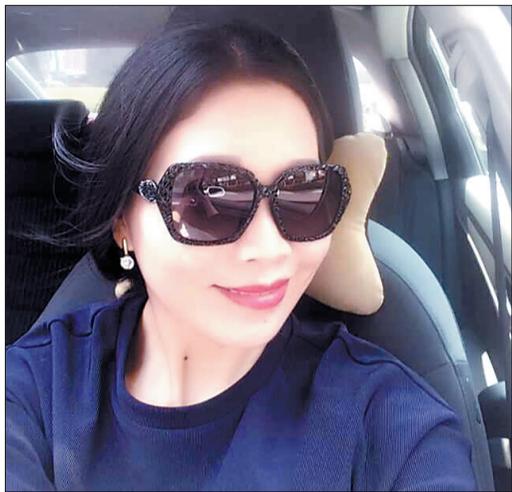


## 乐活·讲述

“不务正业”之创业故事

□记者 张丽娜 文/图



(此图片由被采访者提供)

## 丢下焊枪卖眼镜

莫蕾娜原来学过电焊。

见过她的人,听到这条爆炸性新闻,无不哑然失笑:开什么玩笑!像她那样细皮嫩肉、肤白貌美的人,不去当模特,竟然想当电焊工?

这还真不是开玩笑。2000年至2005年,莫蕾娜在陕西铁路工程职业技术学院学学5年电焊,技术过关,学历大专,不信你去查档案。

后来,可能她也觉得女汉子路线不适合自己的,所以转了行。现在的她,是时尚靓丽的女老板,在本市开了两家眼镜店。

我见到她的那天,她穿着红裙子,踩着高跟鞋,黑发如云,红唇鲜艳,优雅地坐在明亮的店里泡茶。

嗯,相比穿着脏兮兮的工作服焊钢管,美女还是这样比较好看。



验光

## 1 愁人,到底干啥好呢?

说起莫蕾娜学电焊这件事儿,还真有点戏剧性。

她是80后,老家在孟津。当年高考,她的语文成绩很好,但数学成绩很差,父母为她的前途着急,就请她的叔叔出主意。

莫蕾娜的叔叔建议她学一门技术,好就业,于是,她来到陕西铁路工程职业技术学院,懵懵懂懂地拿起了焊枪。

她规规矩矩地在那儿学习了5年,临近毕业,突然开窍了:这专业不适合我!我一个姑娘家,跑到野外焊桥梁,画面不美丽啊!

家人劝她接受现实:都已经学了这么多年电焊了,不干这个,这些年不就白学了?人应该务实一些,电焊工虽然苦一点儿、累一点儿,可是收入高。

莫蕾娜只是摇头:那不是我想要的生活。

那年她才21岁,初出茅庐,年少轻狂,只知道自己不要什么,却不清楚什么适合自己。于是,她应聘到酒店当了服务员——这似乎挺适合漂亮姑娘。她不想在家“啃老”,端盘子只是权宜之计,她想等找到更好的工作就跳槽。

计划赶不上变化。她恋爱了,跳槽这事儿就搁置了。结婚,生子,做饭,带孩子……柴米油盐将她彻底淹没,她干脆辞职,在家当了全职太太。

## 2 急人,连着7天没开张

全职太太不好当,每天带孩子、做饭、等老公回家,生活十分枯燥。突然有一天,莫蕾娜在家待腻了,便开始思考自己该做些什么。

她嫂子是开眼镜店的。近水楼台,她想,她也可以试试这行。她有孩子要带,不想干太累、太拴人的活儿。她想,卖眼镜挺轻省,来的人都是无事不登三宝殿,一手交钱,一手交货,干脆利落,少有无聊闲逛、不买乱砍价的人,正合她的心意。

她听取嫂子的建议,先去天津视光学校进修了3个月,学习验光知识、配镜技术、仪器操作。这一步非常必要。工欲善其事,必先利其器,卖眼镜不是光凭嘴说就行的,必须掌握专业技能。之后,她就忙着选店址、装修、进货。

为了省钱,她把店址选在了西工区芳林路南段。这个地段的房子租金比较便宜,3000元能租五六十平方米店面。

朋友给她泼冷水:“咋能光图便宜呢?那条路一边被科研单位占了,另一边全是饭店,你在那儿开店卖眼镜,简直是自寻死路!”

果然,眼镜店开业后,竟然连着一周没有开张,顾客进来看看就走。

头两天,她还心急如焚,后来就麻木了。丈夫宽她的心:“你就当找了个事情做,别管赔不赔本。只要有人进店就好,那都是潜在的顾客。”

## 3 熬人,不敢赔钱别开店

“开店头两年,几乎不赚钱。”那两年,莫蕾娜撑得很艰难,也撑得很勇敢。

跟她处境相似的同行,有的只坚持了半年就关门了。莫蕾娜不愿轻言放弃。她曾经放弃过学了5年的专业,这一回她想坚持到底。

她和老公一起想办法:去附近的学校发促销传单,在《洛阳晚报》上登广告。这两招儿挺有效,店里的人气比以前旺了不少。

只要有人进店,不管人家最终买不买眼镜,莫蕾娜总是笑容满面热情招待,不说一句冷话,不翻一个白眼。

有的老板为了多赚一点儿,不管顾客有没有钱,尽挑最贵的东西给顾客推荐。莫蕾娜不这样。她从不主动推荐贵货,只推荐适合顾客的货。

有一次,一个穿着普通的中年男人小心翼翼地问莫蕾娜,给孩子配近视镜需要多少钱。这人是从乡下进城来打工的,或许遭受过冷遇,神色卑微。他说,他在别的地方问过,人家说配眼镜要花1200元,他觉得太贵。

莫蕾娜望着这个男人,心底涌起一股热潮:“再好的镜片也会被磨损、氧化,寿命只有5年。孩子的近视镜戴一两年就得换,没必要买太贵的。只要验光准确,普通镜片也很好用。”她帮他的孩子选了一副近视镜,只要一百多元。男人满意离去。

## 4 喜人,顾客“组团”来捧场

也有人不在乎价格,只在乎款式和品质。

有一个女顾客,很潮,爱追星,明星戴什么眼镜,她就要什么眼镜。偏偏她喜欢的眼镜款式都比较少见,很多眼镜店都没有,也不愿意帮她订购——为她一个人订购一副眼镜,费力不赚钱,划不来。

莫蕾娜愿意帮她。她要猫眼儿隐形眼镜,莫蕾娜帮她订购;她要炫彩太阳镜,莫蕾娜也帮她订购……

这个女顾客爱说爱笑,莫蕾娜就陪她说笑。俩人渐渐聊出了感情,莫蕾娜不忍心挣人家钱,订购眼镜只收成本价。

这样的事情发生得多了,就有人说她傻。傻人有傻福:这种顾客往往会把自己的亲友、同事都介绍到莫蕾娜店里买眼镜,且顾客的朋友又会带来朋友的朋友……一传十,十传百,莫蕾娜的生意慢慢好起来了。

开店第三年,她已经稳赚不赔。供货商跟她关系熟了,愿意先上货再收钱,这减轻了她的进货压力。

开店第七年,也就是今年,她和丈夫又在涧西区开了分店。分店位于联盟路与太原路交叉口,人流量大,加上店里配置升级,有先进的全自动电脑验光仪、视力投影仪等,生意很不错。有一个家住西工区的老顾客,甚至全家动员来捧场。

莫蕾娜喜欢现在的生活。她每天一大早起床,照顾孩子穿衣、吃饭,然后到店里工作,上午在老店,下午在新店。店里有服务员帮她照应,她通常比较清闲,喝喝茶,刷刷微信,跟顾客聊聊天。

虽然坐拥两家店,可是她赚得并没有旁人想象的多。“也就比公务员工资多一些。”她挺知足,“不用等着发工资,每天都有钱花,不错了。”

## 小贴士

1. 开眼镜店门槛高,投资大,回本慢,请务必做好精神准备和资金准备。
2. 干这行想要站住脚,必须得留住回头客。老板和服务员要有亲和力,服务热情,贴心周到,诚信经营。
3. 别以为卖眼镜有暴利,店租、水电、设备、人员工资都得花钱,必须稳扎稳打。心急吃不着热豆腐。
4. 莫蕾娜特别嘱咐各位家长:千万保护好孩子的视力!别图自个儿省心放任孩子玩手机、玩电脑。最好抽空陪孩子打打球,督促孩子做眼保健操。