

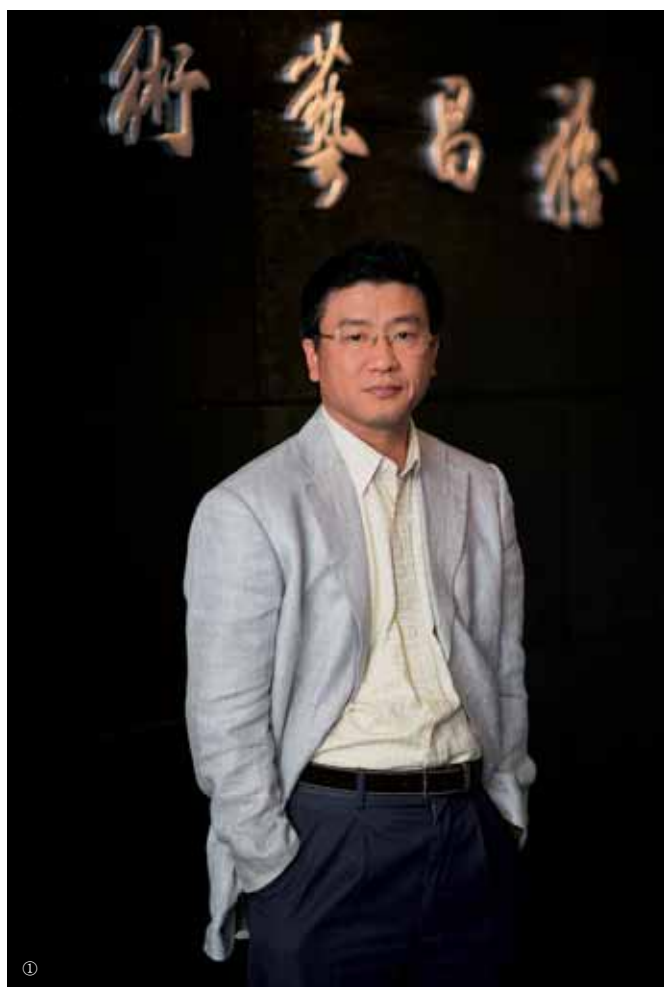
永不到巅峰

——致雅昌万捷

Text 崔自默

崔自默，原名崔宏勋。理工科学士、硕士，艺术史学博士，师从国画大师范曾教授。现为中国艺术研究院艺术创作中心专职创作员。主要著作有《从前》、《章草》、《为道日损——八大山人画语解读》、《崔自默篆刻集》、《余心有寄——崔自默书〈文心雕龙〉句》等。

本文摘自崔自默的博客：<http://blog.sina.com.cn/m/cuizimo>



昨天得到万捷的信息，说雅昌荣获11项香港印制大奖，立刻感到很愉快。前些天收到万捷发自英伦的信息，晚上即在中央电视台新闻联播节目中看到报道雅昌国际性新成就的新闻，实在为万捷和雅昌感到自豪。

我最早知道雅昌，是因为他给很多画家印过画册，质量很好，只是价格不便宜，但是，很多人还是选择雅昌，这似乎很奇怪。后来与雅昌的人接触，才知道万捷有一个经营秘诀，就是“把客户养懒”。“把客户养懒”，就是注重服务，服务就是市场，这是我近年的深切体会。在市场竞争日益激烈的今天，最大的竞争对手其实就是我们自己。只要有服务意识，让客户放心、省心，就能所向披靡，进入无竞争状态。雅昌在中国印刷业稳其牛耳，在国际上获奥斯卡式的印制大奖，为国争光，靠的就是服务。

“服务”二字，说来容易做到难。你没有十足的敬业精神，怎么服务？你没有精湛的技术水平，怎么服务？你没有科学的发展眼光，怎么服务？你的服务不能坚持如一，怎么服务？细节决定成败、心态决定成败，这些话似乎已经成了经营者的口头禅，但毕竟造就一支能真正服务客户的过硬的队伍，不是简单的事情。好逸恶劳、投机取巧、妄想天上掉馅饼、做一锤子买卖，现在很多公司都在重复犯着这样简单的错误。你自己都很懒，怎么把客



户养懒？人家凭什么依赖你，掏钱出来让你服务？现在的经济形势已经有序化，根本没有怀才不遇没有机遇的事情，只有你干不了埋怨自己无能的事情。既能干，又愿意干，这就是雅昌和万捷的作风。于是，很多人把市场拱手让给了雅昌，因为雅昌能为客户服务，能服务到位。

说起来，万捷是我的老乡，他朴实、细致、聪明而又勤奋，是值得学习的典范。“为人民艺术服务”，万捷如是说，这是他

的理想与信念，也是他大厦坚固的基础。万捷善于交朋友，跟很多艺术家都是朋友。他记得给朋友们发信息，报告公司的发展、成绩、喜讯。这既交流了市场信息，也沟通了彼此之间的感情，感情投资，可以说是艺术服务之外的重大内容。

全方位的服务使雅昌立于不败之地。雅昌艺术网现在已成为国内艺术服务的最大平台，把拍卖与收藏等市场信息科学地汇总起来，把艺术家、艺术品和艺术爱好

者扭结在一起，其中的劳动量不言而喻。不懈怠地提高服务质量，离不开前沿科技的利用，雅昌加大国际先进技术学习与交流的投入，有其战略发展的眼光。

如果说雅昌在文化产业领域登上了珠穆朗玛峰，这话不错，但我更愿意把雅昌比作大海，深广无边。祝愿雅昌再再努力，永不到巅峰。