

“一半艺人、一半商人”的郭彪喜欢尝鲜：最早卖高帮靴，开了化龙池第一家酒吧 投资兴趣所在，赚个明白钱



见到郭彪是在他新成立的文化公司的项目工作室，相比《明星学院》舞台上大气洒脱的表演，生活中的郭彪稍显内敛。

郭彪说，他不能算是一个纯粹的艺人，应该是“一半艺人、一半商人”的状态。《明星学院》夺冠之后，郭彪参与了很多电视节目、电视剧及电影的拍摄；而在演艺之余，他开鞋店、开酒吧，去年又开了一家广告公司。

■记者 姚乐

【谈储蓄】一半收入存起来

郭彪收入的一半会存起来，“我一定会存一部分钱，这是必须的。我平时最大的支出是吃饭和服装，买衣服我也会在打折的时候买。不过我很喜欢买品牌手机，只要有好看的新的手机上市，我就会去买。”郭彪告诉记者。

【谈信用卡】信用卡绑定借记卡

“我的信用卡是银行的人推销给我的。记得有一次用信用卡订飞机票，我去银行还了大部分钱，不过还是欠了不到100元。逾期几天之后，银行给我打电话催我还款。”

“去年我再去办新的信用卡的时候，银行工作人员就告诉我，要按时足额还款，否则逾期次数过多，新的信用卡可能办不下来。现在我不会再逾期还款了，今年我就把信用卡和储蓄卡绑定，可以自动还款。我觉得出差时信用卡还是挺方便，尤其是出国，比如订机票、订房间之类的。”郭彪告诉记者。

【谈鞋店】开外贸鞋店，卖流行高帮靴

2004年，夺得明星学院冠军的郭彪，在步行街潮流特区租了一个小门面，卖外贸鞋。“那个时候很流行格子铺，一边卖鞋，一边卖唱片。门面租金也比较便宜，1000多元一个月。”

“我每个月都会坐火车去广州、深圳进货，要从那么大的市场里选货，采购是一件非常辛苦的事情，不过我还是发现了一个很流行的东西——高帮靴。我在长沙卖高帮靴是很早的，因为外贸鞋质量挺不错，款式也很时尚，一个冬天可以卖好几百双高帮靴。”

“不过之后因为竞争、商铺涨价、金融危机等很多原因，鞋店做到2007年底就没有做了。回想起来，当时我还是不大懂经商。如果再去规划这个店铺，我就不会搭着卖唱片。那个铺子确实不适合卖唱片，唱片只能作为一个小的摆设。”郭彪告诉记者。

【谈酒吧】开了化龙池的第一家酒吧

钟爱唱歌的郭彪，2008年年初的一天无意间走到了化龙池。“当时的化龙池还是一条很窄的巷子，我姐姐在里面开了一个卖玩具的店子。后来我和姐姐商量开个小酒吧。2008年5月我们开了化龙池的第一家酒吧——T.T酒吧。”

“第一个月的生意特别不好，没有什么人来，都是叫朋友来捧场。但是过了第二个月后，每天都有朋友来订位子。酒吧里有5张台，外面可以加2张台，人最多的时候我摆过10张台，摆到马路上，爆满的情况一直连续了5个月。”

“当时化龙池是没有酒吧的，没有这种小清吧，长沙大多都是一些玩摇滚乐的酒吧。这种清吧的风格很快得到了市场的认可，后来生意一直都不错。”郭彪告诉记者。

随后，化龙池的酒吧渐渐多了起来，不过郭彪觉得还是有得做，又开了第二家T.T酒吧，大概有180平米，可以坐20桌左右，生意也很好，每天都是满的。

“又过了半年，化龙池的酒吧已经有60多家了。竞争压力太大，我不能再继续守在化龙池了。而且我们的店面是在入口，很多人都有去探究这条巷子的习惯，很少有人走进去然后又折回入口的，地理位置不是很好，酒吧的竞争力不够。”

为了缓解化龙池日渐激烈的生存环境，郭彪在太平街开了第三间T.T酒吧。“这家酒吧选择在太平街的中间，而且做的live bar，就是有现场乐队演奏的酒吧，长沙没有live bar，而且我的乐队是菲律宾的乐手，吸引了很多人。”郭彪告诉记者。



夺得2004年《明星学院》节目冠军的郭彪。

郭彪的“生意经”

打造品牌很重要

郭彪的3家酒吧，名字都叫做T.T。这是因为他想打造一个属于自己的品牌。

包括最近投资入股的IN BAR，郭彪说，IN BAR是一个非常有名的全国连锁酒吧，他想借助品牌学习一些经验。

“品牌店做得好，是因为它的内部很完善。从做生意的角度来说，管理可以决定很多事情，决定大的方向。如果想做得更大更强，必须有很好的规划和很好的团队管理。”郭彪告诉记者。

郭彪的理财观

郭彪所有的投资，都是自己的兴趣所在，他从来不在股票、基金等自己不懂的方面投资。对于崇尚“投资一定要自己喜欢，并且懂行”，主张“钱够花就好”的郭彪来讲，知道自己喜欢什么，能做什么是他个性的使然，追求的是一种自由、快乐。

采访手记

投资兴趣所在，并且懂行

郭彪是一个活得特别明白的人，知道自己喜欢什么，能做什么。他不炒股、不懂基金，也从来不在这些自己不懂的方面投资。所有的投资，都是自己的兴趣所在。

比如开酒吧，酒吧的装修都是郭彪自己一手打理的，开酒吧也完成了他的一个人生梦想。后来很多朋友开玩笑说，郭彪确实给化龙池带来了很崭新的风貌，因为创新和改革，引领了一个新鲜的事物；

去年10月份，郭彪和两个朋友一起做的一家文化公司，主营广告、策划和活动。“因为自己本身是做电视出来的，我很喜欢看广告，而且我觉得现阶段创意广告比较少，我希望能够做一些这样的尝试。”

不懂股票，炒股就有点像赌博，风险太大了。而且就算让专业人士来帮助打理，有时也无法考证他的资质到底如何。所以，做一项投资，还是要自己亲力亲为，一定要懂行，才有赚钱的可能。

中信银行·理财建议

储蓄增值，快乐无忧

对于储蓄，郭彪主张的是一种最简单的打理方式就是将一半收入存起来。考虑到当前CPI高达5.5%，通胀严重的前提下，建议郭彪在保证预留3至6个月的生活开支作为活期储蓄外，多参与投资。

建议存款期限不宜超过半年，可以3个月为周期办理自动转存，一旦央行在最近3个月内加息，可及时分享加息带来的收益。活期储蓄可选择持有中信银行“出国全程通”专属储蓄卡——“回卡”，设置套餐后，卡内活期账户超过500—600元以上的资金将按照设置的套餐自动转入定期子账户，在享受定期存款高收益的同时，还可对该账户任意取款，获得活期取款便利。

规划理财，借助品牌

郭彪认为投资一定是自己喜欢的并且懂行的理财观，我们是非常主张且赞成的，专业的事就需要交给专业的人来做。中信银行拥有一支业绩卓越、经验丰富的管理团队。可考虑借助中信理财“承诺于中，治任于信”的品牌优势积累理财经验，先接触低风险理财，例如票据类149天理财，预期年收益4.7%，周期短收益高过定期，适合短期闲散资金管理需求；另外建议提早开始基金定投，或选择中信基金N计划组合。

出行保障，巧妙选择

郭彪经常出差或出国，可尽量选择服务综合性强的金融产品来满足出行需求，例如中信银行“出国全程通”专属储蓄卡——“回卡”，能专属提供24小时世界语言在线支持，只需拨打95558即可尊享翻译服务；另可享受全球关爱服务（包括航空意外保障和环宇全球紧急救援服务），最高享受30万航空意外保险保障及最高费用高达100万美元的医疗转运救援等等。

■理财师：中信银行东塘支行贵宾部经理 AFP持有人 刘英

财富之道 专家创造

中信银行贵宾理财服务热线

84582063 84582006

84582105 欢迎垂询