

# 大学毕业,小徐风中卖手套

“我不是为了挣钱,是为了挣经验”  
一位成功的商人路过,说他当年也是这么做的

## 家庭背景不错,本科生求职不顺卖手套

徐剑楠,22岁,郑大升达经贸管理学院英语专业本科生,今年6月毕业。小徐说自己家庭条件不错,对于生活他并没有太多忧虑。毕业后他曾经找了两份工作,可是每份工作都没干够一个月。

“我先是去一个黄金投资公司做黄金操盘手。虽然和我专业不对口,但感觉未来是有前景的。”可是干了半个月之后,小徐辞职了。“专业差异太大了,所以不要工资我就辞职了。”

他的第二份工作是在裕达国贸大酒店做行李生。“我选这个工作,是因为觉得五星级的酒店,接触外宾机会比较多,想锻炼一下自己的接待能力和外语能力。”可是只干了一个星期,他又辞职了。“我发现做行李生每天说的就是‘早上好’、‘中午好’、‘晚上好’等基本口语,锻炼不了我,所以我又走了。”

前一段有天骑车感觉很冻手,小徐就想能不能先做点小生意呢?经过一个星期的考虑,他决定去卖手套。“现在经济不景气,好工作不容易找,与其在那些没有锻炼价值的求职中浪费时间,不如自己做点什么,这样更锻炼人。”当他把想法告诉父母时,没想到得到那么大的支持,“我妈妈特激动,她还说自己也想做生意,还说将来我们俩一起做。”

## 两天卖出5双手套,小徐说没受打击

小徐的招牌给他带来了很高的关注度。说起这个牌子,小徐说,就是为了让顾客消除对他的疑惑,“这个牌子实际就是个自我介绍”。

小徐说,进了10双摩托车、电动车专用手套和一些口罩后,前天他第一次开张,当天卖了4双,昨日只卖出去1双。昨日,小徐给一位老先生认真将手套固定在车把上,前后忙活了十几分钟,最后老先生开心地给了小徐十几元钱。虽然生意不怎么好,可是他还有气馁。“这两天太阳好,温度还不是很低,不是卖手套的最佳时机。”对于价格小徐也不避讳,说自己进的手套七八元,他要价14元,如果顾客砍价也能接受,如果价格合适,就再送一个口罩。

说起这份工作,小徐说原先预计要干一个月,“现在看估计半个月,因为一下雪我的生意就要结束了。下雪以后两天,该戴手套的就都戴上了。”之后做什么呢?小徐说继续考察,看看再卖点别的什么东西。

昨日清晨8时30分许,正是上班高峰。大学路与康复前街交叉口向北路东,人行道上一个男生站在一辆电动车旁,他前面地上摆着一些摩托车手套,电动车上挂着一个牌子,文字格外引人注目:“大学刚毕业做点小买卖。”在匆匆行人中,他在冷风中的坚持,吸引了记者的注意。

晚报记者 辛晓青/文 张翼飞/图



一位老先生买了一双手套,徐剑楠热情地为他安装好,服务十分周到。

## 摆小摊很慎重,对假币、滞销都有对策

做生意不容易,这点小徐也考虑到了。“你说假币啊,我早就认真学习过假币知识了,一般情况下不会收住假币。”

对于滞销问题,他说自己做这个小生意,不是为了挣钱,是为了挣经验:“我认为只要我敢站在这

里,承认我和社会的落差,我就是成功的。”他说,与其把时间浪费在找工作上,不如先积累经验。

关于占道经营,他说:“我一般早晨7点钟到10点钟最冷的时候在这里卖东西,发现城管,我走就是了。”

## 成功商人在小徐身上看到自己当年的影子

昨日上午,一个中年男子一直在看小徐的摊子、牌子和小徐这个人,可是他并没有买东西。最后他才说:“你真像当年大学毕业的我。”这名男子姓云,他告诉小徐:“我大学毕业以后和你一模一样,卖过手套,还卖过很多杂七杂八的东西。”现在的云先生,是国内某知名运动品牌的特约经销商。

“卖手套你就要关注天气预报,尤其是郑州的第一场雪,看到要下雪,提前一天多进货,那一天你的存货会卖完的。”“现在你的品种太单一了,需要再增加点品种,比如普通的棉手套……”小徐和云先生聊了很久。最后云先生把自己的名片给了小徐,告诉他有需要就给自己打电话,一定会帮助他。

## 变频技术备受瞩目 合肥三洋闪耀家电博览会

11月3日,第二届中国(安徽·合肥)国际家用电器博览会在安徽国际会展中心拉开帷幕。本届家博会的召开吸引了众多国内外知名品牌的参与。合肥三洋联合了日本三洋电机株式会社在华的其他企业,为消费者献上强大阵容,而最新研发的三洋变频洗衣机更是惊艳全场,吸引了大量参观者的眼球。本届家博会上,三洋的展示区引人注目。三洋大家族的全部产品包括洗衣机、微波炉、空调、数码相机、DV、平板电视、小家电等全登场,不仅体现了三洋“Think GAIA”的全球品牌理念,更将家博会现场气氛推向高潮。

在11月4日由家博会组委会举办的“家电新技术新产品推介暨三洋洗衣机新品发布会”上,合肥三洋研发的SANYO DD变频技术和Air Wash空气洗技

术引起了行业和媒体的高度关注。由于三洋洗衣机所搭载的变频电机是直接驱动负载、无极变速,所以它比普通电机节能40%以上,减小噪音达30%以上。三洋变频电机的直径和厚度也达到了变频洗衣机中的最高值,因此它在运行时惯性更大、驱动力更强,用起来也就更省电、更静音。继变频空调、变频冰箱之后,变频洗衣机因其节能静音的技术优越性,受到了越来越多追求高品质生活的消费者青睐。合肥三洋依托自身强大的研发能力新建了具备全球领先水平的变频电机生产线,合肥三洋还计划用数年的时间来实现洗衣机变频技术的普及化。业内人士也普遍表示:三洋在变频洗衣机市场上的全面出击势必会引起行业技术的升级并在市场上刮起一股“变频风”。

徐成/文

## 全公开全透明 蒙牛全方位打造“牛奶安全工程”

日前,在各大商超发现蒙牛开展的“牛奶安全工程”,看到促销员在为消费者介绍一张“安全透明监督卡”。“这张“安全透明监督卡”将蒙牛牛奶生产过程当中的检测过程向消费者完全透明地展示出来。蒙牛在近期的销售宣传中表示,从严抓奶源、严把生产、严把检测到邀请第三方权威检测机构驻厂再到通过一张“安全透明监督卡”邀请全国消费者进行万人监督等诸多举措。

追本溯源安全从头抓起。蒙牛此举通过将奶源、生产、消费者监督、消费者反馈这一链条上的各个环节纳入安全体系,构筑了一个以消费者利益为核心的“安全闭环”,形成了一个阶梯形式的安全生产、监督体系。从奶源方面来看,蒙牛实行了三盯制度(即盯奶牛、盯奶站、盯奶

车的管理方式),专人24小时全程封闭监控,保证奶源优质安全。有了优质的奶源,仅仅是安全的基础。目前蒙牛的生产是按照ISO9001认证、ISO14001认证、HACCP认证等体系范围严格执行,此外,蒙牛还对所有生产原料进行FDA标准检测(美国食品药品监督管理局),确保从原料保证牛奶的真正安全。除了对生产标准的严格执行,蒙牛还委托第三方权威机构检测,包括生产厂检测、技术质量研究部检测、质量中心检测、第三方权威机构检测在内的检测涵盖了生产过程当中的9个工序36道监控点105项指标。分析人士指出,蒙牛的“牛奶安全工程”是中国乳业在危机面前的一次向成熟转变的过程。相信在不久的将来,这些我们曾经等待过和寄予厚望的企业必定会走向成熟。周苗/文

传承中国文化 倡导和谐家居

## 美的加湿器首次融入“民族元素”



“冬燥”使加湿器市场提前启动,作为加湿器一线品牌的美的加湿器,今年首次推出了四款以“民族元素”为设计理念的加湿器,不仅融入了多款创新技术,其古朴、典雅的身姿在众多的加湿器产品中显得更加尊贵。

“民族风系列”之中国红

“民族风系列”加湿器有两款产品,即“和谐风”和“烽火台”。“和谐风”,以奥运火炬形状为设计理念,采用了中国红的机体,配以红色细腻印花,可

谓经典之作。奥运火炬形状的设计不但把中国的奥运情愫融入其中,独特的出气口,更营造出“雾气火焰”的效果,如同熊熊燃烧的奥运圣火,把“湿润”传到每个地方。

“烽火台”在机身上以中国古代的烽火台为设计灵感,传承远古风采,气质稳重、典雅,仿佛将人们的思绪带入了“战国时代”,在享受滋润空气的同时积聚到“战斗”的力量。

据了解,美的民族风系列加湿器定位于高端人群,采用了美的独创的纳米单晶活性自由基抗菌技术,融入“十五”863优秀科技成果的四针状、立体氧化锌晶须等多项创新技术,使加湿器与细菌接触时,有效干扰细菌细胞DNA合成,实现

高效抗菌。

“民族风系列”之唐韵汉风

“民族风系列”之“唐韵汉风”同样为两款产品,即“唐韵”与“汉风”。“唐韵”加湿器以唐代“灯笼”作为造型,其色调古朴、典雅,纹理彰显唐代诗书画作,“文化之气”油然而生。“唐韵”配有夜灯,与“灯笼”造型完美结合,在寒冷干燥的秋冬黑夜开启“唐韵”,不仅能水润空气,还能为居室增添一丝温暖情调和柔美。

作为“唐韵”的“姊妹”版,“汉风”同样为“灯笼”造型,但更加修长,在纹理上传承汉代窗棂的雕刻技艺,古香古色,彰显尊贵之气。外观还采用了黑晶涂层,经久耐磨,且质感极佳,让人爱不

释手。

古朴、典雅、尊贵的外形无疑为“唐韵汉风”赢得了不少印象分,而它们的功能也同样让人注目。采用了美的独创的纳米单晶活性自由基抗菌技术,同时配备了进风口活性炭过滤网,抗菌效果更好;还具有水箱提起保护、出雾方向可调、雾量可调、缺水保护等多种功能。

美的“民族风系列”无疑提升了加湿器的文化感和价值感,使其不仅是具有加湿和净化空气的加湿器,更是一件传承中国文化的工艺品和收藏品,即使在不使用的时候,也可以作为家居的一件亮丽装饰,“民族风系列”可以说是与现代家居融合得更加紧密、更加和谐的加湿器。团购热线:0371-63358728

## 原计划下月10日开征的 2009年养路费暂缓征缴

□晚报记者 王菁

本报讯 国家发改委近日表示将开征燃油税费,不少读者询问,即将开征的2009年养路费是否还照常征缴,欠费车主又将如何征缴税费呢?记者昨日就此采访了省市征稽处得知,原计划下月10日开征的2009年养路费将暂缓征缴,他们也在观望待命状态。对于欠费的车主,征稽处的负责人认为,即使今年就执行燃油税,也不意味着往年拖欠养路费的车主都能“一笔勾销”欠费。

## 圣诞、元旦、春节连轴过 消费者期望趁机淘实惠

□晚报记者 辛晓青

本报讯 昨日一早,在某大型眼镜城进门处,工作人员已开始装饰圣诞树。离圣诞节还有一个多月,商家已开始抢占市场了。

### 商场圣诞气氛提前来

昨日上午,在二七广场附近的某商场门口,刚刚做好的圣诞树告诉来往的消费者:“圣诞促销就要开始了。”除了商场,一些小门店也已经购进了圣诞装饰品开始布置,而酒店等圣诞晚餐预订也已经开始。

金水路某酒店的前台服务人员介绍,酒店的预订工作已经开始,“目前999元的双人晚宴已经订出去了6台,只剩下10台了”。

### 批发市场圣诞礼品热销

记者昨日走访郑州市小商品城,发现与圣诞有关的礼品已摆在货架的显著位置。做礼品批发生意的孟女士说,他们早在一星期前就开始着重做圣诞礼品了,“很多商场饭店已经做圣诞装饰了”。

据了解,为在家中组织聚会,今年有不少市民购买圣诞装饰品以布置家居。

### 消费者期待更多实惠

12月25日圣诞节,几天之后就是2009年的元旦,而2009年的农历新年在1月26日。3个大型节日如此临近让商家早早做起了准备。在某商场策划部工作的王先生说,这几天焦头烂额,“每个节日都要有特点,我们已经加班一个多星期了,圣诞的装饰计划和促销计划好了,马上要出来元旦的计划”。

不少市民认为,3个节日如此近,相信商场促销力度会很大,准备把需要购买的冬装再等几天,力度最大时下手。