

经济观察报

The Economic Observer

M1NT: 一家私人会所的商业秘密

□撰文:李天胜

在一些私人会所当中,他们标榜自己可以为会员做任何事情,比如把他送上月球,或者以他的妻子或者儿子的名字为卫星命名。对于M1NT来说,他们最引以为豪的是他们开启了一个全新的商业模式。这家声称自己是全球第一家股东制私人会所的富豪俱乐部,既为股东提供服务,还为他们提供赚钱的机会。

年仅30岁的Alistair Paton在25岁那年有了这个想法。这位年轻人曾经担任过世界银行副行长Ken Newcombe、澳洲参议员和联合国的顾问,并在1999年创立二氧化碳排放配额交易,现在,他想到的商业点子是:成为M1NT的会员支付年费后享受服务,而加入M1NT的股东无需支付年费即可享用服务,还可分享公司的红利。

2006年,M1NT香港盛大开幕,并迅速成为香港最

顶尖的私人会所。M1NT提供的资料显示,M1NT香港在开业后的第一个会计年度里,使300名股东享受到了80%的股价上涨,并得到了15%的分红,股东的实际利润总额超过了5,400,000港币。2007年戛纳电影节期间,1500名嘉宾聚集在价值3900万美元的别墅内共同庆祝新会所落成。2008年10月将轮到上海,而不久之后,北京将成为M1NT的下一个落脚点。

在M1NT的股东和会员名单上,我们可以看到这样一些显赫的名字:Val Kilmer, Ivana Trump, Daniel '007' Craig, Chelsea足球俱乐部主席Bruce Buck, Kurt Russell和F1方程式车Mark Blundell。10月之后,会有多少中国富豪的名字和他们排在一起?这家声称找到了特殊赢利模式的俱乐部,其商业秘密又在哪里?也许,Alistair可以告诉我们答案。

聚·焦
FOCUS

Alistair Paton, M1NT创办人及集团首席执行官



Q: 我们想知道,M1NT可以为你们的股东和会员做什么事情?你们为你们的股东和会员做过的最夸张的一件事情是什么?

A: 我们从10个行业中精心挑选了最顶尖的精英人群,而我们的私人会所就是为这批精英提供最顶级的优质服务。另外,我们的私人会所在为这些企业家、CEO、权利政客提供了一个社交网络,这也正是他们所需要的。过去,我们可以在几个小时内为一位高层股东提供私人飞机。现在我们可以根据每位股东及会员的特定要求提供服务。另外,除了为股东提供的服务外,我们还为他们创造了一个投资机会,“在消费的同时赚钱”,这是M1NT所独有的经营理念 and 模式。

Q: 在M1NT中,股东可以分红,那么利润从何而来?对于股东来说,投资M1NT和投资一支股票有什么不同?

A: 我们大部分的利润是来自于酒类饮料的销售。在我们第一个年度的实际运作中(截至2007年10月31日),饮料收入比计划增长29%。额外利润来自各种活动和会费。M1NT也一直是Versace, Chaumet, Harvey Nichols, Vertu, Porsche and Krug这些奢侈品牌的产品发布等活动时的首选场所。

M1NT香港已经证明了我们的商业模式是相当成功的。在上海会所开业的一个月内,我肯定又将产生巨大的轰动。我们的首要目的是在中国创建一个品牌,一个展现顶级的奢华享受及高端的生活方式的。那些投资M1NT的客户也正是创造和发展这个不可估量的品牌的过程中的一部分。

Q: 十月份M1NT上海就要开业,你也曾经委托别人对中国的市场做过调查,那么你对上海和中国有着怎样的认识?另外,我们知道M1NT上海还包括不少非M1NT元素,请再透露些M1NT上海的细节?

A: 的确,我们在M1NT上海开业之前已经做了很多调查工作。中国正在经历

经济和社会高速成长的阶段,中国的消费者非常有活力,上海表现得尤其明显。我几年前第一次来上海时会见了许多在金融业、时尚产业和地产业的精英人士,他们现在已成为了我们的股东。

在上海,我们从这个城市至少10个行业的社会精英中精心挑选了500位股东,他们需要完成一份申请表及一份股东和会员的认证评估表。我们要确保找到的是合适和高收入的人群。M1NT的设计团队拥有八百万美元的预算,M1NT上海会展现出最前沿的曼哈顿内部装修风格,配有日本露天SPA设施的顶级屋顶露台,时尚的酒吧台及世界顶级餐厅。

Q: 你个人曾经经营过外汇交易,还创立二氧化碳排放权的交易,和一般人相比,你的财富的获得是不是显得没有那么困难?对你来说,财富意味着什么?

A: 一个你永远都无法填满的东西就是你的银行账户。财富对我来说不是用金钱来衡量的,还包括了创造财富的这个过程。