中国邮政储蓄银行
为您创富支招

小时候，家是母亲温暖的怀抱，父亲粗糙的大手，还有放学回家的路上远远闻到的饭香；长大以后，家是永不打烊的旅馆，是最安全的避风港，是人们终其一生无悔付出的地方。作为轻松、舒适、温馨甚而慵懒的代名词，“家”的概念早已不再停留于“金窝银窝不如自己的狗窝”这种吃不到葡萄说葡萄酸的论调，而是开始与“品质”、“格调”挂起钩来。

■实习生 苏一文 戴姣 闫沁波 记者 赵伟

软装业的生意人玩的就是细节

灯饰品在房屋软装中起着很重要的作用。

A【迪尼诗家纺】做细水长流的生意

开店时间：2007年　开店成本：60万左右

路过菜市场、水果摊、服装店以后，我们才找到迪士尼家纺。与凌乱街道形成鲜明对比的是，做过中等装修的店面很敞亮，家纺用品也都被码放得整整齐齐。“做社区店，主要是看中社区门面租金较低，而且客源稳定。”老板谢晚初介绍，“家纺店的选址一定要与产品的定位相符，像我们店里的产品走的是大众价位的路线，所以选在人流量较大的社区里。”

谢晚初从事家纺行业已经有十多年了，对家纺行业情有独钟。“家纺行业风险比较小，产品的淘汰率相对较低，是那种细水长流的生意，赚得不多，但亏得也不多。”

谢晚初称他的核心竞争力在于实惠的价格，“我们做的是外地品牌，价位不像本地品牌那样受控制，可以灵活地变动，又是厂家直供，节省了很多成本。但是一味地追求价格实惠也不行，价格定位还是要依据个人的经济实力和消费人群来具体分析。”

【创业心经】不要盲目开店，最好是有一定的行业经验，而且要有足够的耐心，能够坚持。

B【风中百合花艺馆】玩转利润与风险的跷跷板

开店时间：2001年　开店成本：5万左右

要找到风中百合花艺馆实在很容易，大门口古藤缠绕的灯柱，高耸的长青树，欧式的护栏路灯，绿意盎然的庭院是繁忙的五一大道上难寻的一处静谧。老板娘杜杜介绍：“花艺店的装修很重要，能体现出这个花艺店的风格和定位，可以让顾客印象深刻。”

杜杜是学园林设计的，毕业后就随自己的兴趣从事花艺这行，一做就是10年。谈起自己十年磨一剑积累的经验时，杜杜说：“准确的定位是关键。我们一开始就把重心放在鲜花租赁上，而不是零售上，主要为婚纱影楼的客人提供鲜花租赁业务，这种业务量很大，为我们赢得了第一桶金。”杜杜告诉我们，现在省内很多县市都有他们的分店，业务更是拓展到了整个婚庆服务。不单单只为客户提供花艺设计，也为客人设计婚礼现场、主持、婚礼摄像一条龙服务。

对于想进入这个行业的人，杜杜提醒道：“开花店是一个充满风险的行业，花从一买进时就有损耗，如果生意不好，只能眼睁睁地看着花变枯变烂。有些高档花卉更不能多进，若卖不掉损失可就太大了，可如果没有高档花卉出售，可能会失去利润较高的订单，这是一个很费脑筋的问题。”

【创业心经】要善于发散思维拓展自己的业务范围，将利益链延伸到最远。

C【渴望艺术灯饰专卖店】选址要站在巨人的肩膀上

开店时间：2008年　开店成本：70万左右

咖啡色的主色调中各式水晶灯光波流转，熠熠生辉，仿佛置身灯的城堡。这里布置了一间间大客厅、小书房，有沙发、圆桌、化妆台甚至留声机。“这是我们打造的情景式卖场，结合不同的家中场景来设计灯饰组合，给客户一种很形象、很直观的感受。”总经理赵一霖解释，“我们会根据客户的想法，结合空间的实际情况提供一个灯饰整体搭配设计方案，这对专业性要求很高，这种做法在顾客当中得到了很好的反馈。”赵一霖认为这种为客户提供解决方案的做法是灯饰行业发展的大趋势。

除了情景式的产品陈列之外，赵一霖还在很多方面追求差异化。“店面形象、氛围、导购等方面都有自己的特色，要学会让产品说话。”赵一霖说，“灯饰市场很大，但是只有做特色、抓差异化和专业化才能有自己的一席之地。”

赵一霖的第一家店开在一家大家具卖场，把起点定在成本相对较高的主流市场，他觉得这种投入很值得。“对实体店来说，选址非常重要。位置选在主流市场、专业市场，就相当于站在了巨人的肩膀上，它们的知名度对这些实体店来说是一个非常好的依托。”

与一些公司“广撒网”的宣传方式不同，赵一霖的宣传方式是“小而精”，他翻出一本厚厚的业主手册告诉我们：“投放广告一定要有针对性，像我们的产品主要是针对别墅、复式楼等高档住宅，我们就把广告打到这些楼盘的业主手册上，实践的效果非常好。”

【创业心经】做生意处处皆学问，每一处细节都不容忽视。要善于用差异打造特色，用专业铸就品牌。

记者手记

打破“王谢堂前燕”的桎梏

“将整间屋子倒置过来，凡是能掉落下来的都属于软装的范畴。”这是业内人士对软装的形象解释。“轻装修，重装饰”的特性和可以按照自己的生活习性进行定制、根据流行趋势或时节变换改变家居布置的随意性，让软装呈现出一片日见红火的光明前景。

在国内，软装的消费者依然局限于中高端客户。市场需求不旺盛，专业人才缺乏、软装设计收费难的现状使得软装业发展状况有些尴尬。要打破这种尴尬绝非一朝一夕之力所能做到，既要依托于精装房的兴起做好宣传推广，将软装概念植入人们的生活，又要大力培养专业人才、创办专业培训机构。

软装行业想要在当前硬装为王的家装市场中开疆辟土，只做“王谢堂前燕”自然是不可取的，应当着实费一番心思的该是如何使之“飞入寻常百姓家”。

邮储银行·理财问答

问：以上提到的软装店，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软装店。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。

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

中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

福泽湖湘 福彩惠三湘 专栏

中福在线衡阳常胜路销售厅2天中出2个25万大奖

——幸运彩民一年内第3次斩获25万大奖

上周末，衡阳常胜路中福在线销售大厅喜报不断，大奖频传，在12月3日和4日两天接连中得2个25万全国累积大奖，截止12月4日，该销售厅今年已中出6个全国累积大奖。

12月3日，刘先生（化名）像往常一样来到常胜路中福在线销售大厅开始了“连环夺宝”的游戏，他以每注0.6元投注5注的方式开始闯关，当游戏进入到第3关时，刘先生随手拍下按钮后，一阵红色的宝石纷纷落下，几乎占据了整个屏幕，还来不及细数，屏幕上就出现了“恭喜您中得25万元大奖”的字样，顿时大厅里爆发出一阵惊呼“中大奖了，有人中了25万”，经过工作人员的确认后发现刘先生可是这里的“常胜将军”，这次在第3关拍出26颗红宝石中得25万元大奖已经是他第3次中得该大奖了，之前在今年4月份和7月份刘先生在常胜路销售厅都中得了25万元大奖。事后刘先生也笑呵呵地说：“我觉得要有个好心态，也许不知不觉之间幸运之神就会眷顾你了，希望大家都可以中奖，都来当常胜将军。”

12月4日下午6点左右，该销售厅再次传来喜报，80后的蔡先生（化名）表现神勇，于2个小时内就在“连环夺宝”第2关拍出20颗祖母绿宝石，勇夺25万元大奖。 ■李珂瑜