

80后女孩和她的汽车饰品生意经

走进新城市广场四楼的一家汽车内饰店里,你很快就会被眼前琳琅满目的汽车商品给吸引住,椅套子、脚垫、遮阳挡、公仔小摆设等等,都能在这家小店找到。

这家店的老板叫莎莎,是个浓眉大眼、性格开朗的80后女孩,大学毕业第二年,莎莎就辞职下海。没想到一举成功,仅一年的时间,她就将店面从原来的11平方米扩大了5倍。

创业竟为热爱自由

2006年,莎莎从南京大学电子商务本科毕业后,在南京一家知名广告公司找到了工作。虽然刚开始上班时非常努力,但是,枯燥的上班生活令莎莎觉得很不自在。“我的性格像个男孩子,直来直去,按部就班的生活很不适合我。”莎莎很快选择了辞职。

“回到家之后,我马上开始寻找合适的项目,几乎是天天在网上!”莎莎说,这个时候,男朋友刚好买了一辆车子,两人在给车子进行装修的过程中,意外发现汽车配饰这一块在南京非常薄弱。“几乎每一辆不是真皮座椅的车子都会给椅子装个椅套,而市面上的产品要不就不贵,要不就品种单一。我们经常去参加一些车友会,很多车友也有这个抱怨。”莎莎说,就在那个时候,她突然意识到,自己要做的项目来了,虽然她并不会开车。

从网店起家

由于没有原始积累,莎莎决定从网店起步。靠着强大的网络搜索,再加上恰好有个朋友是半个圈内人,莎莎很快联系到了货源,并在西祠网上开了自己“卡琪车饰”的专柜,算是小店开张。“当时我们的进入,算是西祠上第一家专业汽车用品店吧!”莎莎说。

万事开头难,怎么样把小店的知名度打响,是开店之初莎莎考虑最多的。经过一段时间的观察,莎莎觉得和车友会的合作非常重要,于是马上着手和车友会联系,在参加车友会的一些活动时,她也想方设法把名气打出去。

“车友会搞活动的时候也



莎莎创业 快报记者 赵杰 摄

是我宣传的机会,一开始我把重点放在椅套上面,一套很漂亮质量又很好的椅套,市面上订做要四五百块钱,而在我这只需要两百块钱就可以搞定,而且是免费安装!”莎莎说,靠着便宜的价格,她很快接到了单子,因为承诺了免费安装,她也硬着头皮给车子装椅套。“最初其实什么也不会,就是靠摸索,撞到头,手被划破,这是常有的事情,有的时候一辆车子我得装个一两个小时。”莎莎说,虽然一开始经常受伤速度又慢,但是,她的良好服务还是赢得了客户的赞扬。而当椅套被成功安装之后,心细的莎莎把照片拍下来传到网上,就这样,版友们口碑相传,小店的名气也逐步打开,莎莎适时地增加店内的其他车饰用品。

为做实体熬夜排队

做了几个月的网络之后,到了2007年3月,莎莎又坐不住了,既然网络的生意这么好,那把店铺搬到线下吧,“有实体店,顾客会更信赖,而且本地的顾客可以直接到店里拿货,省了快递费。”打定这个主意之后,莎莎立即开始寻找门面。刚巧,龙江新城市广场开始招商,莎莎一眼看中了这里,为了拿到一个门面,她和男友穿着厚厚的军大衣在新

城市广场排了一夜的队,最终拿到了一个11平方米的商铺,每个月租金1000块左右。在拿到门面之后,莎莎又面临着另外一个问题,因为一下子交了5年的租金,手头已没有余钱进货。焦急之余,她想到了南京市毕业生就业指导服务中心,很快她成功地借到了5万元小额贷款担保贷款。

拿着这笔贷款,莎莎干劲更足了,其实在实体店开业的第一个月里,她也没有底,毕竟这已经不像以前那样没有成本了,而是有房租、电费支出,再加上新城市广场刚开张,她还要面对人气的压力。

靠口才她拉住了每个逛店的客人,开店第一天,她就成功做成了好几笔生意,这让莎莎长吁了一口气,她也不断地想出各种各样的点子来扩大自己的生意。“比如赞助车友会的活动,或者只要是版友,到店里买东西能享受折扣,或者给版友和车友会举行团购活动等!”莎莎说,没多久,她的实体店很快火起来,同时,她又在淘宝网开店开了第二家网店,把触角伸到了全国。

一年内将店面扩大五倍

在莎莎的努力之下,生意越来越好,有时候一个月她得

安装100多辆车子的椅套,她一个人已经忙不过来了,11平方米的小店也显得越来越拥挤,到了2008年,莎莎一下子将店面扩大了五倍,加上新租的仓库,她的经营范围已扩大到了75平方米,成为新城市广场最大的汽车内饰销售店,货品至少有五六百样。

在扩大实体店的同时,莎莎依旧没有忽略网络这一块,她也加入到更多的车友会里面来推广自己的生意。“现在和我合作的车友会有福克斯、宝来、206、速腾、C2等等,我们的店里面,经常有客户过来说他是个哪个车友会的,因为他们有合作,所以他们都信任我。”莎莎说。

最大的收获是朋友和心爱的车饰

在采访莎莎的两个小时里,记者发现,只要有顾客到店里面,一般不会空着手出去,莎莎说她的店里从几块钱的东西到几百块钱的,只要汽车需要的,他们基本上都能满足客户的需求。而她店里的客户差不多有六成是通过版友和以前的客户介绍来的,一来二去,大家都成了朋友。

莎莎告诉记者,两年左右的创业经历,她已经把工作变成了兴趣,更多的时候,她在享受这个过程。“现在除去开销,我所赚的就是这些我最爱的车饰了,我把赚来的钱又都投了进去,变成了货滚货,这里面有十几万。”莎莎说,她从没算过自己赚了多少钱,但肯定是赚钱了。

“莎莎之所以把小店经营得这么好,和她的努力分不开的,她每天11点上班到晚上9点下班,一天扑在店里十个小时,她把客户当成是她的朋友,一心一意为他们服务。”刚好在店里帮忙的莎莎朋友告诉记者,女孩子都爱美喜欢涂涂指甲油,可她却把指甲剪得秃秃的,只为了在安装内饰的时候不会不小心把客户的车饰戳破。

现在莎莎在西祠的版面已经有2000人预订了,而她在淘宝上的等级也已经升为四钻。对于朋友的赞扬,莎莎笑得很腼腆,“我希望以后能帮更多的人美化他们的车子,我也希望以后还能做强做大。”莎莎说。

快报记者 项风华 李梦雅

苏宁今年择机进入香港市场

苏宁电器日前公布的2008年年报显示,公司营业收入为498.97亿元,较去年同期增长了24.27%,净利润为21.70亿元,较去年同期增长了48.09%,实现经营活动产生的现金流量净额38.19亿元,每股收益为0.74元,同时苏宁还推出了10转3送2派0.3元的送配方案。

2008年,苏宁新进驻级以上城市26个,新开连锁店210家。截至报告期末,苏宁已在全国178个地级以上城市拥有连锁店812家,连锁店面积达346.20万平方米,比

上年同期增长31.03%。截至本报告期末,旗舰店数量占比进一步提升为13.79%,比去年同期增长0.82个百分点。同时,响应国家“家电下乡”的号召,苏宁加速渗透二、三级市场,在二、三级市场的连锁店占比由2007年的46.57%提升到2008年的49.87%,同比增长3.3个百分点。

苏宁管理层表示,2009年,苏宁电器计划新开连锁店200家,并着手开展香港地区的前期市场调查、连锁店选址工作,择机进入香港市场。

快报记者 张波

大市研判

快跌或将热点切换至大盘股

上周的快速下行实际上也是风险快速释放的过程,在连续杀跌后,空方手中的筹码消耗较大,股指通过快跌后直接到位的概率很大,后期小幅消化、回稳过渡,争取反弹可能是主基调,如果这一假设成立,本轮快涨后又快跌的根本目的,就是为了切换热点,让银行等指标股、业绩成长类的个股成为新热点,从而带动市场重新回稳,并经受未来业绩公布的检验。

如果对沪市目前总市值前80个股逐一扫描,就会发现沪指确实没有很大的下跌空间,这80家个股前期累积涨幅均较小,但短线全部参与了杀跌,目前股价离前期最低点均较近,而且上周末均已开始拒绝下跌。故它们本身的杀跌动能基本已释放,短期正在回稳或转暖的过程中。再加上,上周末开股东大会停牌的招商银行、深发展A今日将复牌,到时候就会“群龙有首”,共同演绎一场“大盘股也有春天”的大戏!

从技术上讲,60日均线支撑在2030点附近,而10周线的点数也在此位,由此看出,指数向下的空间已有限。另外,从60分钟图上讲,上周五低点已在2100点下方,表明

1814—2402点的这一波上升应该是大三浪里面的第一浪,而目前走的应该是第二浪调整。根据黄金分割原理可以发现,0.618倍调整的点位也是2030点附近。所以2030点是一个支撑集合点,大三浪有望在此展开。

东方证券 成都信新

■相关阅读

上周机构净抛290亿

大智慧超赢数据显示,机构主力上周累计净流出290.3亿元,钢铁、证券、化工、有色金属、银行等主流板块上,资金出逃迹象更为明显。上周除周一大盘主力资金小幅净买入2364万元外,其他四个交易日均是净流出。

59个行业资金呈现净流入的状态,其中有色金属、运输物流、券商、钢铁等板块净流出资金居前。具体来看,资金出逃迹象显著的权重股依次是:中国南车被净卖出4.2亿元,中国远洋、资金矿业、大秦铁路、中国中铁、招商银行等资金净流出都超过了3亿元。云天化、中信证券、宝钢股份、北大荒等资金净流出都超过了2.6亿元。快报记者 杨晶

■延伸阅读

2月券商佣金环比激增170%

A股2月份的成交量骤然放大,尽管沪深两市股指月线仅分别以4.63%和8.45%的涨幅收出小阳,但月内35.6亿手和18.4亿手的成交量却双双创出历史最高水平。

据聚源数据统计,2月份两市股票、基金、权证交易总额为47194.78亿元,环比增长173.9%,达2008年2月以来最高。其中,沪深A、B股股票月内成交40349.66亿元,比1月份大幅增长170.9%;基金成

交额197.01亿元,权证成交额6648.11亿元,也分别比1月增长107%和196.6%。

按照目前行业内平均佣金费率,即股票交易收取0.13%的佣金、基金和权证交易分别收取0.1%、0.04%的佣金计算,2月证券全行业经纪业务总收入达到110.62亿元,环比显著增长171.7%,创出了近12个月以来的最高水平。

快报记者 马婧好

■天天出彩

福彩15选5(2009053期)		
中奖号码:	1 6 11 13 14	
派送奖号码:	3 4	
奖级	中奖注数	每注奖额
特别奖	0注	0元
一等奖	530注	2195元
派送奖	193注	1554元

体彩排列3(09053期)		
中奖号码:	6 2 2	
奖级	中奖注数	每注奖额
排列3直选	4358注	1000元
排列3组选3	6296注	320元
排列3组选6	0注	160元

福彩3D游戏(2009053期)		
中奖号码:	6 4 5	
奖级	江苏中奖注数	每注奖额
单选	931注	1000元
组选3	0注	320元
组选6	2381注	160元

体彩排列5(09053期)		
中奖号码:	6 2 2 9 5	
奖级	中奖注数	每注奖额
排列5直选	24注	100000元

体彩22选5(09053期)		
中奖号码:	1 3 5 12 14	
奖级	中奖注数	每注奖额
一等奖	19注	47204元

福彩双色球(2009023期)		
红球号码:	1 6 7 15 24 30	
蓝球号码:	8	
奖等	中奖注数	每注奖额
一等奖	3注	9640233元

快乐扑克2009-3-1		
当日中奖注数:	1240注	
当日中奖金额:	42269元	

传统型体彩(09030期)		
中奖号码:	2 8 7 7 1 9 5	
奖级	中奖注数	每注奖额
特等奖	0注	0元
一等奖	3注	92518元

S*ST兰光 今年首家暂停上市

S*ST兰光今天刊登公告说,因公司2006年、2007年、2008年连续三年亏损,根据规定,公司股票自3月3日起暂停上市。至此,S*ST兰光成今年首家暂停上市的公司。

虽然已暂停上市,但S*ST兰光的投资者还是有盼头的。2月25日,S*ST兰光实际控制人——深圳兰光电子集团有限公司接到甘肃省国资委函告,初步确定由安徽安粮兴业有限公司对兰光集团及所属子企业进行整体重组。但该重组事宜还存很大悬念。

自2006年4月以来,S*ST兰光董事会及经营层尽最大努力督促和协助兰光集团积极寻求战略投资者,力求解决兰光集团占用、银行债务清偿、股权分置改革等一揽子问题,但最终都没有成功,使前年的几家重组方均因多种原因而退出了重组。

快报记者 陈建军

开元股份年报超预期 游资表现出浓厚兴趣

在国际经济形势严峻、外贸行业受到极大冲击的情况下,江苏外贸企业开元股份上周公布的年报显示,公司仍然实现了营业收入大幅上升,引起了广泛关注,一些游资对这支南京本地股的后势表现出特别的兴趣。

控制风险是生存的第一要素

受全球金融危机的影响,开元的工作重点从拓展海内外市场,转为通过严密的、具有前瞻性的风险控制措施,化解客户资金链及信用状况、出口收汇等诸多不确定性风险。年报数据显示,公司已先行一步降低库存32%,加速应收账款催收,实现了现金的迅速回笼,经营活动产生的现金流由上期的-8000万突增至本期的2.37亿,增长了394%;同时也使公司的资产负债率由上期的60.7%下降至本期的54%,大幅提升了公司的短期

偿债能力。公司承认,在某种意义上来说,控制好金融海啸带来的经营风险,是生存和发展的第一要素。

出口不足转攻国内市场

全球经济增长率大幅放缓,外需萎缩的形势下,公司较快地调整了业务结构,提高了进口业务及内贸业务的比例。2008年全年实现进出口总额完成海关统计数70.646亿美元,比董事会制定的目标增长了177.4%;内销商品营业收入继续保持良好增幅,增长34.77%,较好地应对了人民币升值及外需萎缩等不利因素。

抓住整合洗牌的机遇

开元的体量巨大,在这次金融危机中也显示了船大抗风浪的特点。在实际的经营中,一些海外国际订单,舍弃了国内一些中小企业转而选择与风

控能力强、信誉度高的大型外贸企业合作,这给了开元不少新的增长点,开元的管理层认为,一些中小外贸企业的困难越来越深,给了中国纺织外贸行业集体转型机会,开元有机会参与到重新洗牌、整合重组中。正是开元股份做大做强最好的时机,在未来新的季报、年报中出现较多购并事项,并不会让行业意外。

未来热炒出现苗头

虽然行业整体表现不好,但开元自身的各项指标亮点颇多,特别是净资产收益率、现金流动性、资产负债率等,都是良性指标,结合最近一段二级市场活跃的成交,显示一些机构和机构投资者重点“关照”的苗头。一些民间资金对快报记者表示,随着两会后陆续落实的纺织业、出口业的行业振兴方案,这种行业标杆型企业预计在未来的市场会有出色表现。快报记者 石成