



商海摸爬滚打 21 年,王恩玉谈起生意经:

用独到眼光捕捉品牌的力量

21 岁入行,马路上拦车运货

王恩玉涉足箱包业已经有 21 年了,这个 44 岁的女人把箱包买卖做得风生水起,11 年前就做出了两大名牌的省级代理,现在,她给全省 40 多家商场供货。

王恩玉生于 1967 年,临沂市兰山区人。

1989 年,22 岁的王恩玉从企业辞职。由于有个好朋友当时在沂隆百货市场(俗称“大棚底”)做小百货生意,受朋友的影响,1990 年

春节过后,王恩玉和丈夫也在大棚底租了一个水泥台,做起了杂牌子箱包批发生意。年轻的王恩玉坚信,只要小两口努力,一定比在厂里上班挣钱多。

当时,全市只有这一个大棚市场,所有的百货都是在这个大棚底的水泥台。王恩玉的箱包就摆在水泥台上,后边是个铁棚子,整个大棚底只有五六家做箱包生意的。市场平时人很少,只有在

逢集时人才多一点儿,王恩玉回忆说:“当年三八逢小集,四九逢大集,平时不逢集的时候人很少,大集的时候人多,生意就会好一些,但我们每天都是要出摊的。”

由于当时物流业尚未起步,进货是最麻烦一件事。王恩玉说,那时候她和丈夫一般是谁有空谁就去河北进货。

“我都是从临沂坐 10 几个小时的汽车到河北,进

完货之后,再站在河北的大路边等车,遇到往南走的货车就拦住,问问是不是经过临沂,如果车辆碰巧经过临沂,我搭货车回来。当时大概两周就去一趟河北,一次就是几千块钱的货,每次都要这样在路上拦车运货。”说起当时进货的情景,王恩玉对记者说,“那年我的孩子才 1 岁多,我一走就是好几天,孩子整天哭着喊着找妈妈。”

说起自己 21 年的拼搏,王恩玉感触颇深:“21 年来,我换了 4 个市场,跑了几十万里的长途,市场就像我的家,我们都是她的孩子,年轻时候的我曾恨过市场,因为市场的频繁变迁阻碍过我的发展,但事实证明,市场的变迁是大势所趋,现在她又促成了我的发展。在市场的怀抱里,我倍感亲切感。”



王恩玉

两度搬迁,一度找不到方向

1992 年,王恩玉的摊位搬家了,搬到了现在的温州服装城的市场内。当时的大棚底因拆迁重盖,原来的摊位都砸了,市场对现有的小商品进行分行分类,鞋、布匹、箱包等类的摊位都被划到了现在的温州服装城市场内。仍是大棚底、水泥台,王恩玉继续着自己的箱包批发

零售。

“创业以来最艰难的日子就是 1992 年改造市场时,我好不容易在大棚底的固定客户全都找不到了,刚搬进温州那个市场,顾客又特别少,有时候好几天都卖不了一个包,压货很多,之前两年的努力都白费了。那时候我心里恨死市场了,总有种居

无定所的感觉,都有过不干的念头。”王恩玉对记者说。

1993 年,位于现在羊毛衫市场旁边的老箱包市场建起来了,王恩玉欢天喜地地搬到了这个箱包市场。终于脱离了水泥台的摆摊生活,王恩玉这次的摊位显然正式得多。她租了两节 1 米半长的玻璃柜台,后边还有两节

木头货架。看着崭新明亮的玻璃柜台,王恩玉心里乐开了花。回忆起当时的心情,王恩玉仍然记忆犹新:“当时心里别提有多高兴了,终于彻底地和原来的水泥台、铁棚子说拜拜了,那时候我就想一定要好好干,赚大钱,再也不过居无定所的日子。”

要做名牌,发现箱包里的商机

1993 年,随着人们生活水平的提高,人们对品牌的需求也越来越高,精明的王恩玉很快就发现了隐藏于其中的商机。

“当时,很多来批发箱包的零售商都跟我反映,说现在顾客都想喜欢商场里的

‘名牌’,而名牌的箱包不仅质量有保证,售后也比杂牌的要好。”乍听到这个消息之后,王恩玉的小算盘打了起来:杂牌箱包生意虽可以盈利,但毕竟质量不能保证,连续出几个质量不好的箱包对自己的信誉影响就会很大,况且光做杂牌

充其量一辈子也只是个小商贩而已。

想通了这个节,王恩玉经过多方考察,王恩玉最后选择了万里马这个品牌,这个品牌的箱包在当时商场里的销量也很好。考察好了,王恩玉就跑到广州去进货。那时候还

没有临沂直达广州的火车,王恩玉每次都要在中途倒好几次火车才能到广州,去一次光坐火车就要几天几夜,进货基本上一个月就得去一次。除了代理名牌品牌,王恩玉那时候仍然批发其他的杂牌箱包。

借力市场,从杂货商到总代理

2000 年,更加专业的华丰箱包市场建成,市场还专门为商户配备了提升机,可以把货物用提升机直接运到楼上的仓库。看到市场上这么好的条件,王恩玉投资买下了沿街的一套 100 多平方米的沿街房,开始了自己省级总代理生涯。

现在的王恩玉,再也不用每月天南海北地到处进货了。“我们省级代理商都是每个季度去厂家开一次订货会,通过订货会上的订单,发达的物流就会把货物送到店门口。”王恩玉说,由于名牌本身的品牌效应,加上自己独特的

选货眼光,很多顾客都慕名前来,店里产品销量一直不错。

转眼又是 11 年过去了,王恩玉的生意已经走上了正常轨道,她现在每天早上 8 点准时到店里上班,下午 5 点下班。从杂牌箱包批发户发展到两大名牌的省级

总代理,王恩玉用自己独到的商业眼光捕捉到了蕴藏于其中的品牌的力量。

“爱也好恨也罢,我现在很感谢市场,感谢她对我的磨难,也感谢她对我的促进。”王恩玉说道。

文/图 本报记者 解玉洁

历经 6 次搬迁的日化批发户段国庆:

我的创业梦永无止境

不当老师摆地摊

段国庆 1991 年从山东大学专科毕业,同年在山东轻工学院参加工作,当时月薪 400 块钱的段国庆,已经算是中产阶级了。1993 年,当他听临沂的朋友说起临沂商业的起步情况时,这位精明的小伙子打起了自己的小算盘:“市场刚刚开始起步,正是入行的好时候,做生意赚钱可比拿工资来得快。”

说干就干,1993 年,揣着满脑子自己创业的思想,段国庆只身来到临沂。经过多方考察,1994 年初,段国庆贷款在市区沂蒙路开了一家 50 平方米的专营日化洗涤用品的零售店,而这个店也是当时临沂市场上为数很少的日化洗涤用品店。

由于经常去西郊批发日化品,段国庆发现,批发的客户比零售的客户要多很多,他瞅到商机,1994 年,段国庆在水田桥南边的路上支下了自己的摊儿。“那时候我的

地摊就在现在金鹰家电水田桥店的对面那条路上。那条路当时很繁华,大概有 20 多家做日化品行业的。当时,支一张桌子,上面摆上日化品,那就是我的全部家当。”

每天天不亮,段国庆就和妻子骑着三轮车拉着货来水田桥地摊市场摆摊。“生意很好,平均每天都能赚五六十块钱,算下来一个月就有 1500 多块钱的收入,而当时临沂一般单位的月工资也就是 200 多块钱。每天都充满了干劲,看到那片地摊就像是看到财富在向我招手。”段国庆笑着对记者说。一个冬天,段国庆赚了四五千块钱。

半年后,尝到了甜头的段国庆将他的地摊搬到了小百货楼南楼。“一年的租价大概 2000 多块钱,为了省钱,我把这张水泥台一划为二,将另一半租出去了。”

“店铺批发”新时代

1997 年,段国庆的批发摊位又搬到了小商品楼北

楼,那里的空间大了点,段国庆也终于进入了梦想中的“店铺批发”时代,一间 10 几平方米的铝合金的铁皮屋就是他的批发店铺。别看这个铁皮屋小,那里可容纳了段国庆起步的几个品牌和永无止境的创业梦想。而同时期的很多同行还在市场内摆摊。

由于段国庆的肯动脑经和诚信经营,他的生意发展地很顺利。2000 年底,段国庆又从沿街房搬到了水田路日化品市场的店铺,经营面积也达到了 100 多平方米。

开起了“批发分店”

7 年里,他不断拓展省内业务,做了不少品牌的省级代理,像雅倩、李医生等知名品牌都在他的代理范围之内。

2006 年,整个水田路日化品市场西迁,段国庆也跟随市场搬到了小商品城一期。这次,他买下了三层楼共

210 平方米的一家店铺,随着长途车站的西迁,小商品城的生意也越来越好。

2010 年,小商品城二期工程竣工,段国庆又第一批买下了二期的一间 160 平方米商铺的产权,开起了批发分店。现在,段国庆的国内日化已经被越来越多的省内外客户接受。

回首店铺的 6 次搬迁,段国庆说,“我见证了市场的发展,市场也见证了我的成长,市场是与时俱进的,我们也在跟着市场发展,希望市场能更完美的提升,我也要更加悉心经营,促进市场的繁荣发展。”

文/图 本报记者 解玉洁

今年 39 岁的段国庆在日化洗涤业摸爬滚打已经有 17 年的岁月了,说起他的创业史,他对记者说:“其实我的创业史就是临沂商城的繁荣发展史,作为商户,我们与市场是相互促进的,市场养育了我们,我们也壮大了市场。”



段国庆