

财富



如果只是为了成功和金钱创业,能接受失败吗?不能。怎样才能接受失败?是因为能坚持,对所做事情的热爱,一种固执的“笨”。在创业中,过程始终比终点更为重要。从某种意义上,担任雅虎首席执行官是一个孤独寂寞的工作,有时候我感觉到过去的13年里,我一直在接受培训。
雅虎公司创始人 杨致远

怀揣着年轻的梦想 ■ 胸怀着商业的抱负 三十年“钟”情于表的毛荣春



奋斗篇

小小修表匠也有大智慧

七月末的合肥,天气有点闷热,华仑瑞雅大酒店二楼茶厅的窗外,一抹淡淡的阳光被郁郁的树木遮挡住。毛荣春坐在对面的椅子上,他一脸平和,微笑与我们打招呼。

从修表的那天起,他进入这行已经有30多年了。七八十年代,他从修表做起,企业改制后才转行卖表,一下子从技术行业转为销售行业,独到的商业嗅觉让他开始清晰地把握市场脉络。企业倒闭后,他就到外资企业工作。1997年,积累了经验与财富的他,出资50万元成立了时通贸易有限公司,实现了从打工者到老板的转换。“转眼间,我做钟表销售已经有12年,从商之都到百大,我也是坐着轿子,事业一路壮大。”

让他引以为豪的,不仅是他遍布全省的钟表足迹,更有一大批让他终身为之心动的表中精品。既有精工、西铁城、丽声等知名品牌;也有天梭、依波路、美度、英纳格等家喻户晓的名表。当他举起茶杯,手腕上钟表的滴答声都能听得一清二楚,他说这是身份的象征。



他从一个国企修表匠做起,在商业经济年代稳扎稳打,默默无闻。他以一个钟表商转身,在市场经济年代步步为营,一路壮大。

昨天,他怀揣着年轻的梦想,四处求艺,希望能找到养家糊口的良方。

今天,他胸怀着商业的抱负,到处奔走,希望能把安徽的钟表业做大做强。

他叫毛荣春,合肥时通贸易有限公司总经理,30多年的对手表业的探索,让他成为目前安徽市场上最大的私人钟表代理商,他对安徽钟表行业的发展壮大满怀信心。 黄军志 记者 郁宗菊



毛荣春



煎熬篇

奢侈品引发竞争思考

今天的欢乐一定是建立在昨天的痛苦之上,毛荣春,也不例外。他放下手中的茶杯,嘴里还嚼着几片茶叶,吐出茶叶后,一脸释然地说出了一个有关他的故事。

故事里的他曾在引进顶级品牌手表的路上遇到过很多困难,他甚至认为他的想法与合肥某些商场的经营理念是相冲突的。“作为中国内地的一个二线城市,要

将一个一线品牌引进到合肥并不是一件容易的事,你要知道,一个很有名气的国际品牌是不可能因为你商场某一方面的缺陷而去牺牲自己的信誉和形象。”毛荣春说得很坚决。

形势在发展中不断变化。毛荣春有些兴奋地告诉记者,今年年底前,合肥将新开两三家高端卖场。“高端卖场的开业,对于

我们经销商来说既是机遇也是挑战。卖场之间互相竞争必然会给经销商带来更多的成长空间,但同时也也会让竞争加剧。”

“虽然我们公司和以前相比工作进度明显加大,但是横向一比,和其他公司还是有较大差距。特别是那些有上市公司背景的钟表企业,资金和资源优势明显,本土企业压力非常大。”



坚守篇

进去就很难出来了

如果说市场风险是一大问题的话,那么人才的缺乏将是包括毛荣春在内的所有钟表业人士的心病了。

看得出来,毛荣春是一个很爱惜人才的人,从他自身的经历出发,他会信任任何一个和他一样能够坚持职业理想的年轻人。只是,一切都已时过境迁,他也无奈。

记者了解到,眼下修表匠的工作已经不是单纯解决问题那么简单了,高档手表

的修理,都是一条完整的服务链,包括去表带,打磨,清洗,该换的设备都要换,技术要求极为严格。“我们招学徒一般是先学3年技术,每个月可能只有千把元生活费,但满三年后薪资水平上升空间就会很大。但对于现代年轻人来说,坚守三年显得那么难。”

几十年过去了,曾经的修表匠已经成了众人皆知的大老板,很多人都会产生疑问,角色的转换会不会改变一个人

的品质和风格呢?但眼前的案例是一个非常特别的事实,那个手表匠不再修表,不再为了养家糊口着急,也不再因为默默无闻而发愁,如今的他,唯一不变的是埋藏在心中多年的关于表的梦想。

临走时,他还不忘微笑着补充一句,“一般来说进入了这个行业就很难再出去了。”不知是有意还是不得已。



星空社区 www.xksg.net 中国民生银行 合肥分行 献给合肥这座城市的菁英——

合肥市首届腕尚文化节

万科® 金城华府售楼中心

名表与豪宅的邂逅

8月7日 钟表专家估值私藏名表、名表鉴赏、专家鉴定真假钟表

参与热线: 0551-5223918
(此次活动仅请各举办单位邀请的贵宾参加) 主办方享有最终解释权

主办方: 市场星报 中国民生银行 合肥分行 承办方: 星空社区 万科金城华府

协办方: 印象合肥 亿美法红 全程赞助品牌: TISSOT ENICAR

