

经营之道

Business Operation

■ 创业悟语

■ 第一桶金

■ 投资故事

握住智慧的钥匙

文/娇友田

那一年夏天,我应聘进入一家小型鞋厂做技术员。第二年春天,又作为公司的五名主要技术人员之一,参加了在广州举行的大型国内鞋业展销会。临行前,公司老总特意备下一桌丰盛的酒席,给我们几个“壮行”。酒席上,他神色严肃地说:“你们此行,关系到我们整个公司的发展方向,任务不轻呵——但是困难再大,你们也必须努力为公司争取到280万元的订单!”

当我们满怀豪情地走出广州机场,搭车来到展销会场之后,我们满腔的热情和希望,顿时被浇上了一盆冷水。因为,我们的展台被安排在会场顶层的一个非常不起眼的角落里。况且,楼下展厅还有“双星”、“李宁”等数十家极具竞争力名牌公司的展台。

是坐“冷板凳”看人家风光还是尽早打道回府,从而避免给公司带来更大的经济损失,我们几个人为此争论不休,无奈只好打电话,将眼前的窘境告诉了老总,并接受他的指示。显然,老总在听到我们的“哭诉”之后,也非常焦急。但是,他既不同意上述的两种选择,也不做过多的解释;他只是命令道“我不管过程,只看结果!脑袋是长在你们的肩上,你们必须给我想出办法来!”

“是啊,脑袋长在我们的肩上!为什么还没有看到结果出现,就先把自己给打败了呢?”这么一想,我们心头又重新燃起了希望。现在,距离展销会开幕还有四天的时间,我们白天在会场精心布置自己的展台,而晚上就聚在旅馆里,彻夜不眠地研究,想策划出一个“起死回生”的方案。

后来,我们决定采取一个极其冒险的办法:将我们公司新近设计生产的1000余双“网式休闲鞋”作为礼品,免费赠给来店。于是,我们立刻找到一家技术精良的印刷店,连夜赶制出一千余张精美的卡片。卡片的背面印有我们公司的简介,而正面除了有美丽的风景,还印上这么一行字:“足下生情,5楼——真诚地送您一份惊喜!”

开幕的那一天,我们抽出三个人,穿梭在楼下的几个展厅内,并不时地向来宾分送卡片。人们出于好奇,都纷纷登上5楼展厅,凡是持卡者,都可以得到我们公司赠送的一双“网式休闲鞋”。一时间,我们的展台前门庭若市,整天被挤得水泄不通,反倒成了展销会上的一处“风景”。短短几天时间,我们接下了超过400万元的订单。当我们迫不及待地把这个喜讯打电话告诉老总时,一向不善表露感情的老总,竟在那头喜极而泣,好长时间,他才稳定下情绪,赞许道:“我早就相信你们这帮年轻人能行,因为你们每个人的手中都握有一把智慧的钥匙。”

这段经历,使我悟出了一个深刻的道理:其实,人生不就是一个浩大而无形的展台吗?面对竞争,也许我们的起步并不公平,但是,只要我们拥有自信,时刻握住智慧这把钥匙,就一定能够开启成功之门!

奇迹就在坚持中

文/李忠东

原一平是日本明治保险公司的一名推销员,身高仅1.45米。然而他并不为自己“矮冬瓜”的形象悲观失望,认为世上不存在完美无缺的人,天生的身材矮小是无法改变的。首先要敢于正视,坦然接纳,然后以情动人,靠勤补拙。

有一次,原一平到某大公司一位素未谋面的董事长家去承揽保险业务。在他家门口,原一平看见一位模样像看门人的老头在扫地,便上前打问道:“先生,请问董事长在家吗?”“他刚刚出去。”对方一边扫地一边回答说。每一次去,那位形貌木讷的老人总是用这样或那样的借口将其打发走。原一平有那么一股子韧劲,虽然拜访了70次,扑空了70次,但还是不甘心。在第71次去的时候,原一平讲究策略,不直接上董董事长家,而是来到对面的小酒店,下决心“守株待兔”,等对方回家。在与酒店老板闲聊之后,才知道那位扫地的老人就是董事长。苍天不负有心人,原一平后来终于承揽到这笔可观的保险业务。原一平就是这样去打动客户,很快拉近了自己与他们之间的距离。由此连续15年占据日本全国寿险业绩之冠,被誉为“推销之神”。

奇迹有时就在坚持之中,成功,不在于外貌的迷人 and 力量的大小,而在于能够坚持多久。蜗牛走路实在太慢了,可是它通过不懈的努力仍然可以爬到目的地。蚂蚁的力气小得可怜,但凭借一点点地挪动,最后终于将比自己体重大得多的食物搬回蚁巢里。乐圣贝多芬说得好“涓涓之水终可磨损大石,不是由于它力量强大,而是因为昼夜不舍的滴坠”。

都说创业难,女人创业更难。但今年30岁的于芑却敢想敢干,创办了山东省首家“婚姻维权修复公司”,在为别人排忧解难的同时,也增加了自己的收入

“婚姻维权”走上致富路

文/宗哲学

都说创业难,女人创业更难。但今年30岁的于芑却依靠自己的胆识和智慧,创办了山东省首家“婚姻维权修复公司”,今年开业以来,她已帮助二百多位姐妹维护了自己的合法权益,使三百多个出现婚姻裂痕的家庭关系得到“修复”,于芑在为别人排忧解难的同时也增加了自己的收入,她的生意一天比一天红火,每月的净利润达到4000多元,用于芑自己的话说,这比一个副县级妇联主任的工资还高。

创业路上多坎坷

于芑曾是山东省淄博市物资局系统的职工,在计划经济年代这可是一个人人羡慕的好工作。但随着市场经济的发展,单位越来越不景气,1999年,她成了一名下岗职工。许多下岗者往往会怨天尤人,一蹶不振,但于芑没有任何抱怨,她天生就是一个不服输的女人。由于学过裁剪和服装设计,于芑便和几个下岗姐妹一起,在社区办了一家小服装厂,专门为一些中小企业制作工作服和学校校服。刚开业的时候生意还可以,但后来大家都看到做服装挣钱便一哄而上,全市一下子冒出了三、四十家小服装厂。为了生存,各家服装厂竞相压价,服装加工的利润几乎为零。最后,于芑不得不忍痛关门。初次创业,她不但没有赚到一分钱,还把家里仅有的几万元积蓄搭了进去。

背着沉重的包袱,于芑又开始寻找其它创业门路。经朋友引见,她结识了贵州某药厂山东市场部的经理,经过几次接触,这位经理发现于芑虽然没有做药品的经验,但她能说会道,思维灵活,特别善于和别人沟通,去医院,经过一番锲而不舍的努力,终于打开了市场,慢慢有了固定的客户。因为于芑做的是中成药,市场相对有限,所以

■ 经营之道



时间长了她只需日常维护即可,一个月除了月初送货和月末结算货款,大部分时间在家里闲着。

于芑天生闲不住,一旦闲下来就感到心情压抑,看谁也不顺眼,有时为了点鸡毛蒜皮的小事就和老公吵架。其实,老公非常理解于芑的心情,就鼓励她多出去交往,多和朋友们聊天交流。于芑在姐妹中能说会道是出了名的,她和大家一联系,这些姐妹也都非常高兴,他们经常在一起聊天聚会。在聊天中,于芑发现姐妹们中一些表面上很幸福的家庭,其实都有难言之隐。过去单位的同事吴女士这几年几乎天天和老公吵架,双方都有过离婚的念头,但顾虑孩子还小,所以就这样一直维持。于芑经过了解,得知他们吵架的根源主要是集中在婆媳关系上,吴女士认为自己生孩子的时候,婆婆嫌她生的是女孩,连坐月子也没来伺候,因此始生对婆婆耿耿于怀,老公一给婆婆钱就和他吵的不可开交。后来男方只好偷偷攒“小金库”,致使矛盾越来越激化,最后,男人干脆在外面找了个情人,两人的婚姻已经名存实亡。

针对这一情况,于芑问吴女士是否考虑离婚,但吴女士却顾虑孩子等方方面面

的问题,希望能凑合就凑合。作为大姐,于芑向她建议:无论是教育挽救这个男人,还是考虑和他离婚,都必须先掌握他有过错行为的证据。然后,于芑以吴女士权益委托人的身份找男方谈话,首先提供了男方存在过错的有力证据,并讲明按照婚姻法的规定,无过错方可以优先享受财产分配等权利,如果再这样继续下去,男方只能净身出户。见男方有点害怕,于芑又趁机展开攻心战:你都快40的人了,难道甘愿因婚外情而落到无家可归、身败名裂的地步吗?经过一番循循善诱的开导,男方答应和那个女的一刀两断,好好和老婆孩子过日子。此后,于芑又给吴女士“约法三章”,让她改掉动不动就翻旧账的毛病,和老公相互体谅,加强沟通,两人的生活从头开始。经过这样苦心调解,吴女士和老公终于言归于好。

这件事让于芑产生了颇多的感慨。婚姻之中,两人经常会走入“死结”之中,常常导致两败俱伤,这时如果有个明白人轻轻给他们点拨一下,就能化干戈为玉帛。同时,女性的自我保护能力较差,许多男人有了外遇,便偷偷进行财产转移,等离婚的时候,女人明明是受害者,却得

不到应有的赔偿。另外,如今家庭暴力越来越普遍,女人挨了打能找谁,找公安局,人家也只能是阻止正在进行的暴力,没有义务来调节和预防家庭暴力的发生——我何不开办一家“婚姻维权修复公司”呢?

诚信经营帮人又帮己

当于芑把自己的想法向妇联、民政等相关部門领导汇报时,他们都非常支持,主动协助她办理工商、税务等手续,各相关部门一路绿灯,她很快拿到了开业的各种证照。然后,她在一家机关办公楼租了两间房子,聘请了一位专职心理医生和一位法院退休的老法官,她的“婚姻维权修复公司”便开张了。

在商海中摔打锻炼的于芑知道广告的重要性,为了节约成本,她在本市晨报、晚报做报花广告,在报刊的百姓信息栏发布短消息,并利用广播电台和本地网站进行全方位宣传。广告打出之后,她的电话几乎被打爆。私营业主张女士找于芑诉说了她的烦恼。她跟丈夫已经两个月没有说话了,两人天天横眉冷对,关系紧张,但“家丑不可外扬”,这种事不能跟父母说,因为说了老人还替自己担心,跟朋友说吧,人家都忙着赚钱,不一定有时间倾听。她和于芑一见面,仿佛遇到了知音一般,把自己的苦水全部倒了出来。于芑不但是倾听者,还帮张女士出点子。一番开导之后,张女士回家便主动和丈夫说话,夫妻冷战的坚冰渐渐融化,家中又有了欢声笑语,张女士对于芑感激不尽。本来于芑的收费标准是每小时20元,张女士不但加倍支付,还四处替她做义务宣传。

除了调解矛盾、修复夫妻关系以外,对于一些实在不能调和的家庭,于芑还提供调解、办理离婚手续、维护女性离婚的合法权益等“一条龙”服务。

有位哲人说,人生幸福境界有二:一曰为别人做有益的好事,二曰从做好事中赚钱——为婚姻把脉、给情感开方,替姐妹维权,于芑和她的公司为这句名言做了最好的诠释。

品牌:招牌胜过产品品牌。加盟企业的品牌,也就是店门口所挂的招牌,它的知名度非常重要。国内汽车有着庞大的消费市场,但少见大型的汽车连锁店;国内有一半的女性消费人口,为何也没有一家大型化妆品连锁店?原因很简单,因为不论是汽车也好、化妆品也好,产品的魅力都太强了,消费者购买时,由于产品的知名度太高,企业品牌的重要性就相对降低。例如许多企业老板喜欢买奔驰汽车,大家在意的是“奔驰”的标志,谁管是在哪家店买的。许多女性买化妆品也一样,有的人喜欢“香奈儿”,有的人喜欢“CD”,当产品魅力太强时,化妆品究竟是在百货公司、化妆品专卖店或从直销商处买,就一点都不重要了。所以,当产品的魅力太强时,加盟企业品牌的重要性就相对降低,连锁品牌的魅力自然更无法建立。要建立连锁品牌的魅力,产品的魅力自然不能太强。例如连锁便利店,其所卖的商品,与其他连锁便利店大同小异,而且消费者在购买时,产品的替代性很高。譬如要买一瓶牛奶,当想买的品牌已经卖完时,消费者往往会选购其他品牌,而不是再跑到另一家店去买那个品牌的牛奶。连锁体系所要建立的是连锁企业的品牌,而非产品品牌。惟有建立起连锁企业的金字招牌,加盟店才会依附在这块招牌下,不敢闹独立。因为一旦加盟企业品牌魅力确立,加盟店就算拥有一样的商品,但换了招牌,消费者不再认同,业绩也将跟着下滑。

身边有高手运筹帷幄,我便随波逐流紧紧跟上,高手买我买,高手卖我卖,几个回合下来,竟小有进账,心里像吃了蜜糖

初涉股市

文/张捷

九十年代末,随着公司内部职工股的上市,我这个原本对股市一窍不通的股盲也被稀里糊涂地拖下了水。好似赶鸭子上架,两眼一抹黑,四顾皆茫茫,一时手足无措。天无绝人之路。好在朋友中有几位股海里拼杀了多年的能人高手。目标明确了便有了主攻方向,平日瞅准哥几个聚在一起的时候就有事没事遛烟续茶地凑近乎,不耻下问,勤于求教,以图得到他们炒股的真经大法。

日子稍长,高手也不拿咱当外人,不可告人的“股市机密”时常向我透露,诸如:某某股票被某某机构重仓持有后市看涨积极介入;某某股票正被庄家一路拉抬试图出货后市看跌坚决派发;某某股票被某地大户一致看好眼下正刻意打压洗盘坚定持有必有厚报。大户室里的传闻、散户的小道消息应有尽有,不一而足。

身边有高手运筹帷幄,何劳我辈费心伤神,我便随波逐流紧紧跟上,高手买我买,高手卖我卖,乐得逍遥自在。几个回合下来,竟然在民族化工、贵糖股份、四川双马几只股票上小有进账,看看手里的股票市值在一天增加,心里像吃了蜜糖,暗暗窃喜,天底下倒有这等美事,不用一枪一弹,不需一天八小时的苦干,得钱全不费功夫。真是钱能生钱利能生利,这种便宜事傻瓜才不干,索性一不做二不休,把家里的一点积蓄全部追加投入。如此在股市里一翻十、十翻百、百翻千,日后岂不“钱”程似锦,美梦成真!股市就是摇钱树,股市就是印钞机,股市更是我辈显贵一展身手的宝地。我肚里打着算盘,嘴里哼着小调,飘飘欲仙。

以后隔三差五与高手频频相聚,接连几次跟风又获成功落得皆大欢喜。自觉腰杆也硬了,底气也足了,人更精神了,恨不得让全世界的人都知道本人炒股赚了钱。逢人便谈股票,谈股票必谈心得:自己初入股市如何潜心修行练就慧眼;如何在茫茫股海里凭着智谋与庄共舞跑赢大市。谁说股市无情赔得多赚得少,我不就一路圆满高奏凯歌吗?谁让自己天生的富贵命,运气来了挡都挡不住,诸位想炒股发财吗?想发财眼前现成的师傅,趁着本人现在正高兴……别人你望我,我望你听得一愣一愣,我俨然炒股大师摇头晃脑唾沫飞溅诲人不倦,什么“股市有风险,入市须谨慎”,见它的大头鬼去吧!

一日,高手又来消息:老基金华信被某大庄家相中,年内必有一波大行情。我等闻讯摩拳擦掌兴奋不已,发财的机会来啦!遂腾出资金重仓杀入,基金到手还没焐热,第二天全国各大报纸证券版显著位置都登出了:老基金被庄家恶炒泡沫巨大急需规范的消息。手中的“华信”应声而落当天以跌停报收,第二天第三天第四天天天跌停,跌得我慌了手脚,天天看大盘看得眼发直腿发酸心慌头发晕,是割是留何去何从?大伙一时没了主意,割,舍不得,留,更没底,只恨当初没防一手,急吼吼将钱全部杀人落得如此下场。高手们开始是怨天怨地骂骂咧咧,继而是捶胸顿足唏嘘不已,最后一个个青头紫脸昂首挺胸,一副视死如归的模样,其情其景甚是悲壮。

最终我们在华信基金被停牌牌规范之前割肉逃出,事后屈指一算,损失过半。

拍卖公告

受委托人委托,我公司定于2005年8月2日(星期二)上午10:00举行拍卖会,拍卖标的为:
“ST京西”国有法人股2800万股,参考价:5712万元;

请竞买人持相关证件及竞买保证金于拍卖日前到我公司办理竞买手续。

咨询及预展时间:自公告之日起至2005年8月1日(9:30-16:30)

咨询电话:13501371290;联系人:刘小姐
拍卖地点:北京市东城区净土胡同15号拍卖厅
北京大田拍卖有限公司

拍卖公告

受陕西省高级人民法院委托,我行定于2005年8月5日上午10时在本行拍卖厅公开拍卖中国电子进出口公司陕西公司持有的彩虹显示器件股份有限公司(代码600707)60万股、西安民生(集团)股份有限公司(代码000564)51480股的非流通股社会法人股。

有意竞买者请于2005年8月4日下午16:00时前来本行办理竞买手续,我行有详细拍卖案卷。
拍卖地点:西安国衡拍卖行拍卖大厅
联系电话:029-87416807 13991881050
联系人:李女士
网址:www.ght-pm.com