

十年!

“破烂王”在南京“捡”来一套房子



扛着废旧家具的焦长海

南京楼价直线上蹿,就在不少白领都惊呼“买不起”时,走街串巷的“破烂王”焦长海却买了一套房,在南京安家了。总房款69万元,他没向银行贷款一分钱!

当年只身来宁时,他兜里仅有160元。一个人不认识,没借助任何“关系”,焦长海用10年时间打拼,将全家奋斗成了南京人。



老焦不时琢磨着生意经



生意再小也要做



走街串巷稳定客户

为了收破烂,10年前就买手机

焦长海是安徽阜阳人,为了生活,他从没停止过奋斗。早在1997年,他就在老家养鸡,用发酵鸡粪喂猪,再拿猪粪养鱼,做了一条致富产业链。不过,最终收效不如预期,预计一斤鲢鱼能卖2.8元,最后只卖了1.8元。鸡和大肥猪也没卖上价。投入1.5万元,忙活了两年,焦长海没赚到一分钱,反倒贴了“苦力”。

1999年,30岁的焦长海怀揣160元钱,只身来宁闯荡。由于文化不高,且无一技之长,他只谋到了一份在街头发小广告的差事。一天挣个二三十元钱,仅够自己开销。干了3个月,他转行收破烂。

当时,一般的破烂王都是拖个板车,或骑辆三轮车,走街串巷扯着嗓子吆喝生意。焦长海也不例外,他天起早贪黑,边走边吆喝:“书本报纸拿来换钱……”不过,与大家不同的是,干了仅3天,他就“赶潮流”,花了160元钱,买了一个“大砖头手机”。

“最好时一天赚了100多元,差的一天也挣了70多元。”焦长海敏锐地意识到,收破烂“有钱途”!看准了市场,他才肯下“血本”。

接下来,他又花钱印名片。当时,此举令不少同行不能理解。他却一意孤行,实际上他心里已有了一个“宏伟”计划:给大家发名片,如果平均10天拉一个客户,一年下来就不得了啦。

拴住大客户,一笔挣上6000元

收破烂的人发名片,这在当时还很新鲜!由于实用,很多人领情“珍藏”了。而焦长海10年没换过手机号码,靠它招揽了很多客源。收破烂的人“玩秤”不算新鲜,10斤废品称成8斤不少见。对业内人士这一行为,焦长海嗤之以鼻,认为这些人“很蠢”,讨了一次巧往后会永远失去这个客户。相反,他收废品时,人家差2两,他就算人家一斤。长此以往,人家觉得他爽气。他再给人家留一张名片,这个客户就“拴”住啦!

拴住客户还不行,焦长海更希望“傍”上大客户。“零散的废品肯定要收的,但光靠这个肯定是不行的,挣不了什么钱。”焦长海说,收废品比较赚钱的是帮大单位“代办清仓”。不过,这得看“眼力”,只有经验丰富的人才能快速、精准估算出一大堆废品的价值。

“在别人眼里卖不掉的东西,在我眼里全是钱,一块木板也能卖上1毛多钱一斤。”焦长海说,卖方永远“精”不过买方。今年年初的一天,他帮一家卖空调的公司清仓,对方开价1万,他还对方8000元,成交后转手倒卖,一笔就赚了6000元!

10年期间,焦长海攒下了类似固定大客户约30家。南京榜上有名的商场、星级酒店、电器公司,他都“搭”上了。“收破烂10%保底,做这样的大公司一笔业务,挣个两三千元还是有保证的。”焦长海笑着说。

抓大不放小,买房不贷款

收废品不止是走街串巷肯吃苦就行的,还要第一时间捕捉信息抓住商机。几年前,焦长海就抓到了石鼓路一带拆迁的消息。当时,他花4000元,“买断”了从金丝利大酒店至秣陵路路口后面一排拆迁房的捡废品权利。

“在垃圾堆上捡了3天,夜里都不敢合眼,一眨眼人家就把卷帘门扛跑了。”焦长海说,那几天捡到的废品,一共卖了1.6万元。扣掉4000元钱,他净赚1.2万元!

焦长海做生意有一个原则:大鱼要抓,小虾米也不要放掉。如今,废旧家具不值钱,一斤才能挣1角钱。一般情况下,如果楼层太高,有人就不愿意上楼扛。焦长海接到这样的“单子”却照做。有很多次,他就从7楼把人家的几十斤重的三门橱扛了下来,挣了几元钱,同行笑他“挣大钱了”,他一点也不介意。

为了追求利润最大化,这10年来,焦长海经常晚上“加班”,做“分类”工作。“一个榨汁机当塑料卖了不值钱,但里面的铜线就值钱。很多小仪器里面都有铜线,拆下来聚起来卖,就挣钱了。”奋斗10年,焦长海攒了一笔钱,具体多少他不肯透露。不过,他告诉记者,今年4月15日,他在朝天宫附近的范家塘小区买了一套房子。房子面积81平方米,总价69万元,他没向银行贷款,一次性付清了。

“乖乖,收破烂也能收到一套房子呀!”熟悉他的人,想不羡慕都难。

心得

牙缝里省不出房子

一般人买房子,多少要“节衣缩食”。买下这套房子,焦长海一家人的生活质量有没有下降?一听这个问题,焦长海笑了。他说:“节俭是必要的,但牙缝里是省不出买房子的钱,会挣钱才是硬道理。”

焦长海介绍,他到南京的第二年就将妻子和一双儿女接到南京来了。这些年来,妻子辅助他收废品,一双儿女像城里的孩子一样上学。

“开学不仅要交学费,还有

赞助费。”焦长海说,这方面的花销他一分钱也省不掉。此外,两个孩子长身体,在饮食方面他从不亏待孩子,早餐有牛奶,中餐、晚餐每顿必会有荤有素。

平时,热心人考虑收废品的人不容易,会热情地送他们几件旧衣服。焦长海欣然接受。不过,逢年过节,他肯定会给全家人添新衣服。他打趣说:“有钱没钱,都要买套新衣服过年。”

焦长海粗略算了一下,他家每年开销至少得要4万元。

子承父业

儿子也要走街串巷收破烂

前年,儿子小强不上学了,小伙子能做什么?父亲焦长海给了他一杆秤,又给了他一个客户,让他定点守在仓巷90号,专收泡沫塑料。

仓巷90号对面是一家工厂,小强守在这个点上,每天能收到大量泡沫塑料。此外,附近菜场一些小商贩也会经常来卖泡沫塑料,一天下来,他能收200斤左右。

每斤收购价3元,倒卖出手能卖4元。按理,小强一天能挣200元。不过,由于经验不足,一般情况下,他只能赚一百来元。有人在泡沫塑料箱子里放了冰什么的,他也没有注意。晚上卖到收购站时,重量就会“缩水”。焦长海从不批评他,让他自己去体会、积累买卖经验。

今年,那家工厂搬家了。没了这家“大客户”,小强也学父亲买了一辆三轮车走街串巷收

起了废品。别看年龄小,却遗传了父亲的生意头脑,他揽下了张公桥附近几家印刷厂的收废品业务,与鼎新大厦内几家单位关系处得也不错,小生意做得红红火火的。目前,“小金库”已有10万元存款啦。

目前,他只在“代办清仓”业务上,稍逊父亲一筹。主要是经验不够丰富,“估堆”不如父亲精准。不过,他自信将来必定“青出于蓝而胜于蓝”。他跟父母讲了,他要学驾驶。一旦拿到驾照,立即买一辆货车,继续收废品。

小强说,开车收废品成本必然会增加不少,但是效率肯定也提高了。他们父子都有一个共同的信念:三百六十行,行行出状元,放下所谓的“面子”,肯吃苦耐学,收废品也有光明前途!

本报记者 钟晓敏/文 快报记者 赵杰/摄



中国联合网络通信有限公司江苏省分公司

3G业务合作伙伴招募公告

中国联合网络通信有限公司江苏省分公司(以下简称“江苏联通”)WCDMA 3G业务将于近期正式商用,为使3G业务快速推广,我们将本着“诚信、公平、双赢”的原则,面向社会公开招募3G业务合作伙伴,实现3G业务规模发展。

◆招募企业要求

江苏联通此次招募的合作伙伴要求具备:诚信经营、资金实力雄厚、具有实体店并认同江苏联通企业文化,在全省范围内经营连锁手机卖场、家电卖场、IT卖场、中高档购物中心的企业。合作伙伴必须具备以下条件:

- (一) 企业注册资本不少于500万元人民币;
- (二) 在全省范围内拥有的实体门店总量超过8家,且分布在4个地市及以上;
- (三) 承诺每店年度平均销售3G号卡不低于1000个;

对于经营手机或数码产品且月均销量超过2000台的企业给予优先考虑。

◆合作内容

(一) 合作方式

合作伙伴负责提供独立店面或卖场专区,按照联通统一标准进行装修,并遵守江苏联通相关业务经营规范,接受江苏联通的监督和考核。

江苏联通根据合作伙伴发展的用户数量提供业务佣金,并根据全年任务完成情况给予一定的奖励,包括给予店面装修、人员

培训等。同时,江苏联通向合作伙伴提供3G号卡供货、系统调试、业务培训、系统培训、渠道经理上门服务支撑工作。

(二) 合作业务范围

初期只开放3G号码、上网卡(本),3G订制手机销售,未来逐步实现全业务经营,包括2G移动业务、宽带、固话等业务的办理和代收、充值卡销售等。

(三) 合作店面类型:

合作方可以以独立的专营店或专区的形式销售联通业务。

专营店:指合作方提供专营联通业务的独立店面,可位于卖场内或主干街道,营业面积不小于40平方米;

专区:指合作方提供门店中专营联通业务的区域,营业面积不小于20平方米。

(四) 签订协议

企业及店面通过审核后,企业与江苏联通省公司或地市分公司签订企业合作框架协议或具体业务代理协议。

◆书面材料提交

有意向合作的企业请于9月4日18:00前将如下书面资料(加盖公章)邮寄到江苏联通省公司,日期以当地邮戳为准;同时,将提交材料的电子版以邮件形式发送到联通指定的邮箱。材料包括:

- (一) 工商营业执照复印件、税务登记证复印件、组织机构代码证复印件、法人身份证复印件;
- (二) 3G业务代理申请表;
- (三) 企业店面信息表;
- (四) 企业结合自身情况,提供相关介绍材料。

以上表格及填写说明请登录江苏联通网站 <http://www.10010js.com> 查询下载。

江苏联通省公司联系人:

沈女士 电话 025-57900862
邮箱 15651612020@js.chinaunicom.com

朱女士 电话 025-66996666-500288
邮箱 15651605965@e165.com

通信地址:南京市北京西路65-5号江苏联通监察室沈女士 邮编:210024

此次招募工作由江苏联通省公司面向省级连锁企业开展,有意向申请省内合作的企业可通过<http://www.10010js.com>了解有关情况。

声明:本公司发布本公告旨在邀请贵公司参与上述招募程序,本函不应被视为具有任何法律约束力的要约或者合同。在与贵公司签署上述第二条第(四)项所描述的协议之前,本公司并未与贵公司产生具有法律约束力的任何交易关系。

中国联合网络通信有限公司江苏省分公司
2009年9月1日