

婚前该购买怎样的保险? [详见 A2 版]	金融精英跳槽? 成本数十万 [详见 A4 版]	留住财富先破垄断 我国知识精英流失全球第一 [详见 C2 版]	“门外汉” 把生意做到 20 国 [详见 B4 版]	金立手机董事长刘立荣: 没有对手 只有榜样 [详见 B1 版]
定投理财乐享“慢活族” [详见 A3 版]	李书福收购款打高息欠条 秘密筹资还高盛 [详见 C1 版]	“五大拐点”决定命运 A 股这个冬天不太冷 [详见 C3 版]	从失业者到 CEO: 成功创业五步法 [详见 B3 版]	WTO 成“汇率战”新战场 巴西矛头直指人民币 [详见 C4 版]

韩国女老板和她的中国比萨梦

6 年前,韩国人黄贞顺来到中国,在那之前,她已经在韩国生活了 40 年。黄贞顺说,自己从小就特别喜欢烹饪,做吃的东西时,会觉得特别幸福。大学时,偶然有机会学会做比萨,黄贞顺一下子就喜欢上了这种食材丰富又健康的食物。所以,大学毕业不久,她就和朋友在韩国釜山开了一家比萨店,但为了照顾家庭和其他一些原因,这家比萨店只经营了 3 年。不过黄贞顺对比萨的热爱却一直延续到后来,她来到中国……

亲自送餐的韩国老板娘

2005 年,黄贞顺来到中国。她说,在那之前,她已经到过很多国家旅行,而她一直很喜欢中国。这一年,因为儿子决定到中国读书,她也决定到中国生活。

当时的天津,只有一两家比萨店,而黄贞顺和她的儿子,一直很喜欢这种食物。黄贞顺说,大概 20 多年前,她和一个意大利厨师学习过制作比萨,而这种可以把海鲜、肉类和蔬菜、芝士结合在一起,又少油盐的食物,让她一下子就喜欢上了,“比萨很好吃,而且又健康。”

想到自己曾在釜山开的比萨店,黄贞顺开始想在天津也开一家这样的店,“我喜欢交朋友,喜欢聊天,而且,我爱比萨”。虽然,当年的黄贞顺在中国并没有什么朋友,汉语也只会几句简单的问候语,但开间比萨店的梦想,让她有勇气去克服一切困难。

2005 年底,黄贞顺的“黄金比萨”开业了,虽然,最初除了七八种比萨,只有沙拉和饮料。而当年自助形式正风行,黄贞顺也在自己的店里施行每位 38 元的自助餐。同时,黄贞顺也有意识地把韩国餐饮业的一些模式带到自己的店里,开展送餐业务。

黄贞顺说,比萨比较适合外卖,在韩国和其他一些国家,比萨是常被叫外卖的食品之一。“我也很喜欢外卖的,顾客方便,我们也方便,不用清洗和收拾……”虽然黄贞顺说送外卖比较容易,但为了顾客至上的原则,开店初期,这个老板娘既是厨娘也是送餐员。

“比萨要热着才好吃,就是现在,忙不过来时,我也会自己去送餐。虽然是免费送餐,但我常要打车的……”黄贞顺说,当年提供送餐服务的餐厅并不多,而顾客的消费习惯则要慢慢培养,所以,这些年叫外卖的人已经越来越多了,“我们每家餐厅都会提供送餐服务,但叫外卖的比例则根据餐厅位置不同而不同。靠近社区的店,就以外卖为主,最多可以占到全店销量的七八成;而位于商业街区的店铺,送餐业务就少些了……这样比较灵活吧,也能给更多人提供服务。”

把顾客都当做自己的孩子

虽然模式多样,黄贞顺也对自己的比萨倾注了全部热情,但当年这家比萨店的生意却始终不好。执著的黄贞顺说,其实,从选址租房子



开始,就已经遇到很多不顺利,但自己从来没想过放弃。

虽然生意并不是很好,热情又爱聊天的黄贞顺却在店里交了不少朋友。店里不定期沙龙性质的聚会,让黄贞顺的汉语越来越好,也越来越了解中国人的口味。其间,她也试着去其他比萨店品尝和观察。

“总的说来,比萨可以分为三个种类。我在韩国时,一直做比较薄的那种,而且不放油,刚开店时,我做的也是这种比萨,但客人并不是很喜欢,”黄贞顺说,“而且,有些食材在韩国很普遍,中国就比较少,也不一定适合中国人的口味”,所以她慢慢开始改良比萨,寻找更适应中国顾客的口味。

6 年来,黄贞顺已经 4 次改良比萨,并把品种扩充到二三十种,而且推出定制比萨,允许顾客按照口味选择食材,制作属于自己的比萨。常去“黄金比萨”的周先生说,自己很喜欢吃比萨,营养丰富又方便,而且“感觉口味比其他家好,而且价格不贵,性价比高吧”。

而对于食材的选择和运用,黄贞顺非常讲究,面粉、油、奶酪……每一样都不会有丝毫含糊。“顾客至上、健康生活”的理念一直被黄贞顺挂在嘴上,而且,她说:“我儿子很喜欢比萨,也常常到店里来吃饭,有时,我也不知道他什么时候会来,来了,就要我烤比萨给他吃……那是我自己孩子要吃的东西,怎么能不用好的食材呢?”想想,黄贞顺又说,其实到店里的多是年轻人,他们也都是别人家的孩子,我也把他们当做自己的孩子来看。

好东西要与更多人分享

黄贞顺不只把别人家的孩子当做自己的孩子,她也把比萨店看做自己的孩子。她总是在讲比萨的好处,对比萨的喜爱溢于言表。她说,原本没有想过把“黄金比萨”做成连锁店,直到有顾客自己找上门来。30 岁的关文勋已经加盟“黄金比萨”3 年了。2008 年,她偶然尝试了“黄金比萨”之后,就开始留心这个品牌。“东西好吃,而且老板娘热情又有耐心,第一次吃过这东西,我就想要不要自己也开一家,毕竟,在武清吃到比萨不容易。”几个月后,关文勋就在武清开了一家属于自己的“黄金比萨”。

“比萨是需要一些时间来打开市场的,我们也做了一些宣传,不过,当年我们开店时,是武清第一家免费送餐的快餐店,虽然当时外卖业务不是很好,但现在已经占到销量的四成了……”关文勋说,外卖业务的比例正在逐渐提高,当地人也越来越接受比萨这种洋快餐。

黄贞顺店里的宣传一直都是靠顾客口碑相传,5 家加盟店的店主,也都是从忠实顾客转变而来。看着越来越多的人喜欢自己的比萨,黄贞顺开始想要把“黄金比萨”推广给更多人。

她说,关于未来的计划,她有两个。一个是继续寻找合适的加盟商,在天津各个区县设点后推向全国。“比萨是很好的食物,我希望有更多人可以品尝到它。”虽然希望把自己的品牌推广出去,但黄贞顺还是一再强调,加盟商的人品,一定要有保证。而且,所有加盟商本人必须接受培训,真正去了解比萨,并学会做比萨。

而在店铺加盟的同时,黄贞顺还打算开始设立外卖配送点,也就是以外卖为主要业务的加盟店,“这种店投资比较少,适合青年人创业,能让更多人尝到比萨,也能

给更多人创业机会。”

相关链接

给创业者的普鲁斯特问卷

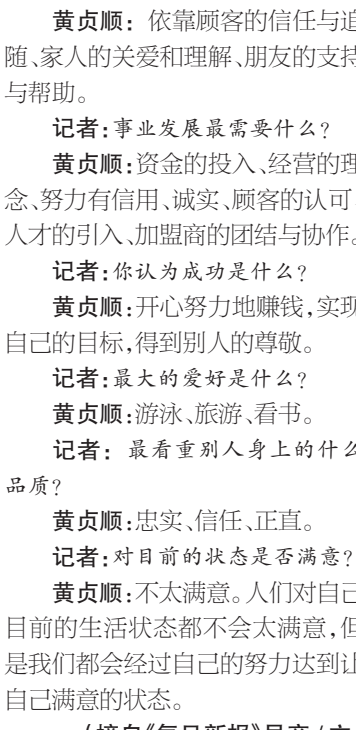
记者:为什么选择这一行业?
黄贞顺:第一个原因是比萨这种饮食是全世界人们都比较认可的美食。第二个原因是我觉得这个行业有市场,有发展,有未来。

记者:曾经的理想职业是什么?
黄贞顺:美食家、教师。
记者:如何得到的第一桶金?用来做了什么?
黄贞顺:八年前来到天津,开了第一家黄金比萨饼店,由于语言不通、中韩市场的差异,辛苦了一年才赚得了第一桶金。随后用这第一桶金在水上公园、阳光 100、滨江道开了几家黄金比萨饼店。

记者:如何看待赚钱这件事?
黄贞顺:人类生存钱是必须的,但是必须经过自己的努力赚更多的钱,用赚得的钱去帮助更需要钱的人。
记者:关于事业,最后悔的事情是什么?
黄贞顺:最后悔的事是我没有在年轻的时候来天津发展我的黄金比萨饼店。
记者:如何度过的事业瓶颈期?
黄贞顺:依靠顾客信任与追随、家人的关爱和理解、朋友的支持与帮助。
记者:事业发展最需要什么?
黄贞顺:资金的投入、经营的理念、努力有信用、诚实、顾客的认可、人才的引入、加盟商的团结与协作。

记者:你认为成功是什么?
黄贞顺:开心努力地赚钱,实现自己的目标,得到别人的尊敬。
记者:最大的爱好是什么?
黄贞顺:游泳、旅游、看书。
记者:最看重别人身上的什么品质?
黄贞顺:忠实、信任、正直。
记者:对目前的状态是否满意?
黄贞顺:不太满意。人们对自己目前的生活状态都不会太满意,但是我们都会经过自己的努力达到让自己满意的状态。

(摘自《每日新报》吴彦/文)



房价大跌确非中国经济福音

房市恰如一个重症病人,病去如抽丝,治疗初期当然需要类似限购令这样的猛药,但现在应以调养为主。所以短期内仍然要保持调控政策不变,远未到撤销限购令以及放松货币政策的时候。

这段时间明显进入了房市观测的“窗口期”,原因在于“形势发生了变化”,但又不是非常明显的变化,尽管有经济学家认为房市拐点已经到来,但数据显示,目前仍然处于“成交量下降”阶段,尚未到“价格下降”阶段。中国指数研究院 14 日公布的数据显示,近期全国楼市成交延续低迷走势,在监测的 35 个城市中,29 个城市楼市成交量同比下降,9 城市成交量降幅在 50%以上。

在这个紧张的阶段,关于房市走势的议论分歧严重。近日,央行货币政策委员会委员、清华大学中国与世界经济研究中心主任李稻葵发表评论称,“房价上涨不可能,那样是政府扇自己耳光,但房价大跌也不可能,因为如果房价在北京、上海、广州出现 10%下降的话,一定会带来比房价上涨 30%还大的社会问题,刚买房的年轻人一定会抱怨”。此论一出,立即遭到网友大量围攻,尽管大家并不知道李教授其实一直是个坚定的限购派,也一直支持房市调控。

对于房市未来走向的影响,我不敢将之拉到社会领域,房价下降 10%会不会带来比房价上涨 30%更大的社会问题,这很难说,但可以确定的是,房价短期内大跌绝非中国经济的福音。这一论点基于这样一个事实,房市基本牵连着中国经济命脉,房市暴跌,中国经济绝不可能实现软着陆,即使银监会压力测试表明银行可以承担房价下跌 40%的压力,但这种抽象计算并没有考虑到经济危机恐慌性扩张带来的后果,美国次贷危机和日本经济崩溃的教训犹在眼前。况且,假设房价降 40%,但 GDP 随之下降 10%,老百姓工资下降 10%,对于多数百姓来说,恐怕也更难接受。另一方面,地方债务很大一部分要靠土地出让金偿还,假如房市价格大跌,与之直接牵连的土地市场可能崩盘,造成地方债务危机并非不可能。

不过,这一论点并不是要政府放松调控,目前房市成交量下降是这一轮房市调控和一系列货币政策收紧的结果,如果目前重新调整,只会前功尽弃,甚至会导致房市报复性反弹。事实上,民间之所以会出现对房市走势讨论的巨大分歧正在于对政策的不确定,“顶不住了”的地方政府相信绝非只有佛山一个,海南是最早提出放宽限购令的,但好在,这些政府的地方令立即被顶了回去,体现了中央此轮调控的决心,温家宝总理 11 月 6 日明确表态,下调房价是国家坚定的政策,绝不动摇。这是国家领导人第一次明确提出要“下调房价”,而非仅仅“稳定房价”。如果要我给一个理想的房市趋势路线图,我希望是,未来六个月内房市缓慢下降,未来一两年内则平中有降,未来三年内恢复缓慢增长,最理想的则是与 GDP 增长速度保持相对一致。房市恰如一个重症病人,病去如抽丝,治疗初期当然需要类似限购令这样的猛药,但现在应以调养为主。我们要抽去房市的病毒就是要抽去中国经济的病毒,挤掉房地产泡沫就是挤掉中国经济的货币泡沫,所以短期内仍然要保持调控政策不变,远未到撤销限购令以及放松货币政策的时候。

(摘自《南方日报》朱迅焱/文)

► 财智书简 | Caizhishujuan

金钱梦话

□龙良贤

一旦金钱流向你的趋势确立,你会左右逢源,不时碰到让你赚钱的机会。仿佛是物理学的定律,动者恒动,赚钱永远赚钱。你可以轻松地享受财富之旅,找到自己喜欢的工作,参与自己感兴趣的投資,看着银行存款日渐增加。而且千万要记住:不要为金钱忧虑。

请务必记住,我不只是希望你富有。你读这些文章的目的,是希望一劳永逸解决金钱问题,希望不再为金钱忧虑。一旦你对金钱不再忧虑,你就解决了经济问题。

抄写诵读承诺不会使你成为亿万富翁。实践舍得也不会使你成为亿万富翁,两者合并实践也不会使你成为亿万富翁。

“两锐利剑法”只是使金钱源源不绝地流向你。一劳永逸解决你的金钱问题。

要想实现心中的愿望,有两件事必须做:勾勒出愿望的图像,放开脚步前进。“两锐利剑法”兼顾这两种实践愿望的途径,只要你照着去做,必然成功。许多人第一次接触到我的观念,都觉得难以接受。“致富并不容易

易,只凭‘两锐利剑法’无法奏效。”“富有的人,必然凭丰富的财经知识,努力奋斗几十年才能有成。”完全错了,运用“两锐利剑法”,财富转瞬即至,令你瞠目结舌。

5、现在开启你的新生活
宇宙间的真理,不会因你的行为而改变。如果你决定实施“两锐利剑法”,将受益无穷。如果你决定不采取任何行动,没有人会责备你。对“两锐利剑法”持怀疑态度的人,将会有更多的厄运横阻于前。

不要找任何借口,阻扰自己实践“两锐利剑法”。不要推说你没钱,因为不需要任何钱。不要推说你没时间,因为每天只有几分钟。不要推说方法太复杂,事实上,连 6 岁的小孩都能施行。不要推说你目前的状况很满意,不再有任何企求,因为你在开自己玩笑。

“大多数人随时准备认真生活,却永远不曾认真生活”。这句话深得你心吗?你不可以再浪费任何一分钟,现在就开认真生活,不要再找借口拖延。(连载之四十五)