

房子装了半拉子 老板突然玩“隐身”

他随后给6名业主发邮件诉苦衷，
业主表示理解，但不能一走了之



□记者 徐翔

“李哥你好，最近，我的消失让你们大家都大为不快，让你们很失望，在此我深深地向你说一声对不起！真的非常对不起！”14日晚，市民李先生收到一封1600多字、充满忏悔和歉意的电子邮件。看完邮件后，李先生立即回复：“算你还有点良心，可你也不能把我们的房子撂下不管呀！”

►► 装修工程没做完，老板突然玩“隐身”

李先生遇到的这件事儿，与装修有关。

李先生和他的3个同事都在新区帝都国际城买的房子。今年7月底，他们四家人一起把新房交给嘉美装饰工程公司装修，并签了装修合同。

装修公司的老板是个年轻

小伙儿，名叫晋康（化名），孟州人。开工后，一切都很顺利，李先生和同事对装修比较满意。装修期间，李先生分3次共付给晋康近5万元装修款。9月下旬，李先生的新房基本装完了，只剩下暖气片没装。

“暖气片需要定做，晋康一直

让我等；可我等到11月底，还是没做好。”李先生郁闷地说。

本月初，一名同事打电话给李先生说晋康“消失”了，嘉美装饰工程公司也搬走了。李先生一听急了，他赶忙拨打晋康的手机，发现两个号码都已停机。

►► 本想年前搬新家，这回心情全没啦

和李先生遭遇相似的，还有与他住同一栋楼的肖女士。

昨日上午，记者来到肖女士的新房里。打开门，里面还是毛坯房。肖女士说，她8月底将房子交给了装修公司老板晋康，前后一共给了他3万元。

“现在，房子只铺了瓷砖，墙面漆也只刷了一半，橱柜、洁具和暖气片等都没装！我们本打算年前搬到新家住，这下

可好，啥心情都没了……”肖女士说，她准备另找人把房子装修完。

在采访中记者了解到，至少有6户人家给晋康交了钱，房子却没装完。14日，他们相继收到晋康的电子邮件、信件。

信中，晋康解释说，他们公司的资金周转出了问题，他母亲又患了脑中风，家里很困难，希望大家体谅一下。明年，如果他

能贷到款，3月底前会回来解决问题……他还反复强调，他不是那种卷钱消失的人。

对于晋康的做法，几名业主都表示，如果晋康说的是真话，大家可以理解。

“但是，有困难你可以当面跟我们说，不能一走了之啊！”李先生说，他们会继续联系晋康，如果再联系不上，就要采取其他措施保护自己的合法权益。

►► 年底装修得留心，提前支付不可取

“家里正在装修的市民，一定得多留心，谨防被骗。”一名有10多年装修经验的业内人士表示，年底一般是装修公司“出意外”的时候——欠材料商的钱、工人的工资、房租等费用，装修公司一般都要在年底结清，一些中小型装修公司因资

金周转不过来，就会打起业主的主意。

他说，为了避免上当受骗，市民挑选装修公司时，一定要选规模大、知名度高的公司，还要看公司的营业执照，营业执照的主营和附营项目中，要有“装饰工程、家庭装修”这类经

营项目。另外，执照上的年检章也要仔细看清。

他提醒大家，装修付款时，要按工程进度分期付款，不要提前支付。如果发现装修中情况有变，应及时向工商部门投诉或向公安部门报案。

（尚女士获线索奖50元券）

软件·设计·培训

洛阳日报社教育培训中心是一家集企业应用软件人才培训、中小型行业应用软件开发、技术支持和培训于一体的综合型开发培训中心。

软件人才创业培训：理论实训+代码实训+项目实训+上机实战
培训方式：小班制单独教学，一人一机
培训时间：6个月到一年

软件应用培训：针对组织机构、企业、事业、教育、信息化、软件、硬件集成、ERP、SAP、MIS、OA、CRM、电子商务、网站、各类门户、B2C、B2B、C2C、管理平台等设计研发培训。

本中心承接各行业、企业软件人才培训，软件方案设计、自主软件产品研发、中小型行业应用软件开发、软件升级、硬件维护等业务。

地址：定鼎南路文宣巷1号2楼 电话：15637982772 18638358870

洛阳移动温馨提醒

尊敬的洛阳移动客户：

据悉，2011年下半年英语四级、六级考试将于12月17日（9:00—17:20）举行，洛阳市区各高校考点将会使用手机信号干扰器来防止作弊。届时网络信号会受到严重干扰，考点周边区域可能出现手机无法正常接打电话、通话断断续续、无法正常上网等情况，洛阳移动在此特别提醒！

中国移动通信集团河南有限公司洛阳分公司

全民创业PK赛

24岁小老板： 用汽车音响“唱响”创业经



□记者 杨玉梅 文/图

24岁的赵保利虽年纪轻轻，但事业却是三年一个台阶地飞速发展——15岁，他给别人当学徒，学习改装汽车音响；18岁，“毕业”就当上“大师傅”；21岁，接手一家110平方米的汽车音响店。如今，他经营的汽车音响店，面积已比刚接手时扩大了好几倍；另外，他还带出了12个徒弟，其中3个徒弟已“自立门户”。

1 兴趣引他走上改装汽车音响这条路

出生于许昌的赵保利，从小就对电器类的东西特别感兴趣。初中毕业后，他自作主张要去学习改装汽车音响，家人同意了。于是，他一个人背着行李到郑州当起了学徒。

当学徒很辛苦，早上7点就要起床，晚上还得赶工，一直要忙到第二天凌晨才能睡觉。他住的地方，是用木板搭的小阁楼，七八平方米，弯

腰才能进去。

条件虽苦，但赵保利很珍惜这样的学习机会。他认真钻研汽车音响的改装、修理技术，争取每一次实践的机会。师傅看他踏实又好学，也肯将手艺倾囊相授。

三年后，赵保利出师了！凭着精湛的手艺，他到自己表哥在洛阳开的汽车音响店里当了一名“大师傅”。

2 别人都解决不了的技术难题，他能攻克

当学徒时主要是学技术，当“大师傅”后，就要学习销售和管理了。“当老板不仅要有技术，还要精通销售、善于管理。另外，开店需要一大笔资金，我没钱，也没经验。”赵保利说，当时，他给自己定下一个目标——到了即使店里只剩他一个人也能照常运营的时候，他就要自己开店。

学习过程中，赵保利发现了一个大家都解决不了的技术难题——市场上有一种品牌汽车的音响，由于升级换代，从单碟机升级为前置6

碟机。机器升级后，操作也复杂了很多，因操作不当，不少人的汽车音响都出现了卡碟、程序混乱等问题。

当时，洛阳乃至郑州都没人能解决这些问题，因此，音响坏了就只能送到生产厂家维修或更换。

眼看一批又一批开到店里修音响的人都失望而返，赵保利下定决心要攻克这个难题。他抱着一个音响拆了又装、装好又拆，一天一夜没睡觉，终于解决了这个技术难题，成为我市第一个掌握这门维修技术的人。

3 善于研究顾客心理，如今生意越做越大

三年后，赵保利的表哥因生意变动想转让店面，赵保利大喜过望，表示自己想接手。表哥看他虽然年轻，但肯钻研、爱学习，人又踏实，就放心地将店转给了他，并答应可以等他赚了钱后再付转让费。

一开始，凭以前积累下的固定客源，赵保利的生意并不难做。一年后，赵保利发现不管他怎么努力，销售额始终在某个点上徘徊，很难再有提高。研究了市场和顾客需求后，他意识到问题在于自己的店主要经营中低端产品，已经满足不了客户的需要，另外，店面门口的道路比较狭窄，车辆进出很不方便。

一番考虑后，赵保利在林安汽车城另找了一处520平方米的店面，经营中高端产品。可是很快他又发现，老顾客似乎并不买账——新店开

张一个月，生意极为惨淡。他仔细询问后得知，原来还是价格惹的祸。以前，店里七八百元的产品就是最好的了；现在，七八百元的都是最低端的，顾客很难接受这么大的反差。

赵保利就想了个办法，他在店里建了个音响体验室，同时改装了两辆体验车，让顾客亲身体验不同价位产品之间的差别。这样一来，顾客听到了效果，钱也就掏得心甘情愿了。

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，赵保利的创业路走得很稳、很踏实。他在创业之前，对自己有清晰的评估和定位，经过苦练基本功，积累了经验和财富，顺利遨游于商海中。正所谓，天下没有免费的午餐，创业的道路上也没有捷径可言。创业者想在创业的过程中取得成功，真正需要的还是务实和努力。