



“扮靓”行业 易出高跟鞋BOSS



“你要不相信哪，请往这身上看，咱们的鞋和袜，还有衣和衫，这千针万线都是她们连哪”，这是豫剧的经典唱段。北宋时期的女子，织布纺衣便是她们生活的全部，而在一千年后的今天，女人内能操持家务事、外能纵横商海中。从玖龙纸业的张茵再到碧桂园的杨惠妍，中国内地首富位置几度被女性把持。谁说女子不如男，在长沙，也有这样一批商海巾帼英雄。

■实习生 闫沁波 肖志芳
记者 何梦青



记者手记

女性创业抓住“四件宝”

做女人难，做创业的女人更难。上天给予了女人妩媚娇容、似水柔情，但也抽离了她性格中的一些坚强、一些果敢。女性创业有劣势，但同样优势明显，如何才能在茫茫商海不迷路，还是要抓住兴趣、理性、心态和专注这四件宝。

三位主人公都是兴趣所致，才选择了去创业。把事业和爱好结合在一起，每天可以“沉迷”在自己最喜欢的东西当中，该是件多幸福的事情。连比尔·盖茨这样的巨贾都说，在你最感兴趣的事物上隐藏着你人生的秘密。

都说冲动是魔鬼，但女人创业大多是被这个魔鬼驱使的，没有男人的那种理性，但在遇到真正喜欢的东西时，女人们大多都想去试一把。

和男人的争强好胜相比，女人心态更平和一些，也更能接受创业所要经受的事无巨细、琐碎繁杂。能保持一个良好的心态是女性创业的一大优势。

大多女性对所经历的事业和所热爱的东西“从一而终”。

邮储银行·理财问答

问：以上提到的女人开办的概念店，在邮储银行有哪些信贷产品适合？

答：邮储银行推出的商户小额贷款和个人商务贷款等信贷产品适合这些概念店。商户小额贷款对象主要为经工商行政管理部门核准登记并有固定的生产经营场所，产品有销路、经营有效益、经营者素质好、能恪守信用的各类私营企业主、个体工商户和城镇个体经营者，其特点是“无需抵押、方便灵活”。个人商务贷款的贷款对象也是上述客户，但是需要以房产作抵押，其特点是“一次抵押，循环支用”。

问：这些美女店主如果想到邮储银行贷款，目前有哪些途径？

答：客户如果想到邮储银行贷款，可到各营业网点、个人贷款中心、信贷咨询服务中心咨询或申请，各贷款经办支行均有专人负责贷款的日常申请受理，客户按我行要求提供相关资料即可。

问：这些女老板想贷款需要具备什么条件？

答：商户小额贷款和个人商务贷款需满足的基本条件有：年龄在18(含)至60(含)周岁之间，具备完全民事行为能力的自然人；具有合法有效的身份证明、贷款行所在城市的户籍证明或有效居留证明。具有经年检合格的营业执照，且经营时间在半年以上；具有良好的信用记录和还款意愿；具有稳定的合法收入来源和按时足额偿还贷款本息的能力；有明确的贷款用途，且贷款用途符合相关规定；能提供我行认可的贷款担保方式，小额贷款需要有保证人或组建联保小组，商务贷款需要有住房或商用房等作抵押；贷款行规定的其他条件。

邮储银行长沙服务网点

省分行直属支行 85989316 东风路支行 84201602
东塘支行 85710077 五一路支行 84411294
高桥市场支行 84766242 师大支行 88882601



【贵之步】影响有影响力的人群

创业时间：1996年
人物：郑靖
经历：小店主到大老板

在湖南广电流传着这样一个段子：一个雨天，有位主持人在办公室问大家借袋子出门。结果四五位广电的女孩子都拿出了贵之步的袋子。

“湖南卫视的许多主持人都喜欢在贵之步买东西，仇晓、李湘、何炅都在我们店里买过鞋。他们成了贵之步最好的活广告。”店主人郑靖说。

1996年在长沙黄兴路步行街出现了一家名叫欢欢妙履的小店(贵之步前身)，20多平方米，鞋帽、衣服、发卡什么都买。这是郑靖创业梦开始的地方。

“后来发觉店不够有特色。所以我决定走小而精的道路，专卖鞋子。”小店改头换面后的效果，令郑靖想也没想到。“改装后成了黄兴路上的一道风景。我请来了

一位美院设计师做的设计，从货架的设计到色彩的运用都打破常规。当时别人还在用玻璃陈架、深色木头、铝合金的时候，我们就运用了粉红色的新材料来做装修。”

借着这次转变的东风，郑靖在黄兴路又开了一家店面更大，位置更好的店铺。1998年贵之步进入平和堂，走进了遍布全国的百货体系。

郑靖还请来了英国的设计总监，“设计学在英国、法国、意大利是非常成熟的，他们先进的理念和我们消费者的了解结合在一起，才能拿出适合中国消费者的东西。”

给女性创业的建议

选择适合自己的行业，服饰和鞋类特别适合女性创业。开店是很具体的事情，从进货到销售，很费精力，需要心里很平静。零售类每天面对顾客反映的信息很杂，需要有条理的一件一件处理。

【格至家饰】做感兴趣的事

创业时间：2009年
人物：梁邛
经历：家庭主妇到职业经理

“我是一个胸无大志，做事情功利性不强的人。”那梁邛创业追求什么呢？“追求的是一种有格调的生活”。

在深圳漂泊过，在上海打拼过，夫妻同心做了点事业出来。然后梁邛回家相夫教子当起了全职太太。在家安稳的日子并没有削减梁邛对理想生活的追求。

2004年，在梦想的驱逐和怂恿下，梁邛迫不及待的开了第一家服装店，但在半年后关门大吉。不过这并没有浇灭梁邛的创业梦。“不管我有多老，有多艰难，只要找到了自己喜欢的事业，一定不能错过。”

她了解到格至的高档手工艺花在上海很有市场，但昂贵的价格，长沙人能接受得了吗？在长沙会有市场吗？

【鞋殿】人无我有的生意就是好生意

创业时间：2010年
人物：杨艳波
经历：文艺范到创业者

一次偶然的机会，杨艳波得以展示自己的设计才华。杨艳波设计的那款鞋卖到台湾以后，是同批鞋中卖得最火的。这让杨艳波振奋不已，她开始酝酿开一家鞋店，专门打造属于亚洲人的高跟鞋。“我是典型的亚洲人脚型，脚又短又宽，经常买不到合适的高跟鞋，因为鞋子都是按欧美人的脚型设计的。”于是乎，这个女人辞掉了令人艳羡的品牌总监的职位，决定下海搏一把。

做过媒体记者、做过幼儿园老师、做过公司白领的她，对于时尚有着自己独到的见解。“时尚不是用名牌堆积起来的。我们用钱就可以买到名品，却搭配不出自

己的风格。鞋子是风格的关键点，可谓是一脚定乾坤。”

“一双好的高跟鞋是能穿着跑步的，我穿着自己设计的高跟鞋与先生一起跑步，真的可以跑过他。”杨艳波的理想就是设计出能够穿着奔跑的高跟鞋。

谁比女老板更了解女顾客呢？杨艳波打算建立一个脚模数据库，记录下每一个顾客脚的长短胖瘦。“市场上都是买量产鞋，做定制高跟鞋的很少，在长沙只有我们这一家，也算人无我有了。让每个人都能穿上舒适的适合自己的鞋子就是我最大的目标。”

给女性创业的建议

看准市场，找准方向和方法，女人青春期限短，要抓紧时机趁年轻搏一搏。