



# 依附品牌做代理 创业不走寻常路



□记者 杨玉梅 通讯员 周烨文/图

杨璐和张俊杰是一对儿80后夫妻。三年来,他们去广州参加了三次所代理品牌箱包公司的订货会,每一次感受都不同:“第一年,藏在人堆里不敢抬头,因为销售额是全国后几名;第二年,开始扬眉吐气,销售额进入全国前十名;今年,得到老总亲自夸奖,订货量也翻了几番。”

三年能有这样的成绩,他们是怎么做到的呢?



这对儿80后夫妻在自家的店里。



## 妻子爱花草 丈夫爱药材 别样“花药园” 快乐一家人

□记者 蔡艳丽 实习生 武战国 通讯员 康凯文/图

在涧西区南昌路办事处江西社区53号街坊,有一个别样的小花园,里面有很多花草,也有不少药材。

这个“花药园”是张克礼和焦银花夫妇共同“打造”的。65岁的焦银花喜欢侍弄花草,75岁的张克礼喜欢摆弄药材,两人兴趣不同,却将“花药园”打理得井井有条。

“花药园”就在他们所住单元楼的后面,有花草近20盆,药材十多种。(如下图)旁边是一些藤蔓植物,还有一株结满红果的山楂树,十分好看。

焦银花已养花多年,她说:“养的都是自己喜欢的花,看着心里很美,平常浇浇花、松松土、施施肥,还能锻炼身体。”

正值秋天,园子里的绣球仍在开花。“这株绣球我已养四五年了。”焦银花兴致勃勃地指给我们看,“那株长寿花我养了十几年,还有这蟹爪兰、虎皮兰、万年青……长势多喜人!”我们粗略数了一下,她养的花草有20种左右。

张克礼也如数家珍地说起了自己种的药材,有何首乌、丹参、藜香、三七、益母草、凌霄花等十几种。他指着一株形状奇特的植物告诉我们:“这株何首乌从20世纪80年代就有了,看,都爬到5楼楼顶了!”何首乌旁边,是一株看上去不太起眼的透骨草,张克礼告诉我们,别小看这透骨草,它对骨关节可是大有好处的。

除了种药材,张克礼还要去采药材。平时有人来找他要药材,如果家里有,他就直接送给人家,如果家里没有,他就到附近的五龙沟、土桥沟等地方去采。“不管是养花草还是种药材,都是出于兴趣,有了这些植物相伴,我们觉得生活既惬意又充实。”夫妻俩笑着说。



### 创业之初走弯路

杨璐和张俊杰都是洛龙区关林镇人,2003年结婚。婚后,他们在家门口开了一个家具店,卖学生桌、小方凳等小型木质家具。每次进货,他们都要去郊县的手工作坊,一去好几天,因为“都是家庭作坊,一家一次只能做一两个,要跑好多家才能收满一车货”。

一年后,夫妻俩发现做这种生意不仅进货麻烦,利润也特别薄,“一张桌子最多赚10元,一年也挣不了多少钱”。

于是,他们将店关掉去打工,但一直没放弃创业的梦想:为别人卖衣服时,他们琢磨着也开个服装店;看小吃店生意红火,就想开个小吃店……不过,他们没敢贸然行动,因为怕赔钱。

后来,他们认真地考察了一下关林市场,发现这里卖箱包的不少,但卖的大多是便宜的杂牌货,品牌箱包非常少。“关林是洛阳最大的批发市场,品牌包却这么少,这是一个商机。”夫妻俩商量了一下,决定去一趟广州,寻找有市场发展潜力的箱包品牌。

### 寻找品牌做代理

2008年7月的广州街头,五颜六色的广告牌看得杨璐和张俊杰眼都花了。那段时间,他们住最廉价的旅馆,吃最便宜的盒饭,白天四处转悠,晚上回到旅馆继续讨论白天考察到的品牌。

几天过去了,他们考察的品牌不少,却没有合适的:不是加盟费太高,就是没有知

名度,怎么办?

正当他们焦虑的时候,机会出现了:一天清早,两人出去吃早饭,吃着吃着,杨璐一抬头,看到了一块大大的广告牌,上面是一个箱包品牌的招商广告,面向全国诚征代理商。真是“踏破铁鞋无觅处,得来全不费工夫”,他们欣喜若狂,马上着手了解这个品牌。

通过了解,杨璐发现这个品牌的箱包虽不出名,但同样品牌的男鞋在洛阳很有知名度,她很高兴:“这样在起步阶段就能节省部分广告费用。”

他们找到该品牌箱包公司,满怀希望地向负责人表明来意,不料被对方泼了冷水:“洛阳地方小,对品牌发展无益,你们要说的话只能做加盟店。”可是,杨璐和张俊杰的目标不是只开一家店,而是“拿下这个品牌在洛阳市的代理权”。

两人又辗转找到公司老总,表达自己的诚心。一番软磨硬泡后,老总被打动了,和他们签了合同。

### 小额贷款助发展

拿到合同后,杨璐和张俊杰美滋滋地回到洛阳,在关林芳达市场四街开了店。这里位置比较偏僻,周围商铺以销售五金电料居多,但他们有信心在这里杀出一条“名牌箱包之路”。

由于他们是第一年做代理,公司考虑到实际情况,没给他们规定任务,加上启动资金不足,店里货物很少,两个货架都没铺满,更别说进高档箱包了。那段时间,店里每天

最多只有几百元的进账,两人愁得饭都吃不下。后来,张俊杰对杨璐说:“咱不能这样,客人进店一看货都不全,谁还买啊?”

当时已是2009年,杨璐从其他商户那里得知可以申请小额贷款,就赶紧跑去贷了款,把货架铺得满满的,还打了一些广告作宣传。

### 以诚待客终成功

货铺满了,服务也得跟上。杨璐和张俊杰除了认真学习皮具的相关知识,还以交朋友的心态来对待每一位顾客。有顾客买了包送给朋友后,朋友不喜欢,杨璐就说:“没关系,我给你退掉,等有新货了你再来看看。”顾客包上的装饰物损坏了,他们也负责出钱送回公司维修。

就这样,回头客越来越多了,还有人找到店里要求加盟。他们不仅不收加盟费,还尽心尽力地帮加盟商选址、装修。

现在,他们店里的商品从几十元到几千元的都有,小到钱包,大到旅行箱,林林总总有几十种;加盟商已有三家,还有几家正在洽谈;每天的营业额也翻了几番。下一步,两人还准备扩大铺货范围,让所代理的品牌产品在洛阳遍地开花……

**专家点评** 洛阳市下岗失业人员小额贷款担保中心主任王现利说,杨璐和张俊杰选择的创业之路与众不同,他们做的是品牌代理,这是一个很有发展眼光的决定,也是非常适合年轻人的一种创业形式。他们身上有两个突出的优点值得大家学习:一是锲而不舍,认准方向就坚持下去;二是坚持学习,这样就能做到“见招拆招”。

洛阳网  
www.lyd.com.cn

买车看车, 上洛阳网汽车频道,  
信息真实, 最具参考价值

