

财富



人不可能处处都是百分之百完成任务,我们的团队、我们的公司也有今年某个分公司没有完成任务,但是我喜欢牵头的人说:老板,我肯定能完成。不能完成总有原因,无论如何替他找一个原因,我喜欢这样的人。

华谊兄弟传媒股份有限公司董事长兼CEO 王中军

星报·商学院

向和尚推销梳子

经济学家厉以宁谈创造市场

四个推销员接受了一项“另类”任务,到庙里向和尚推销梳子。

第一个推销员无功而返,他认为道理非常明白:“和尚的头上‘寸草’不生,用不着梳子。”以这样消极的心态去进行推销,和尚们便认为推销员这样的行为是故意嘲弄自己,拿自己的光头来寻开心,一怒之下,将该推销员扫地出门了。

第二个推销员倒有所斩获,推销出了十多把梳子,他介绍经验说:“我就告诉和尚们,梳子不但可以用来梳头发,还可以用来梳头皮,可以止痒,就算头不痒,念经累了,也可以梳一梳,这样可以能够活络经脉,十分有益于身体健康。”于是,这十几把梳子就推销出去了。

第三个推销员居然推销出了一百多把梳子,他有什么秘诀呢?这位推销员自豪地说道:“我到庙里去跟老和尚分析,络绎不绝前来的虔诚香客,在庙里又烧香又磕头,有香灰落到他们的头上就相当的显眼,再磕几下头,连头发都会乱掉,香客这样灰头土脸地从庙里走出去,方丈脸上当然无光。”于是,他就建议老和尚,在每个庙堂前面都摆放一些梳子,让香客们烧香磕头后顺便梳梳头,香客们必定会倍感佛祖的慈悲与关怀备至,一定程度上能够促进香客们常到庙里来上香,庙里由此便可香客盈门了。于是老和尚愉快地收下一百多把梳子。

第四个推销员不但推销出了几千把梳子,还接受了大批量订货,他是如何创造奇迹的?这位推销员解释道:“我到庙里向老和尚说,现在可是市场经济社会,庙里经常收到香客们的捐赠,如果庙里连个纪念品都没有回赠,就太说不过去了。梳子便宜又实用,用来送礼最好不过了。”他还建议老和尚在梳子上刻上庙名,再印上“积善梳”三个大字,“这便能给了香客们积极的心理暗示,即梳子能够保佑他们出入平安,所以只要有香客进庙门,就送他一把,那香客在捐香油钱时就不太好意思捐太少了,同时送出去的梳子还可以提升本庙的知名度。”一番话来,这位推销员把老和尚说得五体投地,由此,这大笔的梳子生意便敲定了。

【点评】:这个故事告诉我们,市场是可以创造的。机遇永远存在,但市场需要用心去寻找,甚至去创造。老守着“和尚要梳子干什么”的思维定势,注定是卖不出“梳子”的。即使在看似没有消费可能的地方,同样也蕴含着无限商机,这就需要多换几种思维去看问题,借创新机制去创造市场。

实习生 程龙杰 记者 邹传科 整理

跟着数字“填空”就能画出世界名画 轻松“变身”艺术家



不会任何绘画技巧,没有任何绘画功底,没关系!只要肯动动手,“跟着”数字填填,随手涂涂抹抹,就能轻松成为大师级画家,画出令人啧啧称奇的油画作品……这并不是痴人说梦,现在时兴的数字油画便能实现大家这个梦想。

实习生 程龙杰 邓翔
记者 宛月琴 文 李超钰 图



数字油画店老板吴晓静在“绘画”中

用“数字”来填出世界名画

画数字油画实际上就是“填空”,在空白的专业油画布上,每个小块上都标记着数字或字母,这是用先进的计算机技术、用特殊工艺对画作进行分割而成的,绘画者用带有编号的配套环保颜料——聚乙烯着色,涂到对应编号的各个格子中,涂完格子后,自己亲手绘制的油画也就“大功告成”了。

“数字油画也不仅仅是简单意义上的填涂,而是每个人都可以运用自己独特的

绘画方式来完成。”步行街尚街3楼千色彩绘数字油画店老板吴晓静告诉记者,数字油画最早起源于欧洲,2008年左右才传入国内。画一幅画所需的配套颜料,少则十六七种,多则近三十种。绘画者不仅可以完成风景画、人物像、动物画等,还能“画”出梵高的《向日葵》、达·芬奇的《蒙娜丽莎》等世界名画。“好比是书法临摹,也要融入自己的创作思想才行”。

轻而易举就能圆“画家梦”

“数字油画最大的魅力就在于,让那些不懂画画的人也能轻而易举就能圆上‘画家梦’”,吴晓静告诉记者,不少来店里的客人看重的就是这一点,而且大多数都是追求另类个性的年轻群体。

“我没什么绘画基础,但平时喜欢画画,数字油画又能让我轻松地当一回画家,享受绘画的乐趣,”在女人街的千色彩绘数字油画店挑选油画套件的市民王灵秀说,

“所以现在我经常来买,画好了特别有成就感,当成礼物送给朋友,也具有特别的意义。”

“数字油画不仅形式新颖,有手工意义,而且价格实惠,不掉档次,还具有装饰、保存的价值,所以很多年轻人都喜欢买。”合肥某论坛上,高芹这样说道,她的数字油画网店每天都有不少人光顾。“数字油画永不褪色,也不用装裱,保存非常方便。”

几千元就能开“迷你”加盟店

“目前十字绣的市场趋于饱和,而结合了十字绣、油画等特点的数字油画,市场前景值得看好”,吴晓静说道,“当初开店是因为偶然看到朋友在制作数字油画,当时就被它的自由度和美感深深吸引了,毕竟和我一样,其实很多人都对油画感兴趣”。

吴晓静告诉记者,一套“数字油画”包含原始油布画板、环保涂料和刷子等

材料,价格从25元至几百元不等。“做数字油画这行需要投入的成本不大,门槛也非常低。比方说,投资一家8~10平方米的‘迷你’店面,大约需要几千元”。

但吴晓静同时也坦陈,“数字油画这行毕竟突破了传统,打破了常规,真正把这行做好还是有点难度,所以,不仅要作画吸引市民,还要向市民讲解引导他们的兴趣,这都需要一个接受的过程。”



【精打细算】

房租:8~10平方米左右,1000~1600元/月。装修:简单装修,共计2000元。电费:每月约80元。推广:传单等广告费用500元。铺货:2000~3000元。利润分析:卖得多赚得多,关键还要打开市场局面。

【专家点拨】

知名油画大师、原安徽美协主席席加在接受记者采访时表示,数字油画,可以看作一种独特的“商品画”,这种画装饰性非常强,而且价位低,重点是绘制方便、每个人都能自己动手,特别符合年轻人的审美情趣和行为方式。但这并不是真正的油画艺术,如果想要真正体验油画之美,成为真正的油画家,还是要经过专业的学习与技能上的沉淀,而这都需要长期的艰苦的过程。

【互动平台】

创意经济,无处不在。您是否有着独具特色的创意点子,您可曾听说别具一格的创业秘籍,或者当您看到某一个创富故事时怦然心动,只要与创意相连,只要与“致富”有关,“创意360度”将全方位关注。欢迎拨打创意热线:0551-5223791,您还可以登录“星空社区”论坛与我们的在线讨论,或发送电子邮件至zch2003@163.com。分享创意经济,迎接创富明天!

树立现代服务理念 推进服务质量提升

——商之都举办第五届业务服务技能大赛暨店长业务技能竞赛

为实施人才强企战略,培养和造就一批适应企业快速发展的人才队伍,激发广大员工不断学习、爱岗敬业的热情,8月10日-12日,安徽商之都第五届业务服务技能大赛暨店长业务技能竞赛在合肥举行,来

自全省各地市的十一支代表队五十七位选手参加了比赛。

据悉,此次技能大赛活动,旨在迅速提升商之都营业员、店长的业务服务技能水平,以达到发现人才、挑选优秀选手赴省

参赛,展示企业风采,开拓选手眼界,夯实人才基础,为企业超常规发展储备、输送人才。同时创造“服务领先”的新优势,调动员工的积极性、增强员工凝聚力的目的。大赛不仅有百货代表参加,还融入了家电、

超市代表,使大赛更具全面性。大赛不仅是对商之都系统业务服务技能的一次大检阅,也是营业员、店长业务技能水平的一次集中展示。积跬步以至千里,通过技能大赛活动的开展,一批优秀的业务人才脱颖而出,为广大员工树立了学习的榜样,进一步调动了广大员工学习业务、钻研技术的积极性,营造出一个全员钻研业务、全员大练兵的良好氛围。