

■财富故事 | Fortune Story |

在小城做电商不容易

证券时报记者 陈楚

即便我这次失败了,我还是会继续创业的,对于我来说,农村细分行业的电商就是我一辈子的奋斗方向。”说这话时,深处鄂中江汉平原一座小城市的小汪丝毫没有无奈,反而是双目充满信心。对于小汪来说,这已经是他在家乡这片土地上进行的与电商相关的第二次创业。

小汪毕业于武汉一所专科学校的计算机系,毕业后,小汪去一家互联网企业上了一年的班,极度厌倦公司的内部人事斗争和人浮于事带来的种种弊端,他决定创业。起初,小汪回到家乡的县城开起了一家教育培训机构,在他看来,老家的县城也有二三十万人口,而且农村迁移到县城的人越来越多,很多小孩的父母亲都在外地打工,小孩都是爷爷奶奶或者外公外婆在带,老人们无法给予小孩好的教育,尤其是家庭作业也无法提供帮助。从这一点出发,小汪觉得,仅仅就学生作业辅导和课外辅导班这两项,市场空间也不小。

他拉了几个小伙伴,说干就干,在县城注册了一家教育机构,先从身边的熟人开始,然后推广到学校门口去做营销。尤其是暑假和寒假,小汪都会做大量的营销宣传,还在当地的电视台和报纸上打了小广告。前半年,小汪招到了二十多个客户,这些小孩主要是父母亲在外地工作的家庭。不过,这些客户也主要是暑假辅导。让小汪逐渐感到压力大的是,县城的课外辅导,家长主要是暑假和寒假两个假期愿意把孩子送到外面的培训机构,而平时很少有家长愿意把孩子送到外面的教育培训机构,他们宁愿把孩子送到老师私下设置的课外辅导班,或者学校的晚托班。这就意味着,小汪的公司平时基本上没生意,员工工资和办公室租金又是一笔不小的开支,仅仅靠暑假和寒假两个假期的收入,公司很难做到盈利。

随着智能手机的兴起,小汪把他的教育培训转到了线上,他做了微信公众号,也花了一笔不小的费用请几个懂技术的朋友帮

忙做了App,原本以为赶上了在线教育风口的小汪,发现在四线城市这仅仅还只是个概念,或者说,区域性的在线教育公司很难生存下来。家长们使用在线教育的互联网工具,对本地化的公司反而不感冒,认为师资力量比较薄弱,而且水平也极其有限,家长们宁愿上线那些一线城市专业人士做的在线教育软件。小汪逐渐意识到,在线教育毫无疑问存在巨大的商机,但互联网和移动互联网早已突破了时间和空间的界限,区域性的在线教育公司根本不是全国性在线教育互联网公司的对手。因为儿童教育不存在区域性的特征,而从师资力量、员工素质等硬件和软件方面比拼,区域性的在线教育互联网公司根本不是全国性在线教育互联网公司的对手。小汪的这次创业最终以失败告终。

思考一番之后,小汪觉得,在四线城市创业,尤其是互联网方面的创业,必须具有区域性的特征,于是,小汪把第二次创业的目标,瞄准了餐饮上面。在小汪看来,随着城镇

化的发展,老家县城的创业者和白领越来越多,而他们平时根本没多少时间做饭,尤其是午餐,去外面餐馆吃饭吧,对食品安全不放心,因为毕竟是四线城市,食品领域的监督体系远不如一线城市,而且去外面吃也贵。老家县城的工资水平远远比不上一线城市,但餐饮消费水平其实和一线城市差不多,只不过房子要便宜很多。老家县城的工业园区和新城聚集的上班族越来越多,他们的午餐如何吃得便宜干净,是一个大问题。一线城市的互联网餐饮再发达,也无法覆盖到四线城市,因为物流体系不可能保证在很短的时间内把餐饮送到上班族的办公桌上。从口味来说,餐饮具有很强的区域性,老家县城的上班族,肯定对家乡口味最感兴趣,当然,他们也有尝试其他地方菜系的兴趣,只不过远远不会成为主流。

小汪开展了第二次创业,他用自己所有的积蓄,加上从亲戚朋友借的钱,在县城租了一个房子,加上两个小伙伴,做了微信公众号。他先

是把送餐饮的广告和微信公众号进行了地推,然后在熟人圈大量推介,并且和一些白领聚集的楼堂会所合作,大力推广送餐饮的微信。在食材的选取上,小汪选取的都是自己老家老乡种的菜,无污染无化肥的新鲜蔬菜,保证食材的健康。在口味上,一方面,小汪主要做的是本地的菜,毕竟在自己的家乡,上班族还是喜欢家乡的风味;与此同时,这些上班族也对外地的菜系很有兴趣,小汪自己买了一大摞粤菜、鲁菜、川菜菜谱,辅以有关做菜的微信和App,小汪苦练各地家常菜的做法。

事情的进展超过小汪的预期,公司开业两个多月以来,通过口碑营销,小汪的互联网餐饮已经获得了县城不少上班族的青睐,公司也在当地小有名气,仅仅两个多月的时间,小汪已经开始盈利了。小汪的打算是:随着公司的盈利增大,一方面会加大营销,另一方面,随着客户数量的增加,原有的人手已经远远不足,小汪打算请一批各地的厨师,真正满足客户的多元化需求,把公司逐步做大。

■客官别急 | Easy Investment |

窥探刘益谦“万金市马”的哲学意义



朱凯

上海滩资本大鳄、股市“定增大王”刘益谦,正越来越多参与到名画、古董等艺术收藏品的拍卖竞购大潮之中。目前为止,他的身份中还包新理益集团董事长、天茂实业集团股份有限公司000627)董事长等。或许,刘益谦也正在认可自己“收藏大鳄”的新头衔。

事实上,刘益谦此前曾“砸下”3亿元人民币购买王羲之的草书《平安帖》;一掷千金2亿港元入手鸡缸杯,刷新了中国瓷器的世界拍卖纪录;豪爽抛出10亿元拍下莫迪利亚尼的作品《侧卧裸女》……最近人们还听闻,第20届广州国际艺术博览会召开在即,刘益谦将带着8幅北宋与南宋期间的书画真迹参展。

不仅如此,刘益谦在股市等资本市场也一度叱咤风云。就在今年6月份股市大幅震荡之时,刘益谦曾高调宣称,自己在久连的二级市场买入了某些上市公司的股票,大约投入了十几亿。他称“当这个市场可能发生系统性风险,当中国梦可能受到影响时,买入二级市场股票是我二不二的选择”。

但近期的刘益谦,似乎更多在拍卖与收藏界崭露头角,相比股市的大手笔,这一点无疑更为人们津津乐道。他不仅重金买入鸡缸杯,也曾一度引来某些专业人士及媒体的质疑。但刘益谦本人对此保持了淡然态度。

大家议论的焦点,在于刘益谦为什么“只买贵的”?这些艺术品的价值如何界定,自然没有定论。正所谓“萝卜青菜各有所爱”,不同的人对不同的东西,其认识往往有天壤之别,对于价值的判断也千差万别。

这使我想到了《战国策》中的一则故事,名字是“千金市马骨”。其实这也不是我灵感突现想到的,而是近日与一些房地产行业的人士聊天,在谈及品牌宣传时他们提出来的观点。他们说,有些购买豪宅的客户,并非没有地方住,而是为了藉此体现身份价值。因为这一点,我就顺势联想到了刘益谦,两者之间其实也具有深刻的哲学联系。

这个“千金市马骨”的故事,讲的是古时候有个国君,想出大价钱买千里马,但是过了3年仍毫无收获。这时候,有一位近臣对君王说自己有办法。于是国君派遣这位近臣外出求马。近臣用了3个月时间到处打听,终于得知了千里马的消息,不过等他赶到时,千里马已经死了。但出乎意料的是,这位近臣用1万两黄金将死马的尸骨买了回来。等他返回并把这件事汇报给国君时,国君非常生气,怒斥道:“我要的是活马,你用万金买这死马的骨头,我有什么用?”这时,近臣说:“死马的骨头您都愿意用万两黄金买,何况是活的千里马呢?这样一来,人们必定会认为您是真心买马,不久一定会有人自己上门献马。”在这之后不到1年,国君果然得到了好几匹别人主动献来的真正的千里马。

从现代营销哲学的角度来看,古人“万金市骨”是为了得到“千里马”以及像千里马一样的人才,而从现在的商业逻辑来看,这就是通过造势去吸引和获得公众信任,进而达成背后的销售目的等。这一类手段,也越来越多人加以娴熟利用,有的是出于正确目的,有的甚至用于非法行为。

刘益谦无疑深谙其中道理。当然,这篇文章的本意,绝非是评价刘益谦的财富轨迹如何如何,或者说刘益谦高价参与名画、古董竞拍是否存在猫腻。我们只是通过分析这一现象,来透视古人的狡黠与今人的智慧。

按照那位房地产公司朋友的说法,拍卖艺术品,定价是最关键也是最无章可循的一个环节。没有任何机构或组织可以对艺术品的价值做出规定。这表明,市场成为了艺术品鉴赏和交易的唯一标准,即所谓“前面的人”出了多少价钱,后面的人也只能把这个作为定价依据去操作。从这个意义来讲,如果刘益谦未来仍要继续参与到顶级艺术品的竞购交易中去,那么通过“上一次”的定价,他又在为自己下一次的交易制定了市场标准。只要这个链条不断裂,上述局面将不断循环下去。

换言之,刘益谦们“通过价值巨大的投入,换取的是下一次的更大收获”。

不过不可否认的,尤其是国内一些中小型非正规的拍卖场所,仍在有意无意配合某些非法“洗钱”行为。而由于这个市场的特殊性,相关监管机构也很难深度介入其中。据知情人士介绍及媒体披露,该行业主要存在下面一些问题。

比如“自我炒作”——某些书画作者自卖自买,雇“托儿”以高价买回自己的作品,而这一高价将成为二次拍卖流通的参考价格;比如“洗钱行贿”——有的行贿者利用拍卖平台,鼓动受贿者送拍家中的藏品,而后与拍卖方及买受人联手做局,让藏品拍得高价,从而把黑钱洗白,完成行贿。

越来越多的人在利益诱惑下,反复“玩弄”艺术品收藏领域,炒作概念用于牟取暴利。而那些纯粹出于对艺术热爱的买家将越来越少,这严重背离了艺术的本源,应该为市场所不齿。

■寻宝 | Treasure Hunt |

玉石品质欠佳 朋友信任无价

孔伟

古玩珠宝艺术品交流会最后一天,抽空去了一趟古玩城,期盼着能像往常一样,在参展商收摊之前捡点小漏。

还不到午饭时间,离“散会”还有大半天,好些顾客已经先行撤离了,展会现场显得比较冷清,有的展台前甚至连一个人影也见不到。最令人失望的是,卖原石的玉商极少,玉石的品质也难以恭维,勉强看得过去的,便敢朝天上开价,一直喊到你不敢还价为止。

一个玉摊的角落里放着一只打开的小箱子,几块原石看上去还行。其中一块圆鼓鼓的介于白玉与青白玉之间的籽料,带点褐皮,还有点加色,玉质油润却又夹杂点棉和僵,以近阶段的价格水平衡量,类似的料子大约3000-4000元的样子,于是直接询价:“几千?没想到老板竟然被我吓了一跳,反复申明“几千买不到”,然后开出一个反过来吓我一跳的价:3万……喘了一口气8。”3.8万?!我拿起来重新审视了一番,

得出的结论是:如果这料子是我的,谁出3800元我卖给谁。

算了,还是去大胡子“依拉克”(他住在新疆一个名字比较长的县的依拉克村)摊上看看看吧,他家东西便宜。当然,品质也差一些。讲好价钱,仔细挑选了一番,打算买单走人的时候,却发现“依拉克”不见了踪影,只有他儿子在一旁戴着耳机听我们听不懂的歌。之前讲价的时候小伙子不在旁边,跟他父亲商定的结果他会不会不认账?抱着试试看的想法跟他打了个招呼:“你爸呢?”小伙子没有回答(或者压根没听见)我的问题,但却看见了我的动作,取下耳机之后直接问:“多少个?”“15个,你数一下。多少钱?”你数了就行。照我爸爸说的价给吧。”

我数了就行?!以前在他爸手里买原石比较多,大家建立起了相互信任的关系,放在塑料袋里的原石件数我数定之后告诉他一声就行,“依拉克”从来不会再清点一遍。正因为如此,在清点数目

的时候我也特别认真,生怕数错了,辜负了阿达西(朋友)的信任。实际上,大胡子“依拉克”并不是那种大而化之的人,在清点别的买家的数目时不仅特别认真,还因为一位买家自己少数了两块而争吵过,只有极少数顾客能享受“免检”待遇,我是其中之一,并且是头一个。没想到,这份信任也有“遗传”,他儿子也对我开启了免检绿灯。至于优惠价,我想应该是大胡子临走前告诉他的吧。这份信任让我很是感动。

前几次文博会、交流会来的维族玉商比较多,正式展会会场里很难辟出较大的地方给他们摆摊,组委会便想了一个变通法子,在停车场腾出一块空地,让他们集中交易。但近一年多来,维族玉商很少到深圳来了,更别说像以前那样自己开着大货车运玉石过来,停车场分会场”也就没有再开,干喜欢原石的朋友顿时觉得心里空落落的。

尤其是那个叫买买提的大胡子(维族玉商中大胡子比较多,名字也比较长,我们只好以大胡子、高个大胡子、大胡子买买提等加以



离“散会”还有大半天,好些顾客已先行撤离。

孔伟/摄

区分),之前总会带来一些我比较喜欢且价格比较低廉的东西,每次只要有他在,我的“展会扫摊行动”肯定会大获丰收。但最近两年多大胡子买买提没再露面,淘不到便宜的好东西是一回事,更郁闷的是,他曾经答应过我,帮我找几块皮色漂亮的籽料把件料。以前他答应过

的东西都会很快兑现,这下倒好,我期待中的漂亮把件料不知要猴年马月才能见到了。

大胡子买买提还欠我几块把件料呢!”这几届展会逛完之后,我都会像咸亨酒店的老板惦记孔乙己似,自言自语地念叨一番,也不知大胡子买买提的耳朵会不会发烫?

■财经书籍 | Business Book |

未来全球竞争终是教育的竞争

证券时报记者 陈英

日前,观澜湖集团邀得曾经准确预测环球变局的世界著名未来学家及畅销书作家约翰·奈斯比特先生及妻子多丽丝·奈斯比特亲临东莞观澜湖,为其新书《全球大变局》作中国演讲会。

约翰·奈斯比特先生是全球公认的未来学家和趋势大师,曾担任美国教育部副部长、总统特别助理。他曾准确预测环球变局,其《大趋势》系列图书风靡全球,全球总销量近2000万本,近年更以对中国经济的观察与洞见而享有盛誉。

在约翰·奈斯比特先生与其妻子多丽丝·奈斯比特合力推出的新书《全球大变局》中,他们认为世界正在经济、政治、社会发展和文化发展等各个领域展开一场声势浩大的赛场洗牌行动,西方的中心地位逐渐式微,让位于多中心格局。与此同时,新兴经济体在全球格局中的分量越来越重要。他们提出“南环经济带”概念,以数据和亲

身经历,剖析全球变革的趋势与脉络,南环经济带的新兴经济体已经不再是以西方世界为中心的那个等级体系中被压在底层的次要球员,而亚洲、非洲和拉丁美洲新兴经济体组成“南环经济带”他们现在正在统一口径,建立新的同盟,努力在国际社会创造更平等的互动模式,将创造新的全球秩序,而南环经济带上最具活力、最具影响力的国家就是中国,这为中国政府正在推动的“一带一路”战略提供了全球解读的视角和脉络。

演讲会上,约翰·奈斯比特分享了他考察新兴经济体时的发现,他发现这些新兴经济体绕地球的南方围成一条圆环状,他们把这条圆环状的经济带称为“南环经济带”。“南环经济带”里面有150个国家,很多国家的经济正在起飞,而中国在其中扮演着举足轻重的角色:中国在非洲投资非常活跃,迅速增长,在拉丁美洲同样也有非常多的投资,达到了2200亿欧元。

中国与非洲、南美洲等很多国家都有非常好的同盟关系,习近平主席倡导的“一带一路”的战略,其实是让1000年前的“丝绸之路”重生、复活,这是建立在非常坚实的基础上的战略,因为中国已经在南环经济带上有很多非常可靠的盟友。世界发展趋势有一个明显的变化,就是从西方主导的社会格局,变成一个多元中心的世界格局。

在提到中国的“一带一路”的意义,约翰·奈斯比特提到了“美国梦”和“中国梦”。他说,曾经美国有个“美国梦”,在上个世纪60年代末实现派国人上月球。我们听的时候都觉得不可思议,事实上,这个梦已经实现了,当我看到第一个美国人到月球,离开太空仓的时候在月球上漫步,我惊叹美国梦的实现。这个感受,跟我听到习主席提到“一带一路”战略的时候的感受非常类似。“一带一路”这个战略包含了很多国家参与,将为这些国家提供新的交通以及物流网络,跟我当时听到探月计划是不

谋而合的,这个计划展现出来的领袖才能让我非常钦佩,这将是一个非常激动人心的战略实施,我们将会见证这一激动人心计划的实施。”

基于这个结论,他们认为,任何国家都需要远离纷争,转向合作跟交流,西方世界应该摆脱日有的思维模式,不再把中国当做世界工厂,不再认为中国的崛起是对世界的威胁。事实上,中国与“一带一路”沿线的这些城市,肯定会有越来越频繁的商务交流、贸易交流、文化交流,而未来的竞争更是在城市与城市之间展开,而城市之间争相成为高科技中心,互相比较准的创新环境更适宜,更能够为各行业在下一个发展革命进程中添加助力。“一带一路”倡议是中国改革开放的延续,不仅会影响沿线国家的发展,更会影响沿线城市的发展。

最后,这本书里提到,这场变革已经开始影响我们的职场生活,现有的公司面临着新型竞争对手的挑战,工人们也面临着转型的挑战。我们的下一代必须在全球人才市场上

竞争,找到自己的位置,而大部分国家的教育体系是无法满足未来需求的。西方世界的崛起是建立在敬业精神、勤奋和进取心基础之上的。如今我们却忙着追求更短的工作时间、更高的社会福利,忽视了来自新兴经济体,特别是亚洲各国的那些受过良好教育、干劲十足又雄心勃勃的年轻人竞争,所以落后的教育体系会使国家节节败退。

多丽丝·奈斯比特说:所有的竞争归根结底都是教育的竞争。一个城市只有聚集了众多有知识的年轻人,才能够赢得竞争。非洲的哪些国家发展得比较好?拥有优秀教育体系的国家发展得最好。”约翰·奈斯比特坦言,如何学习才是最重要的,一个人应该无论在哪个岗位都能尽量吸收新的东西、不断地学习。如何判断一个国家、一个城市的发展潜力?奈斯比特夫妇指出,当今时代的两大主题就是“双E”,即Education(教育)和Economics(经济),其中教育是确保经济发展和稳定的关键因素。