

仅用5天时间就开起了店,却在生意日隆时主动关闭分店,26岁的二手钢琴商封竣译有自己的生意经——

# 大胆果断追商机 稳妥理性求发展



见习记者 杨玉梅 文/图

从萌生创业想法到把店开起来,5天;从亏本到盈利,1个半月;从营业面积50平方米的小店到营业面积超过300平方米的大店,4年。在外人看来,封竣译的创业之路走得顺风顺水,但他说个中艰辛只有自己知道。“创业,不只需要决心,更需要信心!”这名26岁的小伙子告诉记者。

## 兴趣指引 走上钢琴调律之路

2003年,封竣译从一所中专学校的酒店管理专业毕业后,进入深圳一家酒店工作,一干就是1年多。收入虽然不错,可当时才20岁出头的封竣译不甘于这样的打工生活。

就在这时,他认识了一名钢琴调律师,继而对钢琴调律产生了浓厚的兴趣。“我本来就喜欢音乐,钢琴调律师这个职业听起来又新奇。”封竣译说。后来,在这名钢琴调律师的介绍下,他到北京一家钢琴厂学起了调律技术,一学就是两年。

2005年9月,封竣译回到洛阳,在人民东路附近一家琴行做了一名售后服务人员。之后两年时间,他检修了许多钢琴,也因此积累了不少经验,发展了不少客户。

## 发现商机 5天开起一家琴行

封竣译发现,多数家庭购买钢琴都是为了孩子,但大多数学琴的孩子都很难坚持下来,因此不少市民家里有闲置的钢琴。

“钢琴和其他东西不同,经常弹,它就越来越越好;不经常弹,它反倒坏得快,因此一些二手钢琴反而更耐用。”封竣译说。而且,二

手钢琴的价格只有新钢琴的1/3或1/4。封竣译意识到,二手钢琴蕴藏着巨大的商机。

恰逢世界乐器博览会上海开幕,封竣译赴会考察。他在博览会上发现,二手钢琴销售的火爆程度远超自己的想象。这一趟考察下来,他认识了不少二手钢琴的供货商。

从上海回洛阳,他没有买到火车票。站在列车厕所门口的十几个小时内,他作出了一个决定:“在洛阳开一家琴行,专门回收和出售二手钢琴。”

一下火车,他就给朋友打电话,联系租门面房的事情。朋友告诉他,工贸大厦附近有一间门面房正在招租。他立即坐车前往工贸大厦,一下午时间就与房东谈妥并交了押金。

当天晚上,他挨个给在展销会上认识的供货商打电话,要求订货。为节省资金,他自己动手装修了店面。

2008年10月16日,封竣译的琴行开业了。此时,距他从上海考察归来只有5天。

## 买卖实在 他劝客户货比三家

一开始,信心满满的封竣译丝毫不担心自己店里的二手钢琴卖不出去。可是,开业3天后,他开始着急了:顾客买二手琴时相当挑剔,店面位置也有点偏,生意不好做。

他吃不下饭,睡不好觉,连晚上做梦都在卖钢琴。只要有顾客走进琴行,他就不厌其烦地为其讲解钢琴的构造、原理以及养护知识。终于,他的真诚和耐心有了收效:开业11天后,小店卖出了第一架二手钢琴。

接下来,他听取家人和朋友的建议,开始为琴行做广告。“我不怕琴卖不出去,就怕没人来看。只要有人来看,我就有信心打动他。”封竣译告诉记者。

封竣译这么自信是有原因的:他坚持亲自进货,对每一架钢琴都严格把关;为了让顾客了解钢琴,他甚至把钢琴拆开进行展示;他总能从顾客的角度看问题,若看顾客还在犹豫,他会真诚地劝其到市场上再了解一下,之



封竣译在为一架钢琴调律。

后再作出决定。

功夫不负有心人。开店后的第二个月,封竣译卖出了14台钢琴。之后,销售量逐月攀升,临近过年的时候,他店里的琴已供不应求。

## 重新规划 遍地开花不如一家做大

一年后,赚到了第一桶金的封竣译在辽宁路上开了第二家店。不过,店开起来之后他就后悔了。封竣译是搞技术出身,因此他并没有招聘售后服务人员,售后服务都是他亲自在做。既是老板,又是售后服务人员,还要兼顾钢琴调律,封竣译总是疲于奔命。

封竣译的琴行雇了一些员工,可许多顾客就是喜欢听他讲解钢琴知识。因此,常常是他在这边讲,那边顾客打电话来催;等他赶到

那边,等待的顾客已经不耐烦地离开了。“时间长了,两个店的生意都受影响,自己也弄得很累。”封竣译说。

经过认真考虑,封竣译决定忍痛关掉一家店。两家店合并后,新店营业面积达到300多平方米。“以后的路还长,但我有信心走好。”封竣译自信满满地说。

## ■点评

洛阳市下岗失业人员小额贷款担保中心主任王现利:通过外出打工积累资本、经验和人脉关系,确实是创业的一种捷径。将自己的兴趣爱好作为创业的项目,也是一种较好的选择。80后青年封竣译创业能够成功,一方面是因为他找准了商机,适应了市场需求;另一方面是因为他决策理智,经营稳妥,不盲目扩张,脚踏实地地将事业一步步做大。



# 美的凡帝罗冰箱完美匹配十二星座

凡帝罗(vandelo),来自意大利米兰的创作灵感,风靡于世界各地,创新L型把手设计成为冰箱界的经典之作。当“美的凡帝罗冰箱邂逅十二星座”,艺术与生活又将如何完美结合?近日,美的凡帝罗冰箱在官方微博陆续发布了十二星座速配日记,喜欢就不要错过,赶紧转吧!

据了解,美的凡帝罗法式冰箱、欧式豪门冰箱、欧式6F全能冰箱和对开门冰箱均位列其中。美的以创新的“双系统高保湿”保鲜科技、简约欧式的外观设计和多样化、个性化的

产品阵容,彰显出美的冰箱未来决胜高端市场的魄力和决心。美的冰箱一直致力于前瞻性地洞察消费需求,并把消费需求和产品创新、设计创新、市场创新相结合,将欧洲时尚艺术元素完美运用到冰箱设计中,开创了国内冰箱市场欧式风格设计的新风潮,一直倍受广大消费者青睐。在刚刚过去的2010年,美的冰箱独揽2010年冰箱技术创新品牌、高端冰箱市场表现最佳品牌,并获得年度最具市场竞争力品牌、节能突出贡献品牌、最值得信赖品牌以及最佳节能技术、最

佳风冷技术、最佳保鲜技术、最佳工业设计等共九项行业大奖。

某资深星座人士介绍,一些年轻人非常热衷于星座的研究,不同的星座也代表了不同个性;产品亦是如此,不同的产品市场定位不同,产品个性化功能和设计也各具特色。美的冰箱相关负责人介绍,目前美的凡帝罗冰箱旗下拥有对开门、三门、多门等多个系列,产品阵容非常强大。在刚刚过去的端午节促销活动中,美的凡帝罗冰箱继续领跑中国高端冰箱市场。(杨团伟)

十二星座最匹配美的冰箱			