

一个桂北壮妹的财富秘籍

□ 本报记者 何宗威

她读小学就开始贩卖青菜挣学费,结果“挣到的钱比当乡干部的爸爸工资还多”;读初中时与人承包文印店,“轻轻松松净赚1万多元”,成了当时的“万元户”;在技校学习期间她接手经营一个小卖部,重新定位后月挣3000元,月收入超过当时普通干部的年薪。她感叹“钱实在太好挣了”,于是辍学经商,把桂北环江香猪卖到桂西田东,又把田东芒果卖到全国各地,成为当地芒果销售大户。她就是莫晓芳,广西田东威记商贸有限公司总经理。

她的财富秘籍是:舍得、诚信和微笑。



►莫晓芳在她的门店留影。

1 小学,“卖菜挣钱比老爸工资还多”

莫晓芳是桂北环江毛南族自治县的一位壮家姑娘。小时候,晓芳跟着妈妈上街卖菜,看到妈妈的一担菜刚落地就被人整担买走,她深感奇怪地问:“干吗这人买这么多的菜?”妈妈说这是菜贩子,他们按批发价买回来,再加价按零售价卖出去,赚一些差价。言者无心,听着有意,晓芳似乎悟出了什么。

上小学时的一天,晓芳嚷嚷着跟爸爸要几十元钱。爸爸是乡里的一名干部,工资不高,但拗不过女儿最终同意了。

拿到钱后,晓芳到镇上买了一杆秤、一条扁担和两只竹筐,她决定自己贩卖挣学费!

她说干就干,把青菜批发回来后全部拆散重新包装,把卖相差的放在里面,卖相好的放在外边,然后捆绑好再进行零售。首次贩菜竟然赚了十几元钱,足足把晓芳乐了几天!

初次成功后晓芳继续干了几次,屡屡成功后她常态化进行了。她说,每次进货50元,基本上是翻倍赚,卖完了结算,除去50元本钱,剩下就是赚到的。有时候剩下几把青菜卖不完,她就送人。结果越送回头客越多,越送她的生意越好。“一个月下来,赚到的钱比老爹的月工资还多。”回想起小时候的经历,晓芳还在津津乐道,自豪感和成就感溢于言表。

2 初中,承包文印店成“万元户”

1995年,莫晓芳上了初中。那时候电脑打字是热门的生意,晓芳看到电脑打字员培训广告后,利用暑假时间报名参加学习,一个月后她学成结业。

有一天,她的一位结拜姐妹的姐姐跟她谈:“我们合伙开一个文印店,你感兴趣吗?”晓芳一听差点吓坏了。她说:“开文印店是要投入大本钱的,电脑这么贵,岂是一般人所能开的?”没有想到,这位姐姐说不用投资,承包别人的店就行了。原来,镇上新开了一家文印店,设备全新、店面全新,只有一个老哥子在开店,生意冷冷清清,这位姐姐看见后觉得是老人不会经营所致,所以想承包下来。晓芳一听可高兴了,最后她们和老人谈好,除了包租金、水电等费用,每个月还固定给老人一定的收益。

那时,金城江到宜州的一级公路正在动工,由于晓芳她们的文印店服务好、价钱公道,南宁、钦州、桂林、玉林等公路局的驻地工作站都到她们的文印店定点打印。文印店每个月单靠做这单生意,就能做到支付全部开支后还略有盈余。从此,生意做得顺风顺水。

一天,合作承包的小姐姐把晓芳叫过来,把用报纸包好的一沓钱交到她手中:“这是1.2万元,是你帮我做生意赚到的部分,因为你还在读书,以后店里的事由我一个人管理就行了。”

在20世纪90年代,“万元户”相当于今天的富豪,晓芳一夜之间成为当时人们梦寐以求的“万元户”,当时她还是一名16岁的初中生!尽管她被迫出局有所不悦,但最后还是欣然接受。

3 技校,开小卖部月入超干部年薪

初中毕业后,晓芳报读了河池市技工学校电脑财会班。有一天,她发现河池市妇幼保健院门口有一家小卖部,人流量很大,可是生意惨淡,并已贴出转让广告。晓芳了解后看出了问题,一是价格偏高,二是品种太少。经过几番讨价还价,她最终以8000元的转让费把店带货盘了下来。她重置货架、调亮灯光、增加商品、调低价格,新置了一部公共电话,招聘一名营业员后,连招牌都不换就开始营业了。

由于商品种类多、价格实惠、服务内容多,加上售货女孩嘴甜,小卖部的生意慢慢地好转起来。一个月下来,除租金、人工等成本,小店月净收入3000多元,月收入超过当时一个普通干部的年工资总和。



▲莫晓芳门店装箱待发的芒果。

4 轻信,被骗“一夜回到解放前”

转眼之间,一年的光景即将过去。一天,一个来自江苏的中年人走进了她的视野。此人介绍自己是做铁合金大生意的,跟每个厂都关系很好,可以介绍一些小生意给晓芳做,向这些厂供煤炭,从贵州红树林把煤炭卖到河池有色金属冶炼厂。晓芳尽管是生意场上的行家,可是十五六岁的她还很幼稚,对于这位大叔的话深信不疑。中年人今天说要几千元去送礼,晓芳毫不犹豫地给了;明天又说要几千元打点关系,

晓芳也不多问一句又给了。几个月下来,晓芳赚来的几万块钱已经所剩无几,可是生意还没有眉目。最后,她坐不住了,猛然醒悟之后报警,可是中年人早已人去楼空,晓芳欲哭无泪。

由于生意被骗情绪低落,加之受到爸爸“读书意味着吃皇粮,做生意则是低人一等”的思想影响,读了一年电脑财会的晓芳,把小卖部转让给他人,转学到南宁就读广西财经学校财会专业。

5 辍学,卖香猪奠定“江湖位置”

“钱实在太好挣了!”这句话几乎成了晓芳的口头禅。

来到首府南宁后,晓芳才发现读书远远不如她做生意赚钱开心。于是,读了一个学期之后她便辍学了,并“云游”各地寻找商机。走马观花一遍之后,她在田东县安顿下来。“田东工业发达、交通便利、流动人口多,田东人不排外,普通话老人小孩都能听懂。”她说。

来到田东后,晓芳决定开一家“环江香猪总汇”专卖店,把老家环江的香猪卖到田东。不久,她和当地的一位老板达成合作,那老板出面,晓芳负责供货,卖出后利益大家一起分成。开了一年专卖店,虽然收入不菲,可是股东之间的矛盾也凸显出来。

“我做生意比较大方,舍得给客户送礼,小客户送小礼物,大客户送大礼物,经常一头猪一头猪地送出去,这样一来股东之间产生了误会。”晓芳说。

之后,她自立门户。果然,门庭若市,生意一如既往的好。

“自己开店之后,我几乎不知道坐凳子是怎样的一种感觉,每天从早上九点到晚上九点,忙得几乎身体要散架。”晓芳说。

因为她热情大方、诚实守信,生意越做越大。不久,她又开了第二个店。

“做生意诚信很重要。”晓芳认真地对记者说,“一分钱一分货,赚的都是辛苦钱。”

6 涉农,成田东芒果经营大户

卖环江香猪积累了一定原始资本之后,晓芳开始涉足芒果销售、加工和种植业。去年芒果上市的时节,记者到田东进行了采访。晓芳开在县城的两个门面,里里外外都堆满了芒果,每天工人们都在扎堆干活,忙碌着给芒果贴签、包裹、装箱,站在一边的则是三三两两的老顾客等待提货。这些芒果都是高端品种“桂七”和“金煌”,都是签约基地的农户刚刚从果树上摘下来的新鲜果。记者注意到,在和晓芳交流的近两个小时中,她的手机一直来电不停,几乎没有安静超过5分钟。“都是老客户,而且大多数都是批量购买,不得不接电话,不好意思。”她向记者表示歉意。

“多少钱卖给晓芳老板?”记者问一个刚刚卸完货的基地果农。

“6块5一斤。”他说。

“这么高的价格啊?做农民真是爽!”记者感叹道。晓芳说,她跟芒果基地的农户签了几百亩的收购协议,长年以保底价收购芒果,上不封顶,以确保满足客户对品质的要求。

“在田东每卖出10斤芒果中,莫晓芳的至少占3斤!”一位业内人士告诉记者。

“八项规定”出台后,很多特产、礼品生意不同程度地受到影响,可是晓芳却笑呵呵地说:“我的生意并没有受到多大的影响,单位买少了,个人就买多了。”