

经营之道

创业故事

给你一杯沉香水

一日悠游，笔者误打误撞地进了一家沉香店。店主是个优雅的中年女子，客气地请笔者坐下。船底木的凳子，满屋子沉香原木，感觉很出尘。接下来，就是一起喝茶。她没有用普通的白瓷杯请笔者喝茶，用的是一个仿汝窑的杯子。先是闻香喝茶，然后就是沉香煮水。主人的这种营销手段很厉害，叫做寓营销于无形，完全感觉不出她在卖东西，就是觉得在和一个老朋友聊天。她会用茶具和沉香煮水这种隆重的仪式招待一个陌生人，她也深谙舍得之道，要想取之，必先予之。

给你的客户一种不寻常的感觉，那么你的营销就成功了一半，起码你的客户会记得你。

其实，不管你做什么生意，总需要主顾吧，用现在话说就是粉丝。那么如何满足粉丝的需要呢？首先就要有附加性，也就是服务。服务，两个字说起来简单，要做起来很不容易。比如这个卖沉香的人，她给客户基本的服务是出售好沉香，但是拥有好沉香的商家不少啊，那么就就得给客户尊贵感，让客户觉得自己是她眼中尊贵的人，所以那杯沉香水是赢得客户的关键。用来煮水的沉香，一定得是好沉香，不是谁都能喝到的。另外，要让客户依赖你，就得满足客户内心多种要求，就要有创意。比如那个与众不同的杯子，让你的客户感觉你对他格外用心，这样他就容易对你形成购买依赖。

在贵重物品营销的时候，满足客户的重要性显得更重要，就是让你的客户时刻保持着VIP的优越感。

所以，面对你的客户的时候，要不吝惜自己的一份感恩情怀，也不要吝惜那一杯沉香水！

(王雪)



创业与财富

山城区国税局 开出本辖区首份“营改增”发票



8月1日，在山城区国税局开出了第一份“营改增”发票。

淇河晨报记者 张志嵩 见习记者 郭晓晨 摄

本报讯（淇河晨报记者赵玮 通讯员 王荣保）8月1日上午9时许，在山城区国税局办税大厅，山城区国税局的工作人员为鹤壁国家粮食储备库开出了第一份“营改增”发票。这标志着山城区国税局“营改增”试点业务正式上线，“营改增”试点工作进入实质阶段，为9月1日的申报工作奠定了基础。

据介绍，为做好山城区“营改增”改革试点工作，山城区国税局全体职工在认真学习领会“营改增”有关政策文件精神以及先行试点省份的做法、经验基础上，成立改革试点领导小组，结合实际制订了试点实施方案，不仅顺利完成“营改增”纳税人数据信息交接，并就如何进行“营改增”政策辅导、如何加强“营改增”这一部分纳税人的管理平稳过渡以及“营改增”后对地方财政收入的影响进行了探讨。

打烧饼起家的面食店老板——张玉军艰难创业记

□本报记者 岳婷婷

今年38岁的张玉军当初怀着想让人过上幸福生活的朴素理想，艰难地走上了创业之路。他和妻子不怕吃苦、不怕跌倒，靠着自信诚信，永不放弃追求，一步步地走到了今天，生意逐渐红火起来。

不到三个小时，两吨 营养鲜面食品批发一空

7月27日清晨4时50分，闷热的天还不亮，我市一家大型蔬菜批发市场内已是车水马龙，人声鼎沸。记者观察到，张玉军经营的营养鲜面批发档进货的客户非常多，张玉军一边热情地招呼着前来的老顾客，一边帮着其他顾客装货，妻子忙着算账收款，两个营业员抓紧售货。大超市客户一要就是几百斤的普通面条、油面、朝鲜面、烩面、热干面、饼丝等，小的饭馆也是几十斤地买手擀面、柳叶面、荞麦面等各种鲜面食品。

车流人流不断，送走老客户，又迎来新客户，张玉军夫妻和员工们都忙得满头大汗。刚6时多点儿，

张玉军家的2000多公斤营养鲜面食品批发一空，市场内也渐渐地安静了下来。

张玉军说：“我们每天晚上9点开始加工鲜面，因为品种较多，我们夫妻俩加上三个员工，要忙一夜。第二天一早4点多就开始批发，一般6点多就能批发完，天天忙得像打仗一样，虽然有点累，但看着生意一天天好起来，心里就很舒畅。”

从打烧饼、养鸡、开美容院，到开面食店，张玉军的创业路一波三折

最初创业时，张玉军和妻子仅有20多岁，那时他们在山城区的农村生活。劳作一天后，总觉得还有使不完的劲，想干点啥挣钱，让家人过上衣食无忧的日子。

张玉军的妻子对记者说：“没想到创业的路那么难走，当时真到了走投无路的地步。”刚开始，夫妻俩从摆小摊做起，打烧饼挣钱。干了一段后，他们又想搞个大点的项目，看到别人养鸡干得挺好，他们也筹资干起了养鸡。可没想到的

是，养殖行业风险很大，干了几钱没赚到，竟然还赔了13万元。

张玉军没有被困难吓倒，他们又到市区办了一个小美容院，惨淡经营了一段时间，生意还是做不下去了，算算账，又赔了3万元。

张玉军陷入了深深的思索中，他决定想清楚后再做。于是，他来到淇河边一家农家乐当厨师，妻子则到亲戚开的面条店帮忙。后来，面条店生意越来越好，张玉军也过来帮忙。张玉军夫妻俩边干边学。一次，在和一个生意很成功的老板聊起如何创业时，这位老板建议，先从小店干起，逐渐扩大生产。面条在河南是个传统行业，想经营下去，不准。如果想做大，不容易，要多动脑筋。

淇滨区一家大型蔬菜批发市场建好后，在亲戚的鼓励下，不服输的张玉军经过深思熟虑，2012年在市场里开了门面，做营养鲜面食品批发生意。

“市场需要啥，我们就生产啥”

张玉军投资购买了和面机、

压面机、切面机及附属工具。一开始他们就生产五六种面条和饼丝，尝试着批发，看到生意还行，张玉军决定根据市场需求，增加新品种，以面食为主线，继续发展下去。店里新增加了设备，陆续生产推出刀削面、饸饹面、柳叶面、热干面、荞麦面等十几种适销对路的新品种，客户也比较认可。

为了打出品牌，张玉军重点在保证质量、提高服务、增加新品种上下功夫。具体就是只用证件齐全的大厂家生产的面粉，严格把好生产环节卫生；保持价格优势，不管是大超市还是小客户都要热情服务。目前，他又在调研市场，准备再上一些如蔬菜面、鸡蛋面、杂粮面等新品种。

张玉军高兴地说：“我会顺应市场，不断增加营养鲜面食品的品种，不断扩大规模，市场需要啥，我们就生产啥。下一步，我计划在面食批发区再增加一个柜台，位置靠前移，20多种营养面食食品在柜台上一字排开，为客户提供一站式服务，达到客户满意。”

生财有道

金蝉淘金

炎炎夏日，在周口市商水县及周边的广大农村，由金蝉带来的商机让当地农民欣喜不已。所谓金蝉，俗称“知了猴”、“爬叉猴”，是指出土前后的幼蝉。每年的7月份，是金蝉破土而出的季节，当地人专门走乡串村收购金蝉，销往县乡的各个市场。据了解，金蝉具有极高的药膳营养价值，每只收购价格为0.25元，但销往饭店可以卖到每公斤80元~100元，而且销路不愁。不过医生提醒，“知了猴”虽然味道鲜美，但切忌多食，以免消化不良引起身体不适。图为7月15日，商水县练集镇一金蝉交易市场一角。

刘飞 魏红 摄

探索音乐教学中创新能力的培养

□山城区鹿楼乡胡丰中心校 孙瑞雪

培养具有创新精神和实践能力的人才，是教育改革与发展的方向。如何在音乐课中培养学生的创新意识和创新能力？我认为应把音乐学习的主动权还给学生，以学生为本，培养孩子对音乐的兴趣，让学生在实践中学到知识。下面是我在音乐教学中的几点粗浅看法：

一、更新教育观念，突破传统教学模式

让学生去创新，首先要给学生创造一个民主、生动活泼的课堂气氛，教师要与学生建立平等的和谐的师生关系，提倡师生换位，使学生的主体作用得到发挥。如在讲《摇篮曲》一课导入课时，我问“你们的启蒙老师是谁？”大多数同学回答是“妈妈”，大家互相谈感情，忽然有位学生说：“我的启蒙老师是爸爸。”引起同学们的哄堂大笑，我及时用手势及眼神制止了他们，并用鼓励的眼神看着他，对他说：“请你谈谈你的想法吧！”在老师的鼓励下他开口了。我又及时引导，爸爸给你们的爱就像妈妈的爱一样温馨，大家也加入谈论，课堂气氛变得活跃起来，这名学生也变得更自信了。

二、创设情境，培养学生的想象力

爱因斯坦说：“想象力比知识更重要……”音乐教育是培养想象力、创造性思维的重要学科。很多音乐都是有故事内容的，让学生根据歌词编创故事，可以激发学生的创新能力，更好地理解音乐。例如我在教唱歌曲《小白船》时，先让学生闭上眼睛，边听边想象歌曲所表达的意境，当我唱完《小白船》时，孩子们都争先恐后地描绘出一幅幅色彩斑斓的图画。有的说：“微风吹着海水轻轻泛起波浪，小白船扬帆起航去了，渐渐地越开越远，

终于消失在地平线上。”但有的孩子不同意，认为：“小白船是乘着黄昏的余晖，远航归来，我认为在演唱结尾应逐渐慢下来，但不是轻下来，仿佛小船越开越近慢慢靠岸了。”不同想象力产生不同的演唱效果，这就是创造的萌芽，教师不必强求一致，可以让孩子张开想象的翅膀，无拘无束地自由飞翔。通过编创故事，使乐曲充满了生命力，变抽象为直观，学生也更容易理解和记忆。

三、培养学生的好奇心和求知欲

学生的好奇心和求知欲是学生学习的基础。“问”是儿童好奇心和认识需要的表现形式。“问题”是思维的起点，“怀疑”是知识之母，也是创造之母。如果一个人对某个问题毫无兴趣，那他就不会有什么创新。所以，教师的责任就是要千方百计地保护和培养学生的求知欲和好奇心。如在教唱《大鹿》时，我是这样导入新课的：在美丽的大森林里，住着许多可爱的动物，它们中间发生了不少恐怖而又惊险的故事。然后在背景画中贴上了一座房子、一支猎枪，再配上背景音乐。这时，有几个同学实在忍不住了，大喊了起来：“老师，你怎么还不讲故事呀？”这是一个很好的开头，学生有了很强的求知欲望，这节课也就成功了一半。

四、放开说话，提供表达的机会

在传统的音乐教学中，我们常见的唱歌课就是教师唱一句，学生学一句。一节课下来，老师累，学生更累，而且学生觉得枯燥无味。在新一轮课程改革中，充分发挥学生的主体作用，把主动权交给学生，让他们有思考的空间。同时，解放学生的嘴，允许他们“畅所欲言”。在音乐课中，一首歌学会后，再反复唱，学生往往没了兴趣。我利用学生爱编儿歌、顺口溜等特点，让他们为歌曲创编歌词。如歌曲《同

唱一首歌》，原歌词为：小冬木小卓玛，小古力小莲花，从小同唱一首歌，亲爱的祖国像呀像妈妈。有的小朋友在编歌词时，把自己的名字和其他同学的名字编了进去。真所谓“百花齐放”，一段段奇奇怪怪、令人捧腹大笑的歌词涌向耳界。在《我有一只小羊羔》创编活动时，我让小朋友上台演唱自己编的歌曲，一个小朋友这样唱道：“我有一个奥特曼，奥特曼，奥特曼，本领高强专打怪兽，专打怪兽。不论我到哪里，到哪里，到哪里，奥特曼总在我口袋里，口袋里。”在说说笑笑唱唱这样轻松的环境中，学生无拘无束，创作欲望一发不可收，讲卫生、爱劳动、爱唱歌等积极向上的歌词也应运而生。

五、尊重学生的创新成果

只要与众不同，只要是原发于本体的独到思想，就是创新成果，教师一定要及时捕捉，抓住不放，热情鼓励，“小火花做大文章”，“助燃”创新火花，这就要求教师在教学中，要注重学生的点滴进步，及时表扬肯定，使学生获得满足感。美国心理学家詹姆斯说过：“人最本质的需要是渴望被肯定。”教师要善于用夸奖的言辞，特别是当学生产生求异思维和创新活动时，更应用“你真有创造力”“你回答得真独特”“你真了不起”等言语随时表扬鼓励学生，激发学生创造学习的欲望，不轻易否定学生的回答，不论学生的天赋和潜质如何，都要给予适当的、必要的肯定。

现今，创造教育的提出与实施已经为我们展示了一个十分良好的前景，作为音乐教师，应该跟上时代前进的步伐，转变教育思想观念，积极探索有效的音乐教育教学方法，投入创新中去，大胆实践和探索，去寻求一种全新的适合自身及学生特点的教学之路，这样就一定能够培养出具有创新与创造能力的学生。

大涧寨警务室建立联防机制 去年6月至今无一起刑事案——鹤山派出所创建“警民心连心警务室”报道之二

□淇河晨报记者 郭坤

“我们大涧寨警务室辖区全是农村，但是治安环境很好。”7月30日，鹤山派出所社区警务大队鹤壁集中队大涧寨警务室负责人苏君伟告诉记者，从去年6月他到警务室工作后，辖区未发生一起刑事案件，仅发生了一起因邻里纠纷引起的治安案件。

鹤壁派出所社区警务大队鹤壁集中队大涧寨警务室位于鹤壁山区鹤壁集镇大涧寨村，警务室辖区有6个行政村，辖区人口约1.1万人。今年5月15日，鹤壁派出所开展创建“警民心连心警务室”活动后，社区警务大队鹤壁集中队首先改造了大涧寨警务室的硬件设施。警务室过去5平方米的“鸽子窝”，被如今80多平方米的宽敞办公室所取代。走进大涧寨村，记者看到的是一个外观整洁、标牌统一，警务办公区、调解区、接待办证区、警务展示区一应俱全的警务室。

当天，记者在大涧寨村，随处可见“窗再紧、门再严，不如家里不放钱”之类的安全防范标语。大涧寨村民李龙保对此深有体会。前年，李龙保家中无人，出门时他把门窗锁好，觉得平安无事。可是回家一看，家中被窃贼光顾，屋内被翻动得一片狼藉。经过清点家中数百元的现金被盗。“去年，警务室民警在我们村通过大喇叭广播，入户宣传，大家防范意识提高了，知道了‘窗再紧、门再严，不如家

里不放钱’这句话的作用。现在在我们村的治安很好，再也没有发生过被盗的案件。”

“上有千根线，下面一根针”，这就是社区警务室工作的真实写照。社区民警就是“穿针引线”的操手。社区工作涉及人口管理、信息收集、安全防范、治安管理等，服务群众五个方面工作。如何在大涧寨警务室辖区6个村实现“发案少、秩序好、社会稳定、群众满意”的目标，如何做到了从去年至今未发生一起刑事案件的成绩？苏君伟告诉记者，大涧寨警务室辖区6个行政村相距很近，最远的村与村之间骑自行车不到十分钟的距离。警务室将辖区居民按地理位置整合，成立联防小组，不论辖区出现状况，小组长负责组织住户应急处置，每家每户都有责任和义务在第一时间报警、参加防范和救援。辖区内的村与村之间也建立了这样的联防机制。警务室还组建了联防中队，结合社区警务大队鹤壁集中队的巡逻队对辖区各村不间断巡逻，全天候、全方位预防处置不稳定因素。与此同时，警务室在辖区重点街巷、重点部位安装了8个监控探头，24小时专人坚守，实现了辖区重点区域视频监控全覆盖，确保了辖区出现任何异常情况，民警都能第一时间第一时间现场处置。



工行个人手机银行： 你的贴身金融管家

□本报记者 汪丽娜

“那天晚上我家因为欠费停电了，电费充值的网点都关门了，只好黑灯瞎火地过了一夜。”

“我有个诀窍可以告诉你：你可以开通手机银行，用手机支付，就没有这样的烦恼了。”8月1日，当记者向中国工商银行鹤壁分行电子银行中心经理孙宏说起了自己的烦心事时，他的回答让记者眼前一亮。

“只要有一个能上网的手机，就能随时随地享受银行服务”

“手机银行是什么？我也能开通吗？”记者好奇地问了起来。“个人手机银行是我们为个人客户提供的通过手机办理账户管理、转账汇款、缴费、消费支付、理财投资等自助金融服务的电子银行业务。”孙宏告诉记者。“只要有一个能上网的手机，就能随时随地享受银行服务。”据孙宏介绍，个人手机银行业务具有随身便捷、申请简便、功能丰富、安全可靠等特点。

谈起能随身使用的优势，孙宏滔滔不绝：“我们的手机银行能为你提供全天候的服务，只要你随身携带可以上网的手机，无论何时、身在何处，你都可以轻松管理账户、打理财务、缴纳费用。”

孙宏笑称这是一切尽在“掌”握：“手机银行业务不仅可以使人们在任何时间、任何地点处理多种金融业务，而且极大地丰富了银行服务的内涵，使银行能以便利、高效而又较为安全的方式提供传统和创新的服务。”

“提供多种金融服务，多个手段确保资金与信息的安全”

“我们的手机银行能为你提

供转账汇款、缴费、手机股市、基金、外汇买卖等多种金融服务，使你能够随手掌握市场动向，时时积累财富。”对于手机银行丰富的功能，孙宏如数家珍地一一道来。

孙宏表示，个人手机银行十分安全可靠。“工行手机银行的资金转出功能有严格限制，必须要你本人到柜台去办理签订协议，才能转账、缴费、支付。”他告诉记者，“同时我们工商银行还采取静态密码、电子银行口令卡等多个手段确保资金与信息的安全。”

“营业网点、门户网站、手机网站、个人网上银行都可以注册”

“原来手机银行功能这样丰富，也很安全可靠。听了你的介绍，我很想用手机银行，现在能开通吗？”

“现在就能开通。”孙宏热情地告诉记者，手机银行的申请很简便，“你只要拿着自己的有效身份证件及银行卡，比如工银财富卡、灵通卡、理财金卡、牡丹信用卡或活期存折都可以，再加上一部支持上网功能的手机，尽管来我们的营业网点，保证很快搞定开通手续。”

孙宏介绍，如果不想来工商银行营业网点的柜台，也可以通过工商银行的门户网站、手机网站、个人网上银行三种方式进行自助注册。“不过需要提醒的是，自助注册客户无法办理对外转账支付业务。”他表示。

“现在使用手机银行很优惠。”孙宏还告诉了记者一个好消息，“从今年2月1日起，我们银行手机银行转账汇款手续费按直面2折实行优惠，这个优惠一直延续到2014年1月31日，有需要的客户别忘记来办理哟。”

工行理财产品之窗

