎖經營），僑錶、劣錶、地攤貨的惡性競爭，到現在經濟不景氣的影響，使得業者如置身戰國時期，優勝劣敗、適者生存的事實不斷地在眼前發生。

然而，在業界中實力較為雄厚的寶島公司卻仍然積極開展業務，不為環境所擾，探尋其成功原因，該公司獨特的連鎖經營方式是主要因素。

前瞻性理念為連鎖奠基

民國45年第一家寶島鐘錶正式在台北北門口開張，基於「大量進貨、降低成本、增加收益」的經營理念，自民國45年起，寶島即開始在人口較多的地點（如三重、桃園）設立分公司，著重於增加銷售點、提高銷售量的內連鎖經營的萌芽階段，寶島以其經營分公司的經驗，開始步入整體規劃及企業管理的連鎖模式，直到今日已發展有61家連鎖的規模。

員工忠誠是晉升關鍵

連鎖總部的強大與否，是寶島成敗的關鍵，因此在人事、存貨、採購等管理，總公司都扮演著重要的角色。在人事方面：1.分公司（門市部）內主要有銷售人員及修護技術人員二類，前者現由總公司統一招收，並集中施以十天或一個月的職前訓練，而後再行分發至各分公司擔任實習店員，到一定資歷時擢升為資深店員。

後者則是由學徒、半師傅、師傅、副主任、主任的管道所養成。

2.總公司對分公司的人事考核：每半年由各分公司經理作初次考核，再由總公司人事課、稽核課及業務部收集資料會商作複考工作。

在寶島各分公司經理的職權有：對分公司內部人事的晉昇調職、業績的掌握、顧客抱怨的處理、售後服務的水準維持等。其人才來源主要為資深店員或技術主任，總公司視其資歷（一般資歷約需五年）、能力而擢昇，尤其是「對公司向心力」為主要考慮因素。

單品管理掌握存貨

由於鐘錶為單位價值高且型式種類達數萬種的商品，如果沒有良好的存貨管理與銷售策略，恐將造成業者經營上的沉重負擔。寶島對存貨的控制乃是採用單品管理方式，即每一隻鐘錶都有一個價牌，價牌上的號碼與總公司底冊的號碼是一致的，即使是十隻相同款式的鐘錶，也有十個不同的編號，每隻一隻鐘錶，就以牌上號碼在電腦中銷號，如此對於出貨控制及銷售分析都可由電腦上反應出來，進而對鐘錶款式趨勢、採購數量、存貨狀況進行掌握，成為增加銷售、減少成本的競爭利器。

採購的種類、數量應視市場的需求為宜。寶島的採購程序為：首先根據市場銷售分析，由總公司業務部向國外或總代理直接採購，其次由各分公司經理依法直接向總公司下訂單，因此分公司無法直接向外採購；一切的進貨、存貨資料都由總公司所掌握，達到對商品質與量的控制效果。此外，大量採購除使採購成本降低外，在質的要求與談判地位上有較高的優勢，如寶島設有品管部門對於銷售之鐘錶有行檢驗的效果。

商業區是立地要件

在設立分公司地點方面寶島考慮下列幾個因素：

1.考慮人口數：即考慮商圍內居住人口及流動人口，大約需七、八萬的人口才有設立的價值。

2.以商業繁榮區為主：以四周繁榮的情勢帶動消費者進店選購的機會，因此其附近商店以銷售一般消費品為主（如麵包、百貨、服飾），並為購買次數較多的必需品，而不以工廠區或購買次數較少的商圍（如傢俱店）為考慮地點。

3.參考同業的情況：鐘錶是一種較輕巧、高貴的商品，而不是特定的選購品（如電器類）顧客往往會多家同時挑選比較，因此競爭的對手較多的市場，常是寶島進入的市場，「假如只有一家寶島公司，生意反而不好做」謝經理篤定的說。

在地點尋找上主要有二個管道：
1.由總公司認可的儲備經理尋找，提供可能地點交由總公司審核。
2.由總公司行銷推廣部或業務部調查可能地點交由總公司審核。

二個管道的最後決定權皆在於總經理，如經核准後，由儲備經理實地勘查，同意者就由願意在該地營業之儲備經理開始籌備營業，不同意者則另行尋找地點。

人才與服務促使成功

寶島連鎖經營成功的理由：
1.經營理念的突破：二、三十年前，「利益分享員工」的理念，留住了優秀人才，同時使寶島在連鎖擴展上更加順利，而今形成



△地點突出的寶島鐘錶公司



△全省一致的門面擺設

一種優良的傳統，培育出特殊的企業文化，人員流動性小，向心力強，因此使得寶島在這個傳統的行業中高登霸主的寶座。

2.服務品質的穩定：由於鐘錶仍屬於耐久型的商品，因此售後服務及維護能力的好壞是購買者重要的考慮因素。累積數十年的消費者信賴是寶島與業界競爭的最大優勢。

3.較健全的訓練制度：對於技術人員，成立技術開發部，聘請中山科學研究院人員指導，定期或不定期召回總公司參加短期的持續訓練，以突破電子石英取代傳統機械的技術衝擊。對於門市及經理人員，分別舉辦在職訓練及管理層次訓練，以提高服務品質及管理素質。

4.產品的差異性：「別家買不到的，寶島都有」曾為寶島廣告訴求的重點，在此可見規模經濟帶給寶島在產品選擇的優越性。

努力制度化·合理化

「人才」是寶島連鎖經營中最受重視的資產，如何留住更多的優秀人才為公司目標努力，一直是寶島發展的瓶頸，因為人才有限、養成緩慢而使連鎖效率大打折扣。此外人也是成敗的主因，寶島以往用入股方式留才，但在今日，可能需要一個比較科學、比較有制度的體系才能留住新的優秀人才，因為成就感已不再是金錢所能塑造的，人事管道的擴展、管理與薪資的合理化、福利的改進是寶島邁向另一個層面的努力方針。然由於中國人都有「寧為雞首」的取向，寶島入股式的自營方式無疑地提供我們另一項的參考與選擇，它是否能成為中國人特有的連鎖經營制度？我們冀望其能更科學化、合理化、進而制度化如同美國的「麥當勞」，揚名世界。

整理：林剛華、戴必成 執筆：李金聰