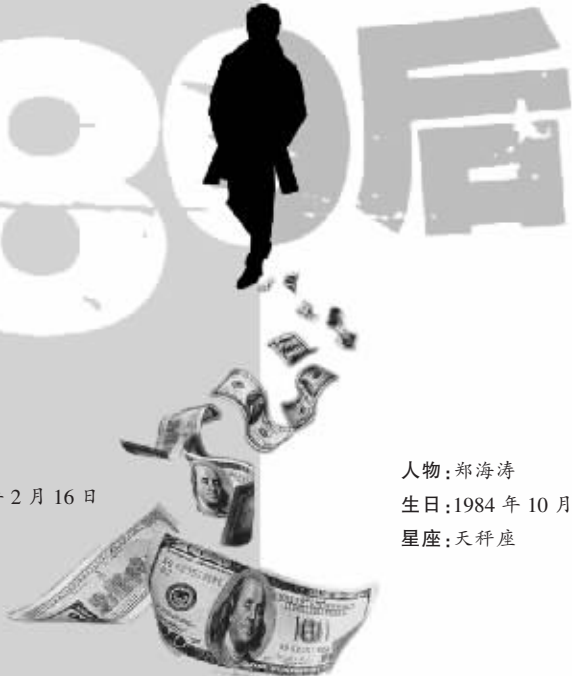




人物:赵光辉
生日:1980年2月16日
星座:水瓶座



人物:郑海涛
生日:1984年10月23日
星座:天秤座



□晚报记者 吴军/文 张翼飞/图

1月19日至20日,在省发改委培训中心举行的“中部企业融资、并购及上市推介会”上,来自全省各地的70多家企业的高管济济一堂。记者注意到,一个年轻人被很多企业的高管围着频频交换名片。他就是雪狼湖的总经理——赵光辉,他正准备携800万元资产、带领已开有105家特许经营店的公司赴海外上市。

摆地摊,发现商机

1997年,赵光辉从原河南医科大学毕业,因不想回老家农村,他选择了留在郑州自谋职业。1999年,他开始到光彩市场摆地摊,卖的是手链、耳饰和钱包,这些饰品在光彩市场意外地畅销,很受年轻人的欢迎。于是他决定自己办一个工厂,进行生产。同时,他租下了火车站饰品专业市场两个店铺,生意火爆。2001年至2002年,他把店开到了武汉、西安、石家庄、合肥、哈尔滨等地,销售额突破千万元,自己也攒下了第一桶金。

办公司,转型品牌特许

打拼中,他捕捉到消费者对高端文化饰品非常渴望的需求带来的商机,决定以品牌形象店为核心传播传统饰品文化。

2003年正月初八,雪狼湖第一家零售店在德化苑陵街开业。截止到现在,雪狼湖在全国各地已开了105家店。随着张学友在全国巡

演音乐剧《雪狼湖》,一句“爱她,就带她去看《雪狼湖》”的广告语全国风靡,“雪狼湖饰品”也被广大年轻的消费者认可。2006年夏,赵光辉在香港成立了香港雪狼湖国际发展集团公司,蓄意开发国际市场。

业内人士分析,就目前中国的饰品市场来看,石头记在全国开有1000多家连锁店,可算行业老大,谭木匠有400多家连锁店,能排第二,而雪狼湖目前已有105家连锁店开业,另有139家店已签约,准备在2007年开业,完全可排在第三位。

带领雪狼湖海外上市

“别看他年轻,可他是个很有思想的小伙子,如果说上市,雪狼湖的资金还有所欠缺,但这种想法是很积极的,值得推崇!也值得其他企业学习!”这是“中部企业融资、并购及上市推介会”上,一位资本市场的专家在接受记者采访时对赵光辉的评价。

这位笑起来还很腼腆的总经理说:“今年除了要开设旅游文化店和青春校园店之外,还计划到海外为上市铺路。我们力争在2007年成为河南省发改委重点支持的后备上市企业,预估2009年,我们会达到上市要求的财务指标。”而记者在雪狼湖公司看到,虽然距离春节还有一段时间,可赵光辉早把春节、情人节的促销方案及广告宣传都做好,并在部分门店开始推出。

从记者到传媒公司总经理 力争带领雪狼湖海外上市

□晚报记者 吴军/文 马健/图

在日前举行的一个企业论坛上,当郑海涛拿着相机穿梭于嘉宾之间,拍摄演讲者的精彩瞬间时,记者以为他是另一家媒体的同行;而当主办方组织大家就餐时,他热情地招呼大家入座,记者又以为他是主办方。其实,他是介于媒体和主办方之间的第三方,他是一家刚成立不久的文化传媒公司的总经理,为宣传者和被宣传者之间搭建桥梁。

记者生涯让他受益匪浅

和记者采访的其他几个80后创富人物不同的是,郑海涛真正创业的时间并不长,在2006年5月份之前,他一直在媒体当记者。但郑海涛说,其实他一直都想自己做点什么,但在没有攒够创业的启动资金时,他不敢轻易出手,因为,他是一个家境贫困的农村娃,输不起。

之所以选择这个行业,郑海涛说,当了几年记者,觉得自己已经比较了解媒体的一些运作模式,而且,当记者采访各个行业的风云人物时,看到对方年纪轻轻已成为各行业的领军人物,也让他对商界跃跃欲试。

电脑从1到7,员工从2到20

2006年5月,郑海涛开着一部轿车带着一台电脑和一个朋友,开始了他的创业之路。他在一个城中村里租了一间不到20平方米的

民房。而今,他把公司搬到了二七路上的金运大厦,租了200多平方米的办公场地,员工由最初的只有他和朋友发展到20多个,电脑数量由“1”变成了“7”。在公司逐渐壮大的同时,郑海涛也结束了他的租房生活,他在2006年10月份买了一套房,虽然面积不大,只有50多平方米,但它结束了主人的流浪生活。

短短的几个月,就挣了几十万元,郑海涛靠的是什么?“拇指经济不可限量,如果能从中做好了,赚一笔应该不成问题!”这是郑海涛当初的想法,而他做的正是短信。找一家大的房地产开发商(或者保险公司、餐饮公司等),把他们的售房信息发给广大受众,或者在节假日期间,向开发商的客户致以节日的问候。这就是他们公司目前主要的业务。

郑海涛说,为了做好这一行业,别的单位都是下午5时30分下班,但在他的公司不是,都是往后顺延一个小时。“我的压力很大,我觉得要么不做,要做就得做好!”

郑海涛说,目前郑州做短信业务的传媒公司规模比他强的有三四家公司,他如果不努力就会被“吃掉”,而他不愿意这样,只有努力。

但短信的利润很薄,他最大的希望是,在2007年能拿下一块面积在500平方米的广告牌。除了户外广告,郑海涛还准备涉足婚庆礼仪、开业典礼等。



财富问答
「超级男生」

创富周刊:有钱后,你认为自己和以前最大的区别是什么?
赵光辉:挣钱不再是为了生存。

创富周刊:身上最贵重的是什么?喜欢买多少钱的衣服?
赵光辉:领带。服装约千元。

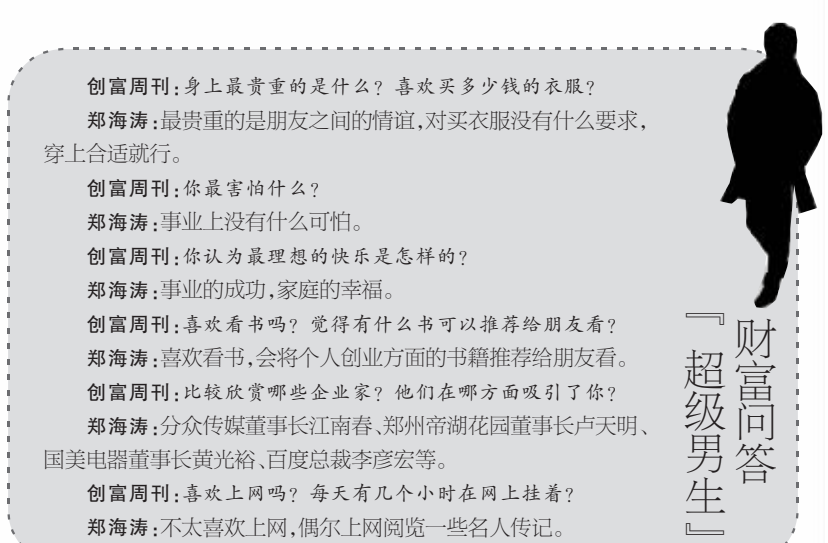
创富周刊:你最害怕什么?
赵光辉:身体不好。

创富周刊:你认为最理想的快乐是怎样的?
赵光辉:爬山、野炊。

创富周刊:喜欢看书吗?觉得有什么书可以推荐给朋友看?
赵光辉:非常喜欢;推荐《牛虻》、《素书》。

创富周刊:比较欣赏哪些企业家?他们在哪方面吸引了你?
赵光辉:麦当劳创始人克洛克——克洛克身上那种干脆、直接、激情、坚持。联想柳传志——柳传志那种儒家风范。

创富周刊:喜欢上网吗?每天有几个小时在网上挂着?
赵光辉:喜欢上网查信息。基本没有挂在网上。



财富问答
「超级男生」

创富周刊:身上最贵重的是什么?喜欢买多少钱的衣服?
郑海涛:最贵重的是朋友之间的情谊,对买衣服没有什么要求,穿上合适就行。

创富周刊:你最害怕什么?
郑海涛:事业上没有什么可怕。

创富周刊:你认为最理想的快乐是怎样的?
郑海涛:事业的成功,家庭的幸福。

创富周刊:喜欢看书吗?觉得有什么书可以推荐给朋友看?
郑海涛:喜欢看书,会将个人创业方面的书籍推荐给朋友看。

创富周刊:比较欣赏哪些企业家?他们在哪方面吸引了你?
郑海涛:分众传媒董事长江南春、郑州帝湖花园董事长卢天明、国美电器董事长黄光裕、百度总裁李彦宏等。

创富周刊:喜欢上网吗?每天有几个小时在网上挂着?
郑海涛:不太喜欢上网,偶尔上网浏览一些名人传记。