

财富故事

她靠的不是美貌,而是出色的商业头脑——
被豪门相中的卖纸巾女孩

近日,一条“上海女孩动漫展上被富商看中”的微博在网上被转载了7000多次,不少网友感叹又一出嫁入豪门的戏码上演了。但是这次女主角靠的不是美貌,而是她的商业头脑。

这条微博称,在上海举办的动漫节上,一女生向场外寒风中排队的人群出售鼻鼻涕用的纸巾和卫生纸;进场后向大家出租休息用的椅子,小赚300元。这一过程被一位带儿子到现场参观的台湾富商看到,极为赞赏,并当场支付了20万元人民币的订婚礼金,希望该女生与其子结婚,并决定元旦完婚后将女生送到美国斯坦福大学攻读管理学硕士。

网友戏称这是“漫展励志大戏”。在这个靠整容拼容貌、靠家世拼爹的时代,这样的事件有点偶像剧的意味,但是不得不说女孩的商业头脑为她赢得了更广阔的世界,而这个世界不仅仅只是豪门。

商业头脑不是一时一刻就能够培养成的,也不是一朝一夕就能够带来巨大收益的,但是长期的思维特性,能够给人带来的商业机会是不可预期的。女孩也许只是一时兴起而做出的举动,也许连她都没有想到会产生这么大的影响,但是这一举动背后是长期的商业头脑的支撑,而富商恰恰看到了这样人才的宝贵,也不想错过这样的人才。

这出励志大戏最重要的一点就是女孩完全凭借自身的素养赢得了富商的青睐。在媒体不断爆出某位女星、名模成功上位嫁入豪门的消息时,更多的人抱着“坐等分手”的心情,因为大家认为“男财女貌”的模式可能走得不远,花瓶永远只能是摆设。但我们有理由相信这个女孩,有着这样的商业领悟力,即使她没有碰到富商,也会抓住其他的机遇。

(付坤宇)

成功者言

● 成功者不过是爬起来比倒下多去一次。

● 宁可去碰壁,也不要不要在家里面壁。

● 不满现状的人才能成为富翁。

● 人生的好多次失败,最后并不是败给别人,而是败给了悲观的自己。

● 为什么大多数人没有成功?真正能完成自己计划的人只有5%,大多数人不是将自己的目标舍弃,就是沦为缺乏行动的空想。

● 杰出人士与平庸之辈的根本差别并不是天赋、机遇,而在于有无目标。

● 创业不怕本小,脑子一定要好。



创业与财富

欢迎提供新闻线索

联系人:康世甫

13673920621

3313871

电子邮箱:

hbrbksf@163.com

生意经

都说“同行是冤家”,经营烩面馆的父亲却把“冤家”当“亲家”——

给自己找“天敌”

父亲在小区租了两间门面房,开了个烩面馆。

起初家人都反对父亲开这个烩面馆,因为那个小区已经有了一家“正宗烩面馆”,也是刚开业不久。父亲笑了笑,说生意是靠人做的。看到父亲心意已决,家人也就不再说什么。让人不明白的是,父亲租的两间门面房紧邻“正宗烩面馆”,且挂了个“正宗烩面馆”的牌子。这么一来,不单是家里人,连亲戚朋友都说,父亲真是老糊涂了。

谁也没想到,父亲的“正宗烩面馆”的生意竟越来越好。每到吃饭的时间,顾客盈门,应接不暇。旁边的“正宗烩面馆”则门可罗雀,冷冷清清。看来父亲真是经

营有方啊!我心里这才松了一口气。

大家都劝说父亲,要把“正宗烩面馆”兼并过来,合二为一,扩大经营。恰巧,“正宗烩面馆”的老板也不准备经营了,想把店铺转让出去。父亲不但没有采纳大家的建议,还做出了一个让众人都瞠目结舌的举动:劝阻“正宗烩面馆”的老板转让店铺!

更让大家不明白的是,父亲还帮“正宗烩面馆”的老板查找原因,出谋划策,让他搞好店内卫生,让他培训服务员微笑,甚至提出要借给他一部分流动资金……总之的一句话,千方百计想办法让他继续经营下去。

当然,我也不理解父亲的做

法。我忍不住说:“爹,都说同行是冤家,你怎么还拿对方当‘亲家’呢?”

父亲诡秘一笑,说这一手是从中央电视台的《动物世界》里学的。

我迷茫半天,说:“这哪跟哪啊?八竿子都打不着。”

父亲说商界和动物界一样,适当有一些“天敌”会更有助于活下去。

父亲给我解释,说小区里有两家烩面馆,能给顾客创造比较和优中选优的环境。只有通过比较,顾客才知道咱的烩面馆好。如果没有了比较,他们咋知道咱的烩面馆好?如果他们跑到其他地方的烩面馆吃饭,咱的店就危险

了。

我说:“咋危险了?”

父亲说:“咱的烩面馆也不是完美无缺,假如别的地方有比咱好的烩面馆,咱的生意不就完了?”

我点头称是,想不到做生意还有这么多学问。

父亲又说:“若是‘正宗烩面馆’不干了,只剩下‘正宗烩面馆’,有人看到这里做生意可做,再开一家烩面馆,搞不好对手比咱更强,咱的烩面馆还能干下去?”

我豁然开朗,对爹佩服得五体投地,心说:“姜还是老的辣啊!”

(赵媛)

赚钱有道



南网 摄

“跳水猪”卖出三倍价

湖南省宁乡县农民把饲养的土猪赶往高台进行跳水锻炼,以增加猪的免疫力、进食量和生长速度,提升猪肉品质和口感。“跳水猪”市场价比普通猪肉要高近3倍。同时“猪跳水”已成为当地一个吸引众多游客的景点。

经营之道

网上进货应注意哪些方面?

网上的批发市场因为价格便宜、品种齐全、产品创新而受到不少经销商的喜爱,但是从网上进货,经销商也有很多需要注意的事项:首先,需查询批发网站的口碑,在搜索引擎输入网站名称或银行账号等主要信息,检查该网站是否有网友发布的不良评价,如果有,就需认真辨别该评价的真实性;其次,搜索该网站的电话号码、客服的QQ,通常来说,骗子的电话、QQ等信息

会经常变化,通过搜索可以查询到不良的评价;第三,如果是首次在你选中的网站进货,一定要先样板提货,通过样板来确定网站产品的品质、款式、价格是否有竞争力;第四,首次进货,一定要选择担保交易或货到付款,从而避免被骗或信息不实造成的损失。最后,保留付款的相关凭证如银行汇款单、网上交易记录等。

此项业务贷款期限比较长。王卫东告诉记者:“根据客户的需求,从今年12月开始,我们将贷款期限由原来的5年调整为10年,更好地满足了客户的需求,减轻了客

创业提醒

创业指导专家把脉大学生创业——
年轻人创业有五种“急性病”

又到了冬季招聘会火爆开启的时刻,今年毕业生就业形势依旧比较严峻。因此,不少毕业生已经开始谋划自主创业。然而,年轻人创业会遇到很多难题,《时代商报》记者近日采访了青年创业指导专家邓楷,他给准备创业的大学生提出了四点建议。

建议一:
毕业季不等于创业季

毕业季的临近催生了招聘会的火爆,但是依然有不少年轻人觉得自己创业才是出路,所以一毕业就准备自主创业。针对现在毕业生一毕业就创业的现象,创业专家邓楷说:“现在年轻人创业有五种‘急性病’:一、毕业就创业;二、创意等于创业;三、创业等于上市;四、对于市场不够尊重;五、创业等于赢得风头。这五种‘急性病’普遍存在于年轻人的创业过程中,最大的原因就是太急功近利。”邓楷表示,其实大量的数据显示,毕业创业的失败率很高,在没有任何经验累积的基础上的创业凭借的大多是年轻人的“一腔热血”,而这种热情会被社会迅速冷却,这就是很多年轻创业者迅速创业又迅速失业的原因。

建议二:
新型行业更要谨慎处理

崔波是沈阳某大学的学生,明年大学毕业,现在崔波在调查市场后产生了一个创业想法,就是开一家动漫周边产品店。崔波认为这种新型的行业由于对手少,立意新,肯定会有广阔的市场需求。

其实,很多创业者跟崔波一样,他们都向往标新立异。

对此,邓楷说:“现在年轻创业群体中流行‘年轻人创业就要从新型行业入手’的说法,其实这种情况更是要谨慎处理。年

轻人有很多新奇的想法,但是创意并不等于创业,有想法也要有操作。对于市场上鲜有的新型行业,更要做足市场调查分析,谨慎处理每一个细节,切不可一时将创意当做创业来盲目运作。”

建议三:
简单复制难成就创业路

很多创业者喜欢走别人的路,面对创业的跟风行为,邓楷说:“简单地复制别人的生意难以成就自己的创业之路。很多情况在一定的条件下适合,但是在另外的条件下就不适合,所以盲目的跟风行为不仅不会成功,更有可能扰乱一个行业的生存。举个最典型的例子就是格子铺的流行与衰败。格子铺前些年在市场上异常火爆,由于新颖的销售方式赢得了买家和卖家的一致好评,不少创业者看到此商机纷纷投资,但是由于自身没有突破和一些条件的不成熟,使得格子铺这个创新性的销售模式逐渐衰弱。”

邓楷表示,年轻的创业者不能看到一时的成功就盲目地跟风进行投资,一定要充分考察市场需求、未来前景的发展等一系列问题,有创新有突破,才能找到一条适合自己的创业之路。

建议四:
人脉不是唯一的依靠

一些创业者把人脉当成创业的法宝,其实他们错了。

邓楷说:“跟过去的创业者相比,年轻的创业者对于人脉的因素更加重视,许多年轻创业者以认识某位知名人士,或能够与哪位企业领导联系为资本。当然,人脉在创业和未来的发展上是一个不可少的重要因素,但是很多创业者将此作为依靠,这是不可取的。创业上的人脉关系说到底是一种利益的关系,你对于别人有价值,别人才会给你相应的回报。因此对于人脉问题,希望创业者将此更多地看成是一种发展的手段,而非发展的依靠,只有自己做到相应的地位,才会有相应的人脉支撑。”

(杨博)

河南省十佳成长最快教育集团揭晓
科达教育集团上榜
系我市唯一

科达教育集团直营学校管理部副总监申清翠(右三)上台领奖。
李素华 摄

本报讯 为了全面总结、交流我省在实施素质教育工作中取得的成绩和经验,研究新时期推进素质教育的措施和方法,充分发挥先进素质教育实践基地的辐射和引领作用,更好地促进全省中小学素质教育深入实施,办好人民满意的教育,河南日报报业集团、河南省素质教育研究会联合举办了“河南省十佳中小学素质教育实践基地和十佳素质教育工作者大型调查评选”,并于12月26日上午在河南

省十佳中小学素质教育实践基地和十佳素质教育工作者大型调查评选”,并于12月26日上午在河南

省十佳中小学素质教育实践基地和十佳素质教育工作者大型调查评选”,并于12月26日上午在河南

省十佳中小学素质教育实践基地和十佳素质教育工作者大型调查评选”,并于12月26日上午在河南

省十佳中小学素质教育实践基地和十佳素质教育工作者大型调查评选”,并于12月26日上午在河南

省十佳中小学素质教育实践基地和十佳素质教育工作者大型调查评选”,并于12月26日上午在河南

省十佳中小学素质教育实践基地和十佳素质教育工作者大型调查评选”,并于12月26日上午在河南

省十佳中小学素质教育实践基地和十佳素质教育工作者大型调查评选”,并于12月26日上午在河南

建立长效机制 深化服务工程
——开展“有困难,找工会”服务职工活动体会

□鹤壁煤业公司工会 孙琳

工会是职工之家。维护职工的合法权益,是工会义不容辞的职责,更是工会工作的当务之急。鹤壁煤业公司工会想职工之所想,急职工之所急,更好地为职工排忧解难,成立了“困难职工帮扶中心”,为困难职工提供及时、方便、快捷、全面的帮助,让“有困难,找工会”这句话在鹤壁煤业职工心中越叫越响,使工会帮扶工作落到实处。

当前工会工作的形势、任务、对象、内容都发生了新的变化,我们要深刻认识到经济关系、劳动关系更加复杂多样的新特点,认识到职工队伍的新变化,积极响应全总下发关于深化“面对面、心贴心、实打实服务职工在基层”的新要求,确定“由浅入深、从思想上行动、扎扎实实推进”的工作思路,不断提高和强化“有困难,找工会”的认识和作用。

一直以来,帮扶解困工作得到了公司领导的高度重视,每年定期或不定期地对困难职工采取了帮扶措施。虽然如此,但如果没有健全的帮扶解困机制和规范化的管理体系,帮扶解困工作未必能达到预期效果。因此工会要从构建和谐企业与和谐矿区的高度出发,以科学发展观为指导,坚持以人为本,发挥工会的职能作用,把扶贫济困作为工会工作的一项重要工作内容。健全帮扶解困机制和管理体系,不断创新工作方法,切实做好困难职工的帮扶工作。力求把“有困难,找工会”打造成工会组织的工作亮点,以达到为企业分忧、为职工解难、共建和谐矿区的目标。

在公司推出“有困难,找工会”的号召下,我们各级工会干部应明确自身责任,克服畏难情绪,树立坚定信心,增强服务意识,当好困难职工的第一知情人、第一报告人和第一帮扶人,把帮扶工作这座桥梁牢牢地架设在企业与职工群众之间。伴随着公司改革新举措的不断推出、职工个人需求的不断推

求时有发生。如何做好工会帮扶工作,我认为,应处理好以下几方面的问题。一是权益受损方面。有的问题是新出现的、历史遗留下来的、政策制度本身的、执行不到位

的,使得职工在劳动岗位、报酬待遇等方面的合法权益在某种程度上受到侵害。二是经济困难方面。职工因本人或家庭成员患重大疾病、子女就学困难以及家庭突发

事件等,天灾人祸等重大事件导致的生活困难。三是法律援助方面。职工在遇到劳动纠纷、婚姻问题、财产问题和子女抚养等问题时,希望得到工会组织在法律上的援助。四是政策咨询方面。职工在生活、工作中遇到问题时,对相关法律法规、政策制度不清楚,希望通过工会组织得到帮助。在这些困难诉求中,困难职工希望工会组织能为他们落实问题、解决问题,使他们有更好的生活和工作环境。

短暂的工会工作经历,使我有机会近距离地接触我们的矿工,我对工会工作也有了更深的了解,煤炭企业职工那种憨厚淳朴的品质,勇于担当、吃苦耐劳、特别能战斗的精神,让我肃然起敬。同时我也加深了对工会工作重要性的认识,群众工作无小事啊!我们工会每一名成员要真正融入职工群众之中,为他们说话、办事,把企业党政工作的声音传达给职工,这对煤炭事业的发展有着重要的促进作用。落实好全心全意依靠职工群众办企业的方针,做好企业与职工群众之间的纽带,当好职工利益的维护者,正是工会帮扶工作的根本所在,也是我们每一位工会工作者最基本的职责。

“有困难,找工会”是工会一项长期而艰巨的工作。我们要结合企业的实际和职工的愿望,不断完善“困难职工帮扶中心管理办法”的长效机制,努力做到帮扶工作的制度化、规范化,使之在促进企业发展、维护职工队伍稳定、构建和谐矿区中发挥积极作用,切实成为企业党政需要、职工期望、工会履职的一个工作品牌。

工行个人家居消费贷款:让幸福离消费者更近

□本报记者 汪丽娜
见习记者 王丹枫

高昂的房价已经让众多购房者囊中羞涩,许多市民在买过房之后就发愁没钱添置家具、电器或者进行装修。针对这种情况,中国工商银行推出了个人家居消费贷款业务,为广大的消费者解决这个难题,让幸福离消费者更近。

就个人家居消费贷款业务相关问题,中国工商银行鹤壁分行个贷中心经理王卫东接受了记者的采访:“这项业务是中国工商银行向客户发放的以个人名下房产为抵押,用于消费以及其他合法合规用途的人民币担保贷款。”

工商银行推出的个人家居消费贷款有诸多优势,方便灵活的政策也为用户的个人家居消费提供了许多便利。“首先是贷款用途多样。”王卫东表示,消费者办理这项业务所得贷款不仅可用于装修、装饰住房,还可用于大额耐用消费品以及其他大额消费品等合法合规用途。

“其次是贷款抵押物范围广,借款人本人(含配偶)及第三人(自然人)名下产权明晰的住房、商用房、商住两用房、债券、定单均可用于抵押、质押担保。”王卫东说,灵活的贷款方式,可以让用户方便地使用这项业务。

“此项业务的贷款额度比较高。”他介绍,个人家居消费贷款额度最高可达抵押房产价值的70%,最高单笔可达到200万元。“房产本身的价值愈高,贷款额度相应也会

有所提升。”王卫东表示。循环贷款功能也是此项贷款业务的一个亮点。个人家居消费贷款一次抵押,可以循环使用,随借随还,方便快捷。“客户还可通过商户POS和网上银行等渠道实现贷款的自助发放,这将给贷款用户办理手续带来极大的方便。”他说。

此项业务贷款期限比较长。王卫东告诉记者:“根据客户的需求,从今年12月开始,我们将贷款期限由原来的5年调整为10年,更好地满足了客户的需求,减轻了客

户的还款压力。”

个人家居消费贷款的申请人必须具有完全民事行为能力,且为自然人,年龄在18(含)-65(不含)周岁之间。外国人以及港、澳、台居民为借款人的,应在中华人民共和国境内居住满一年并有固定居所和职业。申请人要具有合法有效的身份证明、户籍证明(有效居留证明)及婚姻状况证明(或未婚声明),具有良好的信用记录和还款意愿,具有稳定的收入来源和按时

足额偿还贷款本息的能力。

“申请人要有明确的贷款用途,贷款用途符合国家法律、法规及有关规定,承诺贷款不得以任何形式流入证券市场、期货市场和用于股本权益性投资、房地产项目开发,不用于借贷牟取非法收入,以及其他国家法律、法规明确规定不得经营的项目。”王卫东表示,“此外,申请人还要能提供银行认可的合法、有效、可靠的房屋、债券、定单,在工行开立个人结算账户。”

