

# 小小停车位 暖了群众心



**作风转变走基层**

□记者 高亚恒 实习生 张璐文/图

近日,网友“三生有幸”在洛阳网“洛阳社区”上发布了一则题为“重庆派出所心系民众新举措”的帖子,重庆派出所的举措引来众多网友好评。

## 网友称赞:事儿虽小,暖人心

帖子中,网友“三生有幸”说,他7月1日到涧西区重庆派出所办事时,在院内见到一个写有“办事群众停车位”的牌子,不由感慨“这个牌子虽小,却方便了办事群众停车”。

“事儿虽小,暖人心!”“为民排忧解难,想群众所需”“人民警察为人民”……不少网友跟帖,表达了对“办事群众停车位”的肯定。

## 实地探访:白线画出,很醒目

14日上午,记者来到涧西区重

庆派出所,在院内的办公楼前看到了“办事群众停车位”。

这个院子不大,“办事群众停车位”是用白线画出一块长五六米、宽约两米的长方形空地,十分醒目,旁边有一块蓝色的提示牌。(上图)

## 民警心声:举手之劳,为便民

重庆派出所综合室主任张怀岭说,这个“办事群众停车位”是所长王冠杰6月底要求设立的。

原来,重庆派出所的院子比较小,常被汽车占满,一些办事群众的自行车和电动车只好停在院外。“有时候,群众来办事时会操心停在外头的车子。”张怀岭说,有一次,王冠杰在院门口看到一位老大爷正为无处停放自行车而作难,就要求开辟“办事群众停车位”,并专门做了一块提示牌。

“画地立牌”后,院里的停车秩序好了,办事群众的自行车和电动车也有地方停了。“只是举手之劳,没想到群众这么肯定。”张怀岭笑道。

# 漂亮发卡,成就他的漂亮事业

**全民创业PK赛**

□记者 程奇 通讯员 王占国 倪华琳文/图

发卡、头花、皮筋……这些路边小摊上随处可见的小饰品,除了喜欢打扮的大姑娘小媳妇外,可能没多少人留意它们。可是,大男人杜中华,就是靠这些小玩意儿干出了一番大名堂。

## 一盘烧鸡,促使他到洛阳卖发卡

说起杜中华创业的动力,居然是一盘20多元钱的烧鸡。

杜中华原是江西九江一个偏远山村的农民,务农之余,养鸭子补贴家用,偶尔出去打零工,小日子过得挺滋润。

1994年,杜中华到浙江义乌打工,正好他的一个在洛阳做发卡生意的亲戚到这里进货。他乡遇故交,亲戚请他到饭店小聚,点了几个菜,其中有一盘20多元的烧鸡,喷香喷香的,在杜中华的眼中可是稀罕物。

“我打工一天才挣40元,还不够这一顿饭钱呢!”杜中华说。“别打工了,和我合伙卖发卡吧,烧鸡你能经常吃。”亲戚撺掇他。

杜中华动心了。他回到家里,拿出多年积攒下的2万元钱,和亲戚一起到洛阳做生意。

## 初入市场,他栽了个大跟头

来洛后,杜中华与亲戚在关林市场和别人合租了一个小门面房,干起了发卡批发生意。

当年,关林市场正是“便宜货打天下”的时代。杜中华和亲戚把“庄稼活不用学,人家咋着咱咋着”那一套搬到了发卡市场上,卖的都是非常便宜的“大路货”。

结果,店铺生意惨淡。辛辛苦苦干了一年,杜中华带来的2万元赔得干干净净。当年鼓动杜中华卖发卡的亲戚一气之下回了老家,声称“这辈子再不干发卡买卖”。

杜中华灰头土脸地回了老家。那年春节,杜中华一家人都过



杜中华店里的发卡琳琅满目。

得愁眉苦脸。

“卖发卡,还不如在家养鸭子呢!”亲戚朋友都劝老杜放弃。

## 二进市场,他靠独树一帜赚到第一桶金

生性倔强的杜中华不但不认输,反而东挪西借,又凑了8万元钱,再次跑到浙江义乌进货。他不信自己翻不过来身。杜中华将成沓成沓的10元钱装进长筒丝袜,缠在腰上、腿上,一路上不敢睡觉、不敢喝水,连厕所也不敢上,就怕钱被偷了。

这一回,老杜动了脑筋,不再别人卖啥他卖啥。当时关林市场上卖的几乎都是块儿八角的便宜发卡,老杜却一口气将8万元全买成了高价发卡——每只发卡的批发价在7元至50元,在当时的洛阳市场属“中高档”。

“掏钱时,我的双手都在颤抖!”老杜回忆说,“我当时的想法是成败在此一举,拼了!”

“老杜疯了,进价格那么高的发卡,肯定卖不动!”当老杜背着高价发卡回到关林市场时,同行们议论纷纷。

就连老杜也没想到,“赌一把”居然收到奇效——独树一帜的高价发卡赢得了爱美女性的青睐,不但销路好,而且利润高,很快让他赚到“第一桶金”。

## 看重信誉,生意越做越红火

老杜卖中高档发卡挣了钱,

关林市场其他商户很快跟风,老杜进啥货,他们也进啥货;老杜定了价,他们定的价格比他低……“被跟风”一度让老杜非常苦恼。

在浙江义乌,发卡生意做得最好的是一名姓金的老板。他从厂家专门定制发卡,式样好看、档次高、质量过硬。

老杜和金老板打交道多年,金老板深知老杜的为人。俩人一合计,决定金老板负责到厂家订货,专供老杜。这些发卡质量高、款式新,自然价格不低,但老杜赢得了市场主动权,别人没法跟风。

“金老板凭啥给你‘垄断权’,不给别人?”记者问。

“我信誉好啊!义乌的‘发卡一条街’上,很多商户都愿意和我合作。”老杜自豪地笑道。

信誉,是老杜最珍视的。去年冬天,巩义一名女顾客在他店里购物,不慎将价值8000多元的金手链遗忘在发卡货架上。等她心急火燎地赶回来时,发现老杜正拿着金手链在门口等她……

目前,老杜已经开了3个发卡批发店,他的发卡生意不但做到洛阳各县(市)区,而且辐射到三门峡、运城、阳城……

**专家点评:**市下岗失业人员小额贷款担保中心主任王现利认为,创业项目无大小,只要眼光独到、经营得当,再小的项目也能长成参天大树。杜中华的成功,不仅在于项目选择,更在于他处变不惊,大胆改变经营方向,靠逆向思维赢得市场,凭“独家买卖”巩固市场,这种别具一格的经营策略值得其他创业者借鉴和学习。

**洛阳人看 洛阳手机报**

1.权威、专业、及时、准确,洛阳手机报由洛阳日报报业集团精心打造,承载本地、国内、国际最新资讯,时尚实用,服务贴心。

2.洛阳手机报本报新闻内容丰富,数量达到了80%以上。

**定制方法:**

彩信用户发送短信100到10692800定制,3元/月,不收邮费。

联通用户发送短信119到10692800定制,3元/月,不收邮费。

洛阳市商预字第Y10-128号 本广告电子版见洛阳网www.lyd.com.cn

## 选择帝都 畅游河南

◎即日起购买商品房即可获赠超级旅游景区联票(仅限80名),老顾客带新顾客成交后亦可获赠。

◎洛阳新区核心区位超低价起售,4408元/平方米起,部分房源推出买房送地下室活动,沿街商铺排号中……

贵宾邀约: 62699991/65236666 项目地址: 宜人路与龙门大道交会处 开发商: 洛阳帝华房地产开发有限公司