

从上海见到过的移动空调中发现商机,开辟了创业新天地—— 吴鹏飞:小空调“吹”出大市场



□记者 杨玉梅 通讯员 王占国

一年前吴鹏飞刚发现移动空调这个商机时,想得可美:“一次开俩店,一个店一个月少说卖几百台,几个月就发财了。”可是受天气的影响,开店第二个月他就进入了空调销售的“冬季”,大批的货被积压在仓库里。今年,他吸取了教训,调整了经营模式,一步一个脚印,迎来了创业的艳阳天。

找到独门生意,开始创业之梦

吴鹏飞是关林镇关林村人,今年25岁。2008年,他从海口经济学院市场营销专业毕业后,到上海一家广告公司工作,每月四五千元工资的他,一直是“月光族”。一年半后,他决定辞职回家创业。

当时,天气已逐渐变热,吴鹏飞在考察创业项目时突然想起了在上海见过的移动空调。移动空调的外观、大小与吸尘器差不多,没有外挂机,能制冷、制热,可随意移动,非常方便。随后,吴鹏飞考察了洛阳的家电市场,发现洛阳市场这一块还是空白,而洛阳的高档写字楼和外来人口越来越多,这都是移动空调的目标客户。

“这是个独门生意。”吴鹏飞意识到。他马上上网搜集相关资料,找到了一个质量和口碑都不错的移动空调品牌。

想法不切实际,创业开局惨败

在移动空调厂家,吴鹏飞了解到,厂家的品牌在整个河南市场都是空白。大喜过望的他,当即和厂家签订了省级代理合同。对于攻克河南市场,当时24岁的他充满了信心。

当时,开店至少需要15万元,可吴鹏飞一点儿积蓄也没有。这时,他的父母拿出积攒多年的10万元钱,说:“儿子,放手干吧!”捧着这笔钱,吴鹏飞暗自咬牙:“我必须成功,不能让父母失望!”

2010年6月,吴鹏飞在钱江家具广场租了一个23平方米的摊位,同时还在郑州租了一间办公室。他有自己的想法:我做的是省级代理,郑州市场也要兼顾,然后再逐步向其他城市发展。

开业第一个月,靠着大力度的宣传,吴鹏飞卖出去不少货。开头不错,吴鹏飞更有信心了。6月底,他借了20万元又进了一批货。但让吴鹏飞没想到的是,去年雨季来得特别早,从7月中旬开始就阴雨连绵。结果,从去年8月到去年底,他卖出的空调屈指可数,第二

次进的货一台没卖出去;郑州办事处的情况更糟糕。

总结经验教训,转变经营模式

到年底和厂家续合同时,吴鹏飞总结了第一年的经验教训。最终,吴鹏飞放弃了省级代理,改做豫西代理,并关闭了郑州的办事处。签合同就得订货,还欠不少债的他正在抓耳挠腮之际,从朋友那里了解到小额贷款,就贷了8万元,又从朋友那里借了2万元,终于凑够了第一批货款。

只开一家店,吴鹏飞有了足够的精力来开拓市场,他做广告、发传单,还开拓了网络销售渠道……今年,他不仅卖完了存货,还续订了五六批货。

移动空调是季节性产品,一年只能卖两三个月,为最大限度地利用店铺资源,吴鹏飞又增加了除湿器、电梯空调、电暖器等产品。现在,他正考虑在洛阳再开一家店,争取在明年让事业再上一个台阶。

专家点评:大学生创业,最不缺的是激情和斗志,最缺的是经验和资金,而后者是创业成功的决定条件。吴鹏飞初涉商海,急于赚钱,由于经验不足,惨遭失败。但他很快总结经验教训,转变经营模式,改变创业思路,迎来了创业的艳阳天。



2012洛阳市新年音乐会精彩上演

昨晚,由中国农业银行洛阳分行荣誉主办、独家冠名的2012洛阳市新年音乐会在新区歌剧院举行。该音乐会是蒙特利尔爱乐乐团建团35周年的特别巡演,以国际著名指挥家路易斯·拉维戈为首的90名艺术家的盛大演出阵容,为我市市民献上了一场高雅的艺术视听盛宴。记者 张光辉 摄



我又长了一岁

29日下午,市实验幼儿园开展“迎新年幼儿学习情况汇报演出”,各班都作了特色鲜明的幼儿学习汇报,孩子们在表演儿歌、手指操、律动、舞蹈、时装秀等节目时,看着自家孩子精彩、自信的演出,家长们是又惊讶又感动。记者 郑凤玲 摄

80克,重过全世界。

囍福 唯有金 | 喜传祝福