

临商道



从养鱼到改行卖玩具,再到专卖动漫玩具,陈顺发的经历并不像他的名字一样一帆风顺。进入玩具行业17年来,这位43岁的商人经历了很多波折,但他执迷在玩具世界里不能自拔,并乐在其中。

都说陈顺发童心未泯,陈顺发也承认,他现在还像年轻时候一样喜欢擎天柱、大黄蜂,喜欢拆拆装装,在“变形”中寻找着快乐。



陈顺发



刘玉芬

“玩具大王”历险记

绕过义乌直奔原产地进货

陈顺发,1968年出生,费县马庄镇人。

1994年夏天,养鱼的陈顺发遭遇了一次致命的打击。一场突如其来大雨将他辛辛苦苦养殖的鱼苗全部冲跑了!3万块钱的损失,给了这位26岁的年轻人当头一棒。

郁闷了几个月,不服输的年轻人想到了一个新出路。他记得在临沂做电器行业的老乡曾经跟他说起

过——“在临沂,只要脑子活,能出力,钱都是好赚的。”

陈顺发收拾起了行囊,只身一人来到了临沂。

“选择做玩具,主要是因为门槛低,本钱少。”陈顺发说。

1994年冬,陈顺发多方筹借了3万元钱,在小商品批发城租了一节柜台,去义乌进了一大车货,干起了低档玩具批发生意。

陈顺发告诉记者,自他

干玩具生意以来,他就去义乌进了这一次货。就是这仅有的一次进货,让精明的陈顺发发现了一个摆在明面上的“秘密”——几乎所有的玩具都是广东汕头生产的,而更多的产地是汕头市澄海区。

他当时就琢磨:既然生产地在澄海,我干脆直接去澄海进货。

1995年春天,陈顺发和几个同行一起去了汕头

澄海,在那里,他见到了大规模的玩具生产基地。当时,临沂还没有物流业,陈顺发的货都是和其他同行三四家一起拼一辆大货车运回临沂的。

“进一次货就得花上半个月的时间,从出发、选货、订货,联系车、装车,有数不清的步骤要走,现在想想那时候花在路上的时间太多了,都浪费掉了,人坐在货车上几天几夜累得都散架

了,回来得歇好几天。”陈顺发说。

1990年代的玩具生意还透着几丝冷清。1994年陈顺发入行的时候,市场里仅有十几家做玩具生意的。“那年头玩具销售的旺季就是‘冬仁月’,临近春节是玩具销量最好的时候,而平时生意很冷清。尤其是到了麦季,我一般都是关门回家割麦,等忙完了再回来做生意。”陈顺发说。

玩具“大姐大”: 宁愿压货 也不能欺生

在临沂玩具行业,提起刘玉芬的名字,没有几个人不知道的。这位玩具“大姐大”的经营之道其实很简单,那就是——以诚待人,赢得良好的信誉。

“我觉得经商和做人一样,都要实实在在做人,踏踏实实做事。只有这样,这个人的信誉才能好。我一直坚持着这个做人的原则,并没有刻意地在经商上,把这一点算作经营的秘诀也算是歪打正着吧。”刘玉芬说。

济南人范斐告诉记者,他来刘玉芬的店里进货是听同行朋友介绍的。“朋友告诉我说刘玉芬从来不欺生,不会因为你是新手,就把店里卖不出去的货推荐给你,而且店里的玩具也很齐全。我是第一次卖玩具,没什么经验,所以就直奔着这里来了。”

这一次,范斐共进了9581元的玩具,大部分都是刘玉芬帮忙推荐的销量最好的品种。

“卖不出去的货,我宁愿压在仓库,也不会把它们推荐给新客户。相反我还会告诉他们什么样的玩具销量好,什么样的销量差。”刘玉芬说。

2002年,刘玉芬的玩具生意刚起步的时候,她经营的玩具品种主要是一些小喇叭、水枪、摇铃等低档玩具,批发价有的才几毛钱,贵的也不超过5块钱。

2006年下半年,刘玉芬成功代理了第一个品牌广东环奇,成为山东省总代理。2007年,刘玉芬又代理了汇乐品牌。现在,刘玉芬已经代理了十几种国内知名大品牌,30多种小品牌,产品从5块钱到300多块钱。

产品的质量是否过关、客户能否接受这个价位、是否符合当前玩具的流行趋势等等,这些问题都是刘玉芬在订货时要考虑的。“刚开始是每个问题都要考虑得周到,但做到现在,基本上凭直觉都能选择得很好了。”刘玉芬说。

本版文/片
本报记者 解玉洁

从动画片中捕捉市场信息

2003年是陈顺发玩具事业的一个重要转折年。那一年,一向喜欢看动画片的陈顺发从央视少儿频道看了一部动画片《铁甲小宝》。看了几集之后,陈顺发的心就开始痒痒了,要是代理这个牌子的玩具,销路会不会好呢?

没几天,他就收拾行囊去了珠海,在那里,他找到了生产铁甲小宝玩具的厂

家。当他兴冲冲地报上名号,说出自己的打算时,厂家的态度就像一瓢冷水兜头浇下。厂家给陈顺发的答复是:“我们已经在义乌有华北总代理了,并不需要临沂的代理。”

2003年,临沂商城的发展开始跨步,但珠海的厂家没看上临沂这块“穷乡僻壤”。“他们只认义乌,对我所说的不闻不问。后

来我的倔劲儿上来了,他们不答应我就不走了。我在珠海又呆了三天,跟厂家说了我们临沂地理位置的重要性,说了临沂批发城的影响力,说了山东是怎样的地广人多……厂家终于被我说服了,答应了我做他们的山东总代理。那是我代理的第一个品牌。”陈顺发说。

从那以后,陈顺发的玩

具代理就像他的名字一样顺利了。名号打出去了,“奥特曼”、“变形金刚”等大型玩具厂家也相继派业务员在临沂找上了陈顺发,让他做代理。陈顺发把店里的五花八门的玩具都处理掉了,一心一意地做起了动漫玩具。

渐渐地,陈顺发也越来越喜欢研究各厂家拍的动画片了。“在订货会上,往往

都是由我们各地的代理商观看一段厂家做的动画片片花之后订下新品,我要快速地从这短短几十分钟的动画片里寻找我需要的信息,要细心地观看这部片子质量怎么样,玩具是不是新奇,人物的武器、功能怎么样,是不是适合我们当地人的眼光和消费水平。虽然是在看动画片,但脑子里是高速运转的。”

行家也有判断失误的时候

怎样判断哪个玩具好卖,哪个玩具不好卖呢?对此,陈顺发说:“我平时除了关注少儿频道的广告,动画片以外,还积极地去了解孩子们的想法,从而去判断这个产品能否被孩子们接受。除了产品的受欢迎度,价位也是很重要的。如果一个产

品定价与成本之间相差太大,那么这个产品的利润空间就太大了,这样的产品很难被顾客接受。”

并不是每次判断都会准确,陈顺发也有判断失误的时候。“判断力决定一切。5年前的那次判断失误让十几万块钱的货砸在了手

里,现在二楼还压了七八万块钱的货呢。”陈顺发对记者说。

2006年,陈顺发店里来了一位广州的业务员,厂方老板是一位台湾人,他推销的产品是四驱车产品和配件。当时正是四驱车火热的年代,陈顺发看了样品之后

觉得这个产品质量很好,而且厂家给的利润空间很大,他就签了一张20万的订单。

交了钱之后,陈顺发又仔细地计算了厂家给的“扣点”,不算不要紧,一算吓了一大跳。“这利润也太大了!我根据玩具质量核算了一下成本,顶多十几块钱的成

本,但厂家定价就好几十,给我的‘扣点’也高,我慌了,这样的产品恐怕没那么好卖。”陈顺发说。

事实证明,陈顺发的担心是正确的。由于那批玩具的定价太高,根本就不适合山东市场,所以到现在仍然没有卖完。

怎样预防泌尿性疾病

随着人们生活水平的提高,泌尿系统疾病发病率也逐年上升。泌尿系统疾病是指发生在肾脏、输尿管、膀胱、尿道等部位的疾病。常见的泌尿系统疾病有肾结石、肾积水、膀胱炎、尿道炎、前列腺炎等。这些疾病不仅影响生活质量,严重时还会危及生命。因此,了解泌尿系统疾病的预防知识,对于维护身体健康至关重要。

泌尿系统疾病的预防,首先要养成良好的生活习惯。多喝水,勤排尿,避免憋尿,有助于冲刷尿道,减少细菌感染的机会。其次,要注意个人卫生,特别是会阴部的清洁,避免交叉感染。此外,饮食上应避免辛辣刺激性食物,多吃新鲜蔬菜和水果,保持均衡的营养。对于有泌尿系统疾病病史的人群,应定期进行体检,及时发现并治疗疾病,防止病情加重。

在预防泌尿系统疾病的过程中,了解疾病的发病机制和预防措施是关键。泌尿系统疾病的发病与多种因素有关,包括细菌感染、结石形成、解剖结构异常等。因此,在预防时应针对不同的病因采取相应的措施。例如,对于细菌感染引起的疾病,应注意个人卫生和及时就医;对于结石形成的疾病,应多喝水、多运动,避免久坐。

总之,泌尿系统疾病的预防是一个长期的过程,需要养成良好的生活习惯,注意个人卫生,均衡饮食,并定期进行体检。只有做到这些,才能有效降低泌尿系统疾病的发病率,保障身体健康。

对话>>

“动画片我看的比儿子多”

记者:你喜欢玩玩具吗?最喜欢的玩具是什么?

陈顺发:我出生在农村,小时候根本没有接触到玩具,第一次看的动画片是《变形金刚》。虽然当时已经20岁了,但动画片给我带来的震撼到现在还记得。很喜欢擎天柱、大黄蜂这两个角色。这几年新拍的电影《变形金刚》我也看了很多遍。现在没事的时候,我还会拿玩具来反复拆装。

记者:和儿子相比,你们俩了解的玩具信息谁更多一点?

陈顺发:当然是我多了,动画片我看得比儿子要多。很多时候我们是相互交流,我告诉他流行趋势,他告诉我们同龄人的需求。

记者:为什么选择单一地经营动漫玩具?

陈顺发:只有专业了,做得精了,客户才能找上门来。当年我费了三天的时间让厂家同意我做山东代理。但现在,我的店里经常有不同厂家的业务员来主动找我做他们的代理。