

经营之道

生意经

莫做“精明”商家

前些天,笔者陪妻子去菜市场买菜。路过一家摊位时,女摊主十分热情地招呼我们去买她的菜。见女摊主如此热情,笔者便欲走过去。不想妻子拉了拉笔者的衣角,轻声说,到隔壁那家男摊主处去买。笔者向来不太逛菜市场,见妻子如此举动,便有些纳闷。

买好菜后,在回来的路上,妻子向笔者道出了其中的秘密。原来那位女摊主,表面上看很热情,但找她买菜,如果说买一斤,她便会往电子秤盘里反反复复添一把再减一把,多一丁点也不行,有时候反而短斤少两。而那位男摊主不一样,找他买菜,总是在称好之后,再随手给你添一把青菜,或额外赠送你几根葱、一块生姜之类的。

原来如此。妻子是看不惯女摊主的“精明”,而看中男摊主的“大方”。

众所周知,人都有潜在贪小便宜的心理。添一把,是摊主满足顾客贪小便宜心理的举动,会使你沾沾自喜,下次乐意再来光顾。减一把,则是摊主潜意识满足自己贪小便宜心理的表现,却会让顾客内心不爽,下次无意再回头。

笔者认识一位卖猪肉的老板,到他那里买肉,无论你再买多少,过秤后他总要再割一片肉添给你。现在猪肉价格不低,每每添一点,一天下来也不算少,难道他就不怕亏了吗?老板笑了笑:做生意不能这样算账,特别是小生意,得算薄利多销的账,你添人家一点,客源就会慢慢多起来,别人一天卖一头猪,我可以卖两头,实际上我的赢利还是比别人多出不少。

由此可见,添一点,不是亏了,而是赚了!卖菜卖肉如此,做其他生意亦是如此。但愿能给众多的商家多多少少留下一些启示。(叶金福)

创业名言

●给自己留了后路相当于是劝自己不要全力以赴。

●创业要找最合适的人,不一定要找最成功的人!

●财富是猫的尾巴,只要勇往直前,财富就会悄悄跟在后面。

●所谓过高估计自己的力量,就是把商场竞争仅仅理解为资本实力的较量,却忽略了人心的向背和金钱以外的成本。



创业与财富

淇滨区杨志如自行车店的生意经——

售后服务好 顾客自然来

□本报记者 原昆鹏 文/图

说起4S店,大家都会想到整车销售、零配件提供、售后服务、信息反馈四位一体的汽车经营模式。但记者近日发现,淇滨区有一家“自行车4S店”,除了销售各种自行车、零部件和户外装备外,还为车主提供免费维修、充气、清洁、上润滑油等自行车相关维护服务,每周末他还提供2条~3条户外骑行线路,供新老驴友选择。

今年26岁的杨志如就是这家自行车店的老板,说起自己的创业经时他信心满满:“只有把人做好才能把生意做好。”

创业从兴趣开始 爱上自行车 开家组装店

2005年,18岁的杨志如中专毕业,该找什么样的工作让他犯了难。一次,他在网上看到了BMX极限运动(平地花式自行车),这让他兴奋不已。杨志如从小就喜欢运动,尤其偏爱骑自行车,通过网络观看BMX极限运动,他与自行车结下了不解之缘。冲着对自行车的热爱,他到亲戚的自行车店里学起了维修和销售。“一开始什么都不会,多亏网络给了我一个很好的学习平台,哪里不会就上网查,然后自己摸索,慢慢经验多了,在行内也有了一些名气,很多人专门找我修车。”杨志如说。

随着对自行车的了解和研究,杨志如对自行车的爱已是欲罢不能,2007年他萌生了自己开一家自行车店的想法。“一开始,家里人觉得我年龄太小没经验。但是我坚持要自己创业,并开始慢慢寻找适合自己的品牌。”杨志



杨志如为顾客调车。

如说,当时DIY自行车(组装自行车)特别流行,他就把车行定位在中低端卖成品自行车,高端销售DIY自行车。配件自选,颜色自己设计。

杨志如说,当时在淮河路租了一间70平方米的门面房,前面摆放车子及配件,后边隔出来20多平方米当仓库兼卧室和厨房。转让费、房租再加上进货就用去将近6万元,没有什么积蓄的杨志如瞬间感到压力倍增,“刚开始的生意很不景气,因上门顾客较少,头两年就赔了4万元钱,但我坚信自行车这项运动肯定会流行起来,所以一直咬牙坚持着。”

杨志如说,自行车的维修等售后服务至关重要。他发现,来店里的顾客大部分是为修车,但顾客的车是在其他店买的,“我试着问顾客为什么不回原店去修,他们说原店不愿意修这些小毛病;还有一部分人说原店修不好,让换配件,可换配件又太贵。”

有些车的毛病其实是配件的质量不行,此后再遇到这种情况杨志如就劝车主回原店维修,因为车在保修期内,回原店更换配件,根本不用花钱。杨志如说:“或

创业从诚信做起 做好人才能做好生意

“一直以来我都以做事先做人前提,把人做好才能把生意做好,我认为做人 and 经商的基础是诚信。开业至今,我坚持给顾客

提供价格最实惠、质量最好的商品,同时为顾客和车友提供尽可能多的方便,时间长了,信誉有了,口碑有了,客源自然增多。”杨志如说,他提供免费维修、给各个俱乐部提供服务、组织公益活动等多种形式供顾客和车友服务,同时他还每周末提供2条~3条户外骑行线路供车友选择。每年冬季他坚持搞免费保养活动,让车友们在来年的春天放心、安全地出行。

杨志如说,自行车的维修等售后服务至关重要。他发现,来店里的顾客大部分是为修车,但顾客的车是在其他店买的,“我试着问顾客为什么不回原店去修,他们说原店不愿意修这些小毛病;还有一部分人说原店修不好,让换配件,可换配件又太贵。”

有些车的毛病其实是配件的质量不行,此后再遇到这种情况杨志如就劝车主回原店维修,因为车在保修期内,回原店更换配件,根本不用花钱。杨志如说:“或

许有人会问,为什么不直接说明这车是质量问题?我觉得用攻击同行的方式来做生意是不道德的。后来遇到一位顾客,让我更加肯定了我的做法,这位顾客在我店里看中了一款车后又去其他两个品牌店比较,最后又回来买了我的车。他说,其他两个店里都说你的车不好,人也不行,修车技术也不行。但你没有说过他们一句坏话,喜欢你的为人处事,所以回来买你的车。”

创业视技术为本 售后服务好 顾客自然来

在苦苦支撑了三年后,杨志如的店终于有了起色,2010年他淘到了人生第一桶金,这一年他的自行车店净挣5万元左右。这一年他考取了自行车项目中华人民共和国二级裁判证,同年修完了社会体育指导员培训课程,并获得社会体育指导员培训证书。

因为售后服务比较好得到了很多车友的肯定,车友都亲切地称他小如,自行车有什么问题,交给他一定能解决。如今,杨志如在原店的附近新租了一间100平方米的店面房,两个店面经营不同种类不同档次的自行车,以及零部件和户外装备,一年的利润能达到20万元。

对于以后的发展杨志如说:“一个好的经营者应不断弥补自己的不足,尽力为客人解决问题才是根本。所以只有把技术练得更成熟,才能得到顾客的信赖。我相信,只要坚持我的人生观、经营理念,车店的生意会越来越越好。我喜欢单车,热爱单车,希望有一天我可以骑着单车和车友一起游遍全国。”

28岁的马银龙是吉林大学地质工程专业在读博士生,长春市金诚切削刀具有限公司创立者。1000平方米2层小楼,15名员工,这就是他“钻头人生”的起点。

2010年他带领团队凭借“高效耐磨仿生金刚石钻头和刀头”项目夺得长春市首届青年创新创业大赛一等奖,当年8月正式开业创业。

“前些天,我们刚签了一个85万元的大单,马上还要签一个十几万元的单子,公司正在慢慢走向正轨。”马银龙介绍,目前,他的仿生钻头生产基地已经投入使用,预计2013年营业额会超过400万元,2015年有望达到1000万元。

他说,创业无论是一条直线还是一条曲线,都不应轻言放弃,凭借自己的才智和努力,人人都会收获梦想,因为“人比山高,脚比路长”。

图4月27日,马银龙(左)在进行钻头烧结前的整套模具检查。

新华社记者 王昊飞 摄

什么?侯自强也向记者作了解答:“根据我们的业务流程,客户首先会提出申请。销货方向工行申请办理发票融资时,须提交银行要求提供的有关资料。然后银行会做调查核实工作,业务经办受理销货方发票融资业务申请后,对销货方和购货方资信及交易情况进行调查,并在规定时间内给予借款人答复。”

随后,可以签订合同了。“按照工行相关管理规定审批同意后,业务经办与销货方签订发票融资业务合同,并在银行开立应收账款收款专户。”侯自强说。

合同生效后,客户可以领取银行发放的融资。侯自强告诉记者:“工行落实融资条件后,按规定发放融资款项,向买方发送应收账款收款账户变更通知,并转寄发票。”

“应收账款到期后,买方将款项汇入银行收款专户,银行扣除融资本息后,将剩余货款归还客户。”侯自强表示。

工行理财产品之窗

工行国内发票融资：

企业提前回笼资金的好助手

□本报记者 汪丽娜

“我市许多中小企业发展很快,业务很多,可是流动资金紧张,这种情况能得到工商银行的帮助吗?”“我们银行能为中小企业提供多种融资服务,如果企业想提前回笼资金,我可以推荐一个好助手——国内发票融资。”5月2日,记者和中国工商银行鹤壁分行公司业务部经理侯自强就企业融资问题进行了探讨。

提前回笼资金,缓解资金压力

侯自强告诉记者,如果销货方以其赊销产生的应收账款为质押,工商银行可以提供短期融资。“国内发票融资是指境内销货方在不让渡应收账款债权的情况下,以其在境内商品交易中所产生的发票为凭证,并以发票所对

应的应收账款为第一还款来源,由我行为销货方提供的短期贷款。”他表示。

“国内发票融资可以帮助企业提前回笼资金,缓解资金压力,加快资金周转,扩大市场规模。”侯自强介绍,使用国内发票融资业务,客户的准入门槛较低。“基于具体的商品交易质量,我们为商户办理融资,可免担保,手续十分简便。”

“销货方持有对单个或多个购货方的多张发票的,可一次同时打包办理。”侯自强说,“融资金额最高可达发票金额的100%。”

赊销商品,可通过银行提前取得货款

“这项业务适用于采用赊销为付款方式的国内货物贸易或服务贸易。”侯自强表示,使用国内发票融资业务,购货方一般为大

型企业,其资信状况良好,有较强的支付能力。“办理国内发票融资必须以真实、合法的交易和债务关系为基础。”他表示。

“我们要求销货方与购货方发生较长时间业务往来,所售商品质量合格,极少发生退货。”侯自强说,“中小企业向大型企业赊销商品,在完成交货并检验合格后,可将应收账款转让给银行,提前取得货款,银行同时提供融资和收款服务。”

具备相应条件,准备相关资料

侯自强告诉记者,申请融资应具备相应条件。“首先要有依法核准登记,具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件。”他介绍,“申请这项业务还要拥有贷款卡和开户许可证,并在

办理流程简单方便,应收账款到期汇入银行

国内发票融资的办理流程是

打造青春“加油站”

——鹤壁供电公司团员青年工作纪实

□本报记者 渠稳 通讯员 杜涛

“面对困难我们要学会坚强,要永葆青春的激情,只要我们坚持不放弃,就什么都可以做到……”4月28日,鹤壁供电公司举办“我的青春故事”励志讲堂,邀请公司20位“十佳青年”正式候选人讲述自己的成长历程和人生感悟。

近年来,鹤壁供电公司积极营造团员青年立足岗位、建功立业的良好氛围,公司青年群体在公司发展、安全生产、优质服务等各项工作中充分发挥生力军作用,共同谱写了一曲动人的青春交响曲。

“青年安全生产示范岗”强化责任立新功

“我们共同的名字是青年,青年就意味着负责任、有激情和愿奉献。”在富士康鹤壁科技工业园施工现场,鹤壁供电公司检修专业继电保护班班长李振计表示。记者了解到,在重大工程或重点项目施工中,公司各级团组织充分发挥团员青年生力军和突击队的作用,积极投身生产实践。

富士康鹤壁科技工业园是鹤壁市招商引资重点企业。在该工业园专线架设工程中,鹤壁供电公司富士康项目青年突击队面对重重困难和工期压力,迎难而上,变压力为动力,每天早上5时开工,晚上最晚12时收工,在确保安全和质量的前提下,集中力量赶工期,仅用了18天,架设10千伏线路4301米、出线电缆400米,铺设线杆94根,比预计工期整整提前10天。这样的速度,使得富士康鹤壁科技工业园投资方代表乔智对供电部门给予了“非常满意”的评价。

鹤壁供电公司还以“青年安全生产示范岗、安全监督岗”活动为切入点,围绕公司安全文明施工,积极开展以“查隐患、提建议、保安全”为主题的“青年身边无违章、青年身边无事故”实践活动,充分发挥义务监督作用,进一步落实青年员工安全工作。

“青春加油站”传递青春正能量

“个人的成长离不开公司的培养,青年职工要勤思考,树立对工作的责任感,才能在成长的道路上迈出坚实的步伐……”在鹤壁供电公司团委举办的“新征程、新作为、新风尚”青工联

谊会上,调度班班长宋晓磊作为优秀班(组)长代表,与青年职工共同分享成长经历。这也是公司团委打造“青春加油站”特色团建工程的一个缩影。

针对当前团员青年思想多元化、活跃化的现状,鹤壁供电公司团委着力打造“青春加油站”特色团建工程。从励志讲堂等方面入手,通过建立“鹤电青年之家”QQ群,举办青年员工联谊会、时装秀、健身操比赛,开办青春夜校等一系列活动,为团员青年思想、素质、作风和能力“加油”,引导青年员工坚定信仰,珍惜工作岗位,营造“懂感恩、树正气、有勇气、增才气”的浓厚氛围,为鹤壁供电公司的发展贡献青春。

鹤壁供电公司团委书记王瑞华介绍,团委就是青年人的家,通过打造“青春加油站”特色团建工程,搭建团委与青年职工“联心、联志、联谊、联情”平台,用正能量全面占领供电区青年员工思想阵地。

“绿丝带”青年志愿者服务展风采

“一次次志愿者活动,让大家找到了发挥工作热情的舞台,充分体会到‘帮助别人、快乐自己’的美好滋味。”鹤壁供电公司“绿丝带”青年志愿者服务队队员宋秀梅笑着告诉记者。

2010年10月28日,鹤壁供电公司“绿丝带”青年志愿者标志正式启用,他们把电力客户、社区困难家庭、失学儿童、孤寡老人等当作服务对象,倡导“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神,向社会传播“诚信、责任、创新、奉献”的核心价值观。

为了增强“绿丝带”志愿服务的辐射力,该公司团委还通过加强与市志愿者服务工作站、市直单位团委等部门的沟通联动,积极服务民生,增强品牌辐射效果。

今年以来,鹤壁供电公司“绿丝带”志愿服务与雷锋精神相融合,重点开展了进社区送关爱、播撒“一片情”,进校园润春苗、甘为“一滴水”,进乡村惠“三农”、当好“一粒种”,进万家乡善事、愿做“一缕风”主题活动,传承雷锋精神,促进鹤壁供电公司青年志愿服务常态化、长效化。

“青年是公司发展的未来和希望,公司党委要以党建带团建为青年搭台,也希望他们立足本职工作,为青春加油,为公司和电网发展加油。”公司党委书记宋宇凌对公司青年人寄予了厚望。

“篮球爱好者不容错过的盛事”——市民热议四国男子篮球对抗赛

□本报记者 马飞

“听说了吗,四国男子篮球对抗赛要在咱市开打了,到时候看看去吧。”“那是必须的!听说有美国、立陶宛的职业篮球俱乐部呢,还有CBA的强队新疆广汇。”近几日,“淇河酒业杯”四国男子篮球对抗赛成为人们街头巷尾热议的话题。

家住淇滨区福田二区的杨先生是一位“资深”篮球爱好者,大学时期,作为校篮球队的主力,曾参加过全国大学生篮球联赛。如今,已经参加工作5年的杨先生依然保持着对篮球的热爱,工作之余,他还经常约上三五好友到篮球场挥洒汗水、切磋球技。“作为一名篮球爱好者,能在家门口欣赏到这样高水准的国际篮球赛实在是太棒了!”杨先生告诉记者,“由于种种原因,我错过了去年在咱市举行的NBA明星中国挑战赛,这次四国男子篮球对抗赛我一定要去现场观战。”

与杨先生相比,家住淇滨区淇水春天小区的刘先生显然比较幸运,他在去年现场观看了NBA明星中国挑战赛。“那是我第一次到现场看球,跟坐在电视机前观看完全是两个概

进口空调可以试用30天? 走过,路过,不要错过,快来明电器看看吧

本报讯 (记者 岳婷婷)进口空调可以试用30天?不错!如此“实在”的优惠活动在国内还真是少见:您选中店里任意一款空调,明电器为您安装,并让您试用30天,试用后付款。质量行不行,顾客说了算!试用一个月后,如果您对产品不满意,还可以无条件退货,并补偿您使用该空调所消耗的电费。

5月2日,明电器董事长王崑明在接受记者采访时说:“作为我市第一家纯进口家电经销商,我们尽心竭力服务于鹤壁百姓。5月3日至9日,凡在我市淇滨区居住,获得过市级以上劳动模范、先进工作者、五四青年

奖章等荣誉的个人均可凭荣誉证书、个人身份证复印件一份,到明电器选择任意一款空调,办理试用手续,预约安装。除此之外,持5月3日的《鹤壁日报》或《淇河晨报》上本则报道的市民,也可获得到明电器(淇滨客运总站对面)报名登记的资格,只要您来登记,就有机会参与此次空调体验活动。名额只有30名,机会难得,不要错过啊!”

明电器的忠实顾客王风告诉记者,明电器内大金、日立、东芝等品牌电器他都用过,产品品质不错,噪音低、能耗小,买了几年了,电器目前还没有维修过。

