

菏泽一老太“下海弄潮”十年,主打牡丹工艺品,旨在——

“让牡丹之都美名传四方”

文/片 本报记者 李贺

今年60岁的邵素芝已经“纵横商海”十年了。十年前,她是牡丹区某局一位领导,由于向往自由的生活,她毅然放弃领导岗位“下海”经商,开了菏泽第一家工艺礼品店。十年间,她由一个见顾客就发抖的人,到现在回头客无数。现在她的愿望就是把牡丹工艺品推荐给五湖四海的朋友。

>>50岁打破“铁饭碗”,她成别人笑谈

家住中华西路牡丹区工商局家属院的邵素芝今年已步入花甲之年,回想起十年前做出的那个决定,她现在一点也不后悔。2003年,她是牡丹区某局的纪检书记,在单位大小也算个领导。“当时政府鼓励机关干部离岗经商,因为我喜欢自由的生活,不愿意受约束,就报了名,那时大部分人都愿意离岗。”邵素芝回忆说,

报名离岗的时候,所有认识邵素芝的人都把她的举动当成了笑谈。单位同事都纳闷,干嘛放着好好的领导不当呢,甚至家里人也劝她。“我从来没有接触过生意,而且不善言谈,属于比较内向的那种人,家里人也表示担心,但是我已经下定了决心。”邵素芝说。

既然决定离岗经商,那做什么生意呢?“一开始

想开个报亭。”邵素芝笑着说,她的想法很简单,就是想过无拘无束的生活。可是就在邵素芝离岗没几天,她就改变了原来的想法。

“我的一个表弟在深圳工作,他建议我开一个工艺礼品店,这样的店铺在南方的一些城市已经兴起。”邵素芝说,刚听到“工艺礼品店”的名字,她自己也没闹明白是什么东西,因为当时菏泽压根就没有这样的店。



邵素芝的工艺礼品店已颇具规模。

>>“希望借此传播菏泽美名”

当然,邵素芝的经商经历并不是一帆风顺的,刚开店的第一年发生的一件意外事情给了她沉痛的教训。有一天,一个人拿着几套申奥纪念币来到邵素芝的工艺礼品店里,希望放在店里代销,卖完再收钱。没过几天,突然有几位身穿军服的军官来到了她的店里,自称来自附近的军分区,点名要买刚刚摆上的申奥纪念币,而且一次就要几百套。

“我当时也没多想,遇上这么大的订单就赶紧联系送

货的人,那人说给准备,可是需要一次性把钱付清。”邵素芝没想到,她买了申奥纪念币后就再也联系不到要买东西的军官了,这时她才恍然大悟,原来两拨人是一伙的,这一次她就赔了几万元。吃一堑长一智,从此之后她就提高了警惕。

不知不觉,邵素芝经营工艺礼品店有十年了,小店也从原来的两间小门市房变成了商业繁华地段的两个大门店。26日,在银座商城对面恒泰大厦一楼的天

香阁商务礼品店里,记者看到了正在打理店铺的邵素芝,店内有各种木雕、玉雕、碳雕、红木屏风、地球仪、瓷器等精品摆件,看得人眼花缭乱。

“现在店里主打的还有牡丹工艺品,牡丹瓷,牡丹骨瓷,干花牡丹,许多商品都和牡丹有关。”邵素芝说,许多顾客买牡丹相关产品送给朋友,她希望通过自己的店铺把菏泽牡丹之都的美名传播出去,“让更多的人喜欢咱菏泽。”

>>初见到顾客发抖,如今已是朋友

经过短暂的考察,在身边所有人的质疑声中,邵素芝的工艺礼品店在牡丹体育场北门开张了,仅有两间小门市。“我对象有自己的工作,儿子还在上学,基本上店里都是我一个人打理。”邵素芝说。

回忆起第一次顾客光

顾工艺礼品店的场景,邵素芝不禁笑了起来:“第一次来顾客的时候我紧张得不得了,也不知道怎么打招呼,怎样介绍,整个人都快傻了,可是顾客一看我这么紧张,认定是个老实人,就很爽快地买了一件商品。”

刚开始的那段日子,

邵素芝一遇见顾客还价就不知道咋卖了。可是正因她为人老实,回头客特别多,“许多老客户都从其他县里开车来买东西。”邵素芝说,开店以来她也结识了一些朋友,感觉很幸福。当初和她一同离岗的十个人却没有坚持下来,回去上班了。

一展实力 即惊四座

广州车展最佳车型设计【腾讯网】
年度最佳外观车型【CCTV】
年度中级车【新浪】



第30届伦敦奥运会乒乓球冠军 张继科



是实力,成就了英雄的诞生;是荣誉,见证英雄的辉煌! K3,自问世以来,即以丰富配置满足多样品味需求,以卓越实力荣膺业内赞誉。真正的实力英雄,你我共同见证!

东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心: 400-799-0000 网址: www.dyk.com.cn



东风悦达起亚菏泽黄河东路祥瑞4S店

销售热线: 0530-6292999 售后服务: 0530-2072666 地址: 黄河东路800号正大汽车广场

郓城恒昌汽贸 电话: 13953027797 地址: 郓城蒋庙灯塔南1500米路东
单县好马汽贸 电话: 2093188 地址: 单县东外环与丰单路交叉口
曹县松正汽贸 电话: 3366899 地址: 曹县汽车站南三公里路西