

■财富故事 | Fortune Story |

找准市场需求点 小活也能揽大生意

——一个纸媒业务员的转型

曹桢

我的老乡小李以前是个纸媒的广告业务员,个子不高,脸上总带着憨憨的笑,给人感觉很有亲和力,所以他的广告业务一度做得非常好。

小李说,他最早接触纸媒广告是在2002年,那年他大学即将毕业,出来找实习单位,无意中就来到一家广告公司来应聘。这家公司主业是做分类广告,招业务经理。说起来,分类广告是纸媒广告里最不容易被人看上眼的,那么又窄又小的一小条,密密麻麻地挤在一起,看着都让人觉着费劲。当时的分类广告也不贵,最贵的两三百一条,便宜的几十一百块,对谁来说都不是个事。很多小老板就图这个实惠,那就做做呗。

就靠着这不起眼儿的分类广告,小李的业务迅速铺开。当时他们服务的

是《郑州晚报》,后来又承包了《河南商报》和《东方家庭报》。这些小广告给广告公司带来了可观的收益,业务员从两三个迅速发展几十个,小李也从普通业务员成长为经理、销售总监。小李说,纸媒红火的那些年,也就是他们的分类广告的黄金时代,很多很多小老板都是靠分类广告发家。他亲眼看着驾校从一两辆车发展到几十辆车,搬家公司从三轮车换成卡车,补习学校从城中村搬到写字楼。这些人在分类信息上打广告的钱,也从一个月上千,增加到上万。

没几年时间,小李在郑州买了房子,在广告公司,他还顺便把一个女同事,转化成了现在的老婆。提到这些,小李总是憨憨一笑:这都要感谢报纸。”

小李在分类广告上一帆风顺,

他被公司派到杭州开拓业务。他们的公司很快拿下《都市快报》、《钱江晚报》等几个主流都市报的分类广告。最红火的时候,他们广告公司和几个从公司出来的业务员出来又开的公司,几乎控制了国内都市报分类市场的半壁江山,他们甚至谋划过上市。

打工多年以后,小李回到老家南阳,承包了《南阳日报》的分类广告,这样一份地市级党报,在纸媒红火的年代,都曾经一年给他的广告公司带来过上百万的净利润。这样的好日子一直到两年前。突然有一天他发现过去的客户没有了,人们不愿意掏钱做分类广告了。业务员去问,人家说,到58同城或者赶集网上,发个信息就行了,又快又方便,而且还不花钱。

网络不仅改变了纸媒的新闻内容,也改变了纸媒的广告格局。变化来得太突然,小李显得很不适应。怎

么办呢?小李心想,自己是广告业务员出身,靠的就是腿勤快。只要精神不滑坡,办法总比困难多。”小李离开老家南阳,到成都、重庆、郑州这些地方去寻觅机会。

2015年春天,小李在西安开了一家“易货公司”。什么是“易货公司”呢?他讲了半天我总算听明白了,原来,“易货公司”做的就是商家的生意。比如说,甲是一家饮料厂的老板,他给员工发福利、给客户送礼也不能光送饮料,那样大家都会腻味,那么他就可以把自己的一批饮料放到易货平台上,换取自己需要的商品。拿饮料换服装,换食品,换家具家电,换装修都行。总之不管你来换什么,都要给平台交5%~8%的手续费,这个是收现金的。

我第一次去他的“易货公司”看时,只有零零星星十几样产品,当时

我心里就有点忐忑:他这个模式能撑多久呢?又过了半年,他约我去他那里看看,再去看他那的商品就丰富起来了。他说经过业务员推广跑了几个月,局面渐渐打开,愿意接受易货的商家也多了起来。毕竟现在生意难做,能拿自己的产品换到需要用东西,也算是一种比较划算的行为。

最近到年底了,小李的“易货公司”居然红火起来了。他说,最近他这的白酒红酒和饮料供不应求,基本上货一到,就被别人订走了。我问他今年做了多少业务量。他说,总额差不多有一千多万。

靠着这不起眼的小生意,广告业务员小李实现了顺利转型。在都市报纸媒江河日下的今天,一名广告业务员的转型为迷茫中的采编团队提了醒。那就是:精准找到市场的痛点,踏实做好小事,就会有出路。

■客官别急 | Easy Investment |

汇改的“阵痛”



朱凯

2016年新年第一个星期,人民币兑美元汇率出现连续大幅下挫。与此相关,股市大跌并触及熔断,债券市场收益率反弹,市场仿佛哀鸿一片,这让我想起了“阵痛”一词。

其实,阵痛在刚过去的2015年也有。称之为股灾也罢,股市大幅波动也罢,6月份那一轮罕见且原因未明的股市下跌,不仅没有实现大批中产阶级的中国梦,反而令很多人开始反思自己的投资策略。对这些人来说,自身财富的缩水夹杂着家庭关系的趋于紧张,阵痛袭来或许让他们的梦想实现再度延后。但是,2015年四季度仍有一波重挫。到了今年初,汇市和熔断占据新闻头条,并没有为“阵痛”划上句号。人们思索但不解,为什么“金牛”来得快去得快,但“熊筹”却绵绵不绝?

找不到答案,于是大家用“阵痛”来自我慰藉。甚至有人说,去年811汇改”以及12月美联储加息以来,人民币汇率贬值也是汇改加速所导致的一种阵痛。按照这个说法,那么股市调整也是对过去监管失灵的一种纠偏,因此会带来阵痛。同理道理,当前经济下行恰是转型带来的阵痛,是不可避免的,是可以被理解或谅解的。

但是,用“阵痛”去解释一些复杂的经济或金融现象,总会遇到水土不服的时候。阵痛的辞锋用得多了,或许反而会在迷惑了别人之后再将自己迷惑进去了。

在我看来,“阵痛”大体包含三层含义。一是一阵一阵有规律的痛楚,它会长久而且呈现周期性地延续下去,比如说某些投资时钟,某些经济运行周期等;二是在某些特殊情境下的疼痛,比如说汇改加速,比如说利率市场化加速。但是这类特殊情境也可能会经常换个马甲”出现,因此这种疼痛也容易无规律突然显现,不易捉摸;第三种其实是真正的疼痛或疾病,“阵痛”只不过是一种委婉的外交语言罢了。这种意义上的阵痛,需要壮士断腕的决心去治疗和解决。

来看看汇率的阵痛。按照券商等研究机构说法,这一轮人民币贬值压力主要来自内部:一是央行汇改提速,连续上调美元兑人民币中间价,减少对境内即期市场CNY汇率的干预,被市场理解为有“主动贬值”的意图;二是新年购汇额度更新,一部分购汇需求集中释放,而贬值本身又加剧了居民或企业的提前购汇。

个人认为这一观点代表了“准官方”的意见。与此相关的另一个关键点在于,我国某些领域尤其是在汇率这样的核心事务上,一般不会轻易承认某些状况是受到外部的作用、压力或影响而产生的,因此多将其归结为内部操作的原因。正因为是主动为之,所以会产生必要的阵痛。言外之意或许是,忍一忍也就过去了。

但市场仿佛并不买账,一方面愈演愈烈的每人每年5万美元额度的换汇还在进行,同时货币当局或许又在境外离岸市场收缩人民币资金池,以期通过提高资金利率水平,间接增大海外金融机构做空人民币的成本。这一做法可能会短期奏效,但不可避免会产生副作用,即影响了“人民币汇率的市场化程度”,进而可能影响今年10月人民币正式加入SDR的初期操作。

世上万物都存在各种联系。比如说人民币加入SDR,811汇改以及美联储加息等事项之间,又可能存在哪些关联?有人猜测811汇改是为了提前应对可能到来的“9月美国加息”,但实际上美联储将这一操作推迟至12月份,因此今年1月人民币汇率的“阵痛”再度袭来。也有人说历史上每一次美国加息都为世界带去“灾难”,那也包括2008年为它自己引发次贷危机,并产生席卷全球的金融风暴。

央行此前公布的数据显示,2015年12月份中国外汇储备继续下滑至33300亿美元,较11月减少1083亿美元,降幅创历史新高,前值下降872亿美元。实际上,这首先表明资金外流的速度在加快,影响已经不仅仅在内部;其次表明货币当局在国内市场投放及对冲补充流动性的难度在加大,干预汇率可能继续消耗外汇储备,而且制约了内部利率下行的空间幅度。

但另一方面,中国的外汇储备绝对数额仍有3.3万亿美元之巨,可供消耗的过程将是漫长的。在这一过程中通过供给侧改革落地,加快经济转型改造与升级,帮助经济实现回升,提升汇率坚硬度,缓解贬值的基本面压力。

此外,美联储去年12月启动加息的基础得到确认,美国货币政策再走“回头路”的可能性显著降低,加息方向预期很难再产生争议。这表明未来数年内美元的吸引力仍将持续回升,利用这一契机解决我们国内存在的“阵痛”弊端,不让汇改的阵痛延伸到其他领域,也是今后的一个重要话题。

不管人民币汇改的原因究竟是什么,相信中国货币当局可以以史为鉴,总结上世纪80年代末日本、1997年东南亚以及2008年美国自身的相关经验教训,杜绝过度乐观或过度悲观,防止“阵痛”蔓延。

■寻宝 | Treasure Hunt |

迷惑人的大化唐河

孔伟

前些天古玩城新来一位玉商,摊上不少玉石很是吸引眼球。不是因为料子的玉质有多好,而是因为皮色大都十分漂亮,如果东西“对”(即正品真货),几件件都堪称“高货”(高档货品的简称)。

可仔细端详这些料子,怎么看都觉得有些别扭:外形是典型的鹅卵石状,跟和田玉籽料几乎一模一样,毛孔却不那么明显;皮色也看真,毫无染色的迹象;至于玉质嘛……虽然老板在每块石头上都抹了不少液体石蜡,拿在手里滑滑的,但总体仍显干涩,透明度也比大多数和田玉籽料差不少。

打光细看,进光还不错;放在手上仔细掂量,分量也够,相对密度至少在2.9以上,符合和田玉的密度特征。

综合评判勉强过关,老板开价也明显偏低,一二百元就可以搞定一件。一帮玉友有些愣神:是该买呢,还是该避而远之?一位好事的玉友买了一块,驱车赶往鉴定机构鉴定。一个多小时后赶回来了,证书上赫然写着五个大字:和田玉原石。

乖乖,还真是和田玉!

仔细“审”老板,老板却支支吾吾,从头到尾从来没听他吐过“和田玉”仁字,而一直以“石头”代称。再追问下去,老板说他也不是很清楚,东西是几天前才到手的,而且不属于他,不过替朋友代卖而已。

看在廉价的份上,围观群众最终大都买得一二。我也买了两块,拿到朋友的玉店里测试密度,并与玉友们进行深入探讨。

没想到在店里还真遇上了一个明白人,50多岁的样子,姓李。老李的一句话让大家茅塞顿开——这并不是什么和田玉籽料,而是他几年前就见识过的唐河彩玉和大化石。高手果然在民间啊!

大化石我们几乎都见识过,好像不是这样子啊?唐河彩玉好多人则是回头听说,我之前虽有听闻,但还在第一次见识“庐山真面目”。

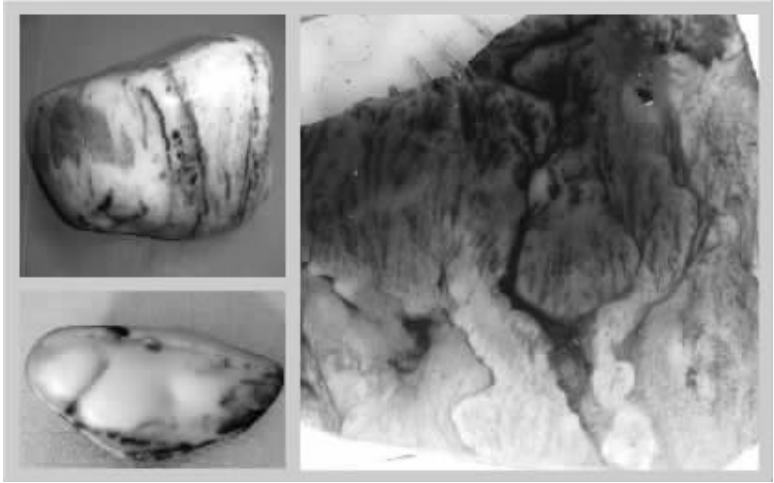
老李说他去过广西大化县岩滩镇,也就是大化石的原产地;部分从河里捞出来的大化石籽料跟和田玉籽料很相似,甚至就连山上开采下来的山料中也有不少含有比例不低的透闪石,鉴定为和田玉没啥问题,

业内干脆直接称之为岩滩玉或者广西和田玉。岩滩玉大多数石性比较重,尤其山料,外观看上去更像是大理石。不过也有非常好的,比方黑青玉,有人认为是堪比黑青玉的极品——新疆塔县黑青。”老李侃侃而谈。

想起来了,前几天看过一个电视片,介绍的正是大化石和大化彩玉。片中一块刚从红水河里捞出来的大化石玉,采玉人在船上现场就开出了12万元的价码,最终以8万元成交。看来,只要石头品质、造型好,有拥趸追捧,是不是真的和田玉又打什么紧?

至于唐河彩玉,因产于太行山北端的唐河流域而得名,其中含二氧化硅或大理石的比较多,也有含透闪石比较高的。其中玉化程度比较高的部分,完全可以鉴定为和田玉,毕竟和田玉不是一个地域概念,只要透闪石达到一定比例就OK,俄料、韩国料不也可以鉴定为和田玉嘛!”

这下麻烦了。好些和田玉爱好者连正宗的和田玉还没搞明白,对非和田玉产的和田玉更是雾里看花,突然又冒出个“大化和和田玉”、“唐河和田玉”来,用一个新玉友的话说,往后还让人好好玩玉甚至好好睡觉不?



大化石(左上)、唐河彩玉(左下)和广西和田玉山料 孔伟/摄 翟超/制图

午餐时间快到了,口才不错的老李给大家做了个总结发言:所谓珠圆玉润,和田玉最大的优势也是最吸引人的地方,就在于玉质的温润。如果润度不好,即使是和田产的狭义和田玉,恐怕也还是敬而远之为好。而大化彩玉也好,唐河彩玉也罢,作为奇石收藏肯定比别的石头更有价值,更何况还有机会鉴定为和田玉呢。从这个角度

来看,多几个品种岂不也是好事一桩?

回到家上网搜了搜,发现了一个很奇怪的现象:网上好些看上去跟和田玉籽料比较接近的大化石或者唐河彩玉,标价并不比和田玉籽料低,有的开价还非常离谱,最高者甚至高达数十万元。看来,我们这百十元买的“籽料”不仅不亏,还算是捡了个漏了!

■财经书籍 | Business Book |

25年投资不败的安全逻辑



陈英

投资的世界里从来就不缺传奇,70后”林劲峰18岁开始热衷股票投资,6000元进入股市,凭借自己坚持的“安全边界”、价值投资”等理念,先后投资了贵州茅台、招商银行、高炉家等企业,获益颇丰。如今,身为盈信投资集团股份有限公司董事长、执行董事的林劲峰已经坐拥百亿财富,创造了25年投资不败的神话。如此辉煌的投资业绩,林劲峰是怎么做到的?《远离风口:林劲峰的投资逻辑》

书名:《远离风口:林劲峰的投资逻辑》
作者:李爱明 方会磊
出版社:机械工业出版社

资逻辑》这本书揭示其背后的故事,以及每次大手笔投资不为人知的思考和抉择。

林劲峰是什么样的人?安徽新华发行集团总经理、皖新传媒董事长曹杰为该书写序中提到他们的相识:我和劲峰是中欧工商学院2007届的校友,同届不同班,当时只耳闻大名,尚无机缘交集。2009年秋天,印象中,那是一个秋光明媚的上午,我接到他的电话,说正在合肥,能不能辉煌的投资业绩,林劲峰是怎么做到的?《远离风口:林劲峰的投资

爽快地约定了,就在位于合肥长江东路的古井假日酒店见个面。朗朗秋日,光阴温润透明。我提前到了酒店五楼大堂茶座,在那里耐心等待。远远瞧见有两个人朝我这边走来,其中一个年轻小伙子,个子高高的,精气神十足,这就是鼎鼎大名的林劲峰。其实,我对他早有所了解,知道他不仅叱咤于投资界,刚刚又大手笔收购了本省的高炉家酒厂——这种魄力和胆识,让我错觉来者一定有着成熟沉稳外表,没想到,竟是个意气风发的年轻人!待到坐下一聊,才知那张年轻面孔的背后,积淀着深厚的底蕴。

在曹杰的眼里,八个字形容林劲峰:谦谦君子,温润如玉。哪怕企业运营上遇到再大的困难,哪怕团队中有个别人出现重大失误,他始终保持着平和之态,言行一如既往。胸有激雷而面如平湖——没有足够的定力和智慧,是做不到这样的。作为一名成功的投资家,林劲峰勇于真枪实弹鏖战于资本市场并取得业绩,更擅于不断总结经验,砥砺前行。通常,投资家未必能做实业,实业家也很难精通投资,

林劲峰竟能集二者之长于一身,资本市场风生水起,做实业也能领着团队开拓一片新天地,聚焦业内外关注与惊羡目光,实在难能可贵。《远离风口:林劲峰的投资逻辑》是对他多年哲学思想、管理理念和投资方法的系统总结,对投身于投资、管理、实业的人将大有裨益,起到很好的启发和借鉴作用。

作者李爱明、方会磊是两名资深的媒体人,清晰地梳理出林劲峰独到的投资逻辑,总结其在“安全边际”理论指导下的投资策略中应遵循的三个方面,可用三个成语概括,分别是:
1,天长地久:决定买入的时候就应该将投资标的物作为自己心仪的对象一样去对待,打心自问是否愿意与其“相守一生”。买人的时候按照“结婚”的心态去决策,而卖出的时候应该看到未来的趋势是否明朗,若存在较大不确定、不利因素则应当机立断,做出恰当的“离婚”决策。
2,守株待兔:投资人在确定对标的物的合理股价后,需要等待适时的机会出现,而不应当被

市场的情绪所干扰,要坚信好的企业的行情会一直存在的,不应轻易随大流。

3,杞人忧天:作为投资人,一定要从诸多方面周全考虑,关注细节及可能的不确定因素,阅读大量的有效信息,这些信息的来源可能是上市公司年报、公告、管理层交流会、招股书、调研纪要、管理层在实际运营中对公开言行的兑现程度等等。

在此基础上,投资人的研究工作应当遵循如下两个理念:1,用科学的态度做研究。每当形成一个论点的时候,都应考虑其推理过程、论据是否充分,是否能顺利得出论点。投资的决策可以非常艺术,且往往艺术的决策总能成功,但这并不代表研究同样可以艺术。成功的投资决策可以是凭直觉,但是这种直觉却又往往来源于多年深厚的研究基础。2,用做生意的角度对待研究工作。研究者应当设身处地把自己放在研究的商业模式中,考虑用户的反应及接纳度,充分理解整个生意模式,而不是仅仅停留在表面的研究工作。