

## 财富



## 李想创业经典语录

年轻人创业和发展7个要点:方向、目标、意愿、方法、毅力、成果、自我观察。很多人不成功是因为总是不停地更换目标。用换目标来躲避没有达成目标的责任,这会形成习惯。在高速上保持预见性,把自己变成导演。

## 星报·商学院

盯住带有女伴的男客  
巧妙促销五技巧

作为一个推销员,顾客的脚步一旦跨进你的店门,就意味着有销售商品的可能。要把这种可能变成现实,一半在于你的商品是否让顾客称心如意,另一半就看你如何利用顾客的购买心理了。以下是长期在店铺式销售中观察总结出的方法。

第一、对购买意愿不强的顾客采取紧迫盯人的办法。

顾客一进门,你就要热情有礼地上前招呼:“您好,请问你是看茶还是看茶具呢?”这时顾客会选择一项,如果不作出回应就显得没有礼貌。只要与顾客产生交流,就有机会取得信任,继而成交。

第二、对其貌不扬的顾客多献殷勤,容易使他大把地花钱并成为常客。

这类顾客在平常的交往中从漂亮高傲的女性身上很少能得到受重视的自满感,而这种自满自足感只有在推销员前才可能得到补偿。所以,有心计的女推销员常常能够巧妙地利用这类顾客的心理。

第三、盯住带有女伴的男客。

男性在自己女友面前一般都很顾面子,不愿意在女友面前表现得寒酸,所以尽管有时手头拮据,仍会表现得很是慷慨,对价格不好意思挑剔。这时你大可乘机推荐一些相对贵的商品。

第四、对衣着时髦、风度翩翩的顾客,则应多向其介绍一些高、中档商品的优良品质。

如果只介绍商品的价格,那会使他们产生“小看我”的反感心理而负气离去。

第五、对于那些在商品前依依不舍的顾客,应主动上前招呼,问他喜欢什么物品,是什么原因不买。

这类顾客,可能是身上带钱不够,或者自己拿不准买与不买,想回去征求亲友意见再说。这时,你应该表现出宽宏大度的胸怀,让他先付部分钱拿走,再回去拿钱付清不足的款额。那种一去不归的顾客是少之又少,大可不必担心他会白拿。而如果你告诉他“下次带够钱再来买”,50%以上的顾客是不会再回头了,或是由于你的不通融,或是由于他改变了主意。

邹传科 整理

## 安徽鑫诚集团招聘

**公司副总经理 2名**  
研究生以上学历,年龄35—45岁,男女不限,年薪20—30万;  
**公司项目总经理 3名**  
研究生以上学历,年龄35—45岁,男女不限,年薪20—30万;  
**公司部门经理 3名**  
大学本科学历,年龄30—45岁,男女不限,年薪12—15万;  
**公司部门副经理 3名**  
大学本科学历,年龄30—40岁,男女不限,年薪7—12万;  
**投资部(金融业) 6名**  
本科以上学历,年龄25—40岁,年薪5—7万;  
**工程部 土建工程师 6名**  
本科以上学历,年龄25—45岁,男女不限,年薪5—7万;  
**预算审计 6名**  
本科以上学历,年龄25—45岁,男女不限,年薪5—7万,从事本专业工作5年以上并有全国资质证书;  
**文秘 3名**  
本科(一本)以上学历,年龄20—30岁,年薪5万,要求女性,身高在165以上,有较强的写作、协调沟通能力,形象气质较好  
**联系电话:0554—2681966 安徽鑫诚集团**

## “心形”鸡蛋、“熊猫”薄饼

## 创意厨具“煎”出新商机



熊猫形、心形、五角星形,甚至还有新鲜出炉的“喜羊羊”……凡是你能想到的形状,就可以成为铁锅的形状,这样的锅炒出来的东西也一定别具一格。在芜湖,肖美就专门卖这种“异型锅”,不但她的淘宝小店办得有声有色,而且有了自己的一家实体店。如今,这种创意家居也开始越来越被人看好。

程龙杰 记者 宛月琴

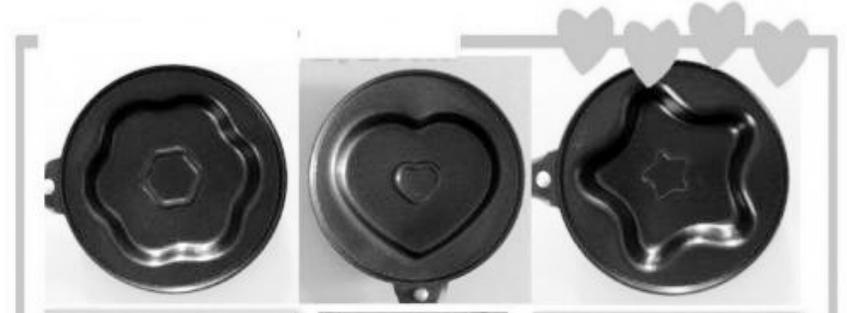


## 【精打细算】

房租:10平方米左右,1300~1600元/月。  
装修:简单装修,共计2500元。  
水电:电费每月约80元。  
人工:营业员底薪800元,外加5%的提成。  
铺货:1万元左右。  
利润分析:每月纯利润3000~6000元。

## 互动·平台

创意经济,无处不在。您是否有着独具特色的创意点子,您可曾听说别具一格的创业秘笈,或者当您看到某一个创富故事时怦然心动,只要与创意相连,只要与致富有关,“创意360度”将全方位关注。欢迎拨打创意热线:0551-5223791,您还可以登录“星空社区”论坛与我们在线讨论,或发送电子邮件至zchk2003@163.com。分享创意经济,迎接创富明天!



## 年轻白领“恋上”厨房

生活中,肖美原本和她的不少朋友一样,都是细皮嫩肉,“连厨房的门都少进”,更别说自己下厨动手做饭了。结婚一年多,要么去婆婆家蹭饭,要么小两口在外面下馆子。但一次在朋友家做客之后,让肖美彻底发生变化:只见她的那位朋友“三下五除二”,轻轻松松地从厨房端出来一盘盛着心形的煎蛋,一人一份,看上去真是浪漫极了,而五角星的煎饼也是怎么看怎么享受,一下子让胃口大增。

“不是我技术高,而是有法宝!”饭后,朋友向大家展示了道具——异型铁锅。原来,她在逛街时发现了这种很有趣的铁锅,可以将饼子、鸡蛋等煎出各种形状,而且是不粘锅,顿时激发了她的兴趣,立即买了两个锅回家。

一直有创业想法的肖美当即意识到,“创意厨具”这个行业前景无限,从此她不但自己愿意下厨,还真的倒腾起了这个行业。

## 创意厨具卖的是“趣味”

肖美首先上网了解一下市场行情,发现这种创意厨具很受欢迎,特别是受年轻白领的“青睐”。“现代家居都讲究品位,而且用创意厨具可以让下厨变得更有意思。”肖美调查发现,一般年轻家庭置办厨具至少要花上几百元到上千元不等,“这是一个相当大的市场。”

于是,她便在网上注册了一家网店,从广州、义乌那边进货来卖,才开始,她只想到卖锅,批发价4~5元的心形铁锅售价6~8元。先是从周围朋友入手,大家

口碑相传,带动网店人气日盛,后来她又开始变换品种和样式,情侣筷、情侣碗等也卖得很好。现在,她的淘宝店里都有国外顾客来买。

生意做得好了,肖美也想办法开辟新途径。毕竟,锅、碗、瓢、盆等都不是易消耗品,往往买一个,就得用上一年半载,更换频率不会很高。而且消费市场随时都在与时俱进,如果永远都只有那么几个产品,迟早会被市场淘汰,会被喜新厌旧的消费者抛弃。

## 打破思维定式是“秘诀”

于是,肖美将眼光从中餐转向了西餐,她购进了一批小烤箱,售价500~1000元,虽然便宜,但刚开始卖得并不好,主要是因为顾客觉得掌握技术太难。于是她又专门去学了烘焙技术,凡是在店里购买了烤箱的顾客,就可以享受到上门免费传授蛋糕制作、面包烘烤技术的服务。这样一来,不仅烤箱销售量大增,购买烤箱的顾客也会经常来光顾,顺带购买几元钱一个的面包模板、蛋糕底座、叉子等。

接下来,肖美还想着继续发掘出更多适合年轻消费者的物品,比如阳台烧烤用品、车用冰箱、车用保温盒、办公室小型煲汤锅等,销量也都非常好,很受都市白领的欢迎。

“我觉得开创意厨具店之所以能成功,是因为找准了市场,打破了消费者对厨具的传统定式思维,从而找到了一个新的市场切入口。”肖美高兴地告诉记者。

## 【专家点拨】

## 抓住了80后的“心”

——安徽省市场经济研究会副会长 王开玉

创意厨具,首先是一种创新性产品,又恰恰被求新、求异,喜欢尝试新生事物的80后消费者所接纳。70后对这种花哨的东西往往不屑一顾,而90后则尚未成为厨房主力。所以,这种创意厨具抓住的恰恰是80后的“心”。

80后是什么“心”?她们既有传统的想当贤妻良母的“主妇”心理,又期望做起

事情来不拘一格,任何与传统的东西不一样的事物,她们都乐于尝试。所以,这是一个市场和消费者之间的双赢。

而且,80后不但不拘一格,还倡导与时俱进的创新。所以,做创意行业就需要不断注入创意活力,要不断创新才能迎合他们的不断变换的口味。只有这样,才能在市场竞争中生存下来。