

从2009看我的2010



之 商人

2009年1月到11月,郑州社会消费品零售额超过1300亿元,同比增长18.8%,增速高于全国平均水平。相关人士预计,2009年全年,1400亿元的社会消费品零售额毫无悬念。如此巨大的消费潜力,怎能不让在郑州做生意的人满心欢喜?

盘点这一年,商人们对自己赚了多少钱

都秘而不宣,但从他们扩张的速度和对郑州市场的重视程度都可以窥见一斑。华丽转身之后,2010年,对于郑州市场,对于眼前的无限商机,这些嗅觉灵敏的商人们似乎正开始实施新的规划,或者已经迫不及待地出手了。

晚报记者 程国平 徐刚领 实习生 赵梦龙/文
晚报记者 马健 周雨/图

商人张全斌,卖服装仍然有钱赚

2010年愿望:让我的代理商没车的买车,没房的买房

他,揣着“衣锦还乡”的梦来到郑州

2009年赚了多少钱,这个真不知道

2009年12月24日下午4时许,广州拓谷服饰河南总代理张全斌坐在百年德化风情购物公园自家重装开业的拓谷专卖店里,长长地嘘了一口气:终于赶在平安夜前开业了。到2009年12月,张全斌已在河南开出了将近50家“拓谷”服装专卖店。与2008年相比,他2009年的营业额增速是25%。

商人:张全斌

“如果你非要问我今年赚了多少钱,我还真不知道,因为每赚到一笔钱,就很快又拿去开新店了。”张全斌说。他举了一个例子,他的好多代理商不过才做了一两年这个品牌,不少人便买房买车了。

“代理商能挣到钱,我作为总代理自然也会赚。”张全斌说。

2008年,预感到了“山雨欲来”

5年前,已是而立之年的湖北汉川人张全斌来到郑州,在银基商贸城租下8平方米的一个小铺位时,怀里揣着的是“衣锦还乡”的梦想:一定要多赚点钱,风风光光地回老家见父母,让老爸老妈在乡邻面前挣足面子。

2007年七八月份,张全斌开始将拓谷品牌的形象店开在郑州最繁华的二七商圈百年德化街区。此前他走的是地市路线,先在平顶山、安阳等地开设了专卖店。

到2008年的七八月份,他在河南全省的专卖店已扩展到25家,而且利润增速超过40%。张全斌不但在郑州买了房,还买了辆丰田凯美瑞轿车。

2010年愿望:让代理商没车的买车,没房的买房

如今,张全斌最重头的一个工作就是不停地和散落在各地的代理商沟通,指导他们如何经营、如何搭配货品。“只有代理商赚钱了,我才能赚到钱。”



财经观察

张全斌(左)在他的店里构想着新年的目标和方向。

然而到了2008年下半年,与广东联系密切的张全斌发现当地很多外贸型企业订单日益下滑。虽然没有专业的经济理论,但在商界摸爬滚打了这么多年,张全斌感知到了“山雨欲来”的前兆。

危机之年,服装零售业仍然有钱赚

拓谷品牌走日韩风格,以个性时尚行走女装路线,主打对象为18岁到25岁的年轻女性。当张全斌感知到金融危机即将到来时,他开始将货品的服务对象年龄跨度扩至50岁,同时上了男装。所以当南方的一些服装生产企业死掉之时,张全斌得以平稳过渡,到2008年底,拓谷在河南的店面已扩展到38家,整个2008年,拓谷带给张全斌的利润是:比旗下其他品牌高50%左右。2009年他又增加了13家拓谷店面,其中包括他自己开在百年德化的折扣店。

张全斌2010年有一个最大的愿望:让他的代理商没车的买车,有车的换好车;没房的买房,有房的换大房。

年轻人创业,找准项目是赢的第一步

商人:朱宏升

2007年,市场营销专业毕业的朱宏升成为省会一家媒体的记者,幸运的是,这份工作专门听取别人的创业故事的。每次采访回来,这些创业实例都撞击起年轻的朱宏升一阵阵的创业冲动。

2008年,当他看到一个农村妇女利用农闲时间组织姐妹们在家手工织老粗布时,他就想,何不把这些老粗布拿到城里卖?

2009年3月,小朱在北环路一家家纺城租了一间45平方米的店铺,开始了他创业的第一站。生意越做越好,他用赚来的钱和从父母那里借来的钱陆续在火车站万博小商品城、中原百姓采博城开了另外两家店,各地市也陆陆续续开了十几家加盟店。

2009年,小朱最大的成就是,从代理故道老粗布品牌到做成自己的庄织老粗布品牌。



朱宏升和他的粗布连锁店

2010年愿望

研发高档床上用品,自己买辆车

2010年小朱说自己不会开新店,而是将精力主要放在产品研发和销量上,致力于高档床上用品的研发。“这个月,我组建的庄织粗布合作社在商丘民权以公司+农户的模式也将正式成立。”小朱说。另外一个个人愿望就是拥有一辆自己的小车,方便联系业务。

请继续阅读A18版

响应国家新医改号召 新年献礼看病报销

敬请关注: 2010年1月8日-2月8日

看妇科治不孕医疗报销公益活动

媒体支持 | 郑州晚报 | 河南商报 | 今报 | 河南电视台 | 中国郑州电视台 | 大河网 | 百度搜索 | Google

为积极响应国家新医改政策号召,确保女性能够享受到最基本的医疗卫生服务,中国健康基金会积极筹集100万专项基金用于

河南地区女性妇科疾病就医报销,从根本上解决女性“看病难、看病贵”的困扰。作为河南省知名的妇科、不孕症、计划生育公

益性规范诊疗机构,郑州新世纪女子医院隆重举行“看妇科治不孕医疗报销”公益活动,为中原女性送上一份新春健康大礼。

专家挂号费 会诊费 阴道镜检查
 早早孕检测 白带常规 宫颈刮片 **报销100%**

阴式彩超 输卵管造影术 乳腺钼靶检查
 宫腔镜、COOK导丝等妇科微创手术费 **报销50%**

微管无痛终止妊娠术、双环Leep等手术费
 检查费 化验费 治疗费 **报销20%**

8大专业诊疗中心

不孕不育诊疗中心 计划生育诊疗中心 妇科炎症诊疗中心 宫颈疾病诊疗中心
子宫肌瘤诊疗中心 妇科微创诊疗中心 内分泌疾病诊疗中心 少女特需门诊

凡活动期间到医院初诊的患者,均可免费获赠价值210元健康礼包一份。(名额有限,送完为止)

郑州新世纪女子医院
ZHENGZHOU NEW CENTURY WOMAN HOSPITAL

0371-活动热线 67353333

网址:www.zzxsj.net
QQ咨询:139501991

院址:郑州市黄河路与卫生路交叉口
乘23、30、71、83、41路公交车在黄河路卫生路站下车即到