

# 90后女大学生闯出家电清洁新天地

## 小心,部分脐橙可能打蜡

购买时不妨“四看一闻”

□本报记者 段黎明

一个刚毕业三年的90后女孩,凭着敏锐的市场眼光及在大公司工作积累的管理经验,经过一年的打拼,在家政市场异军突起,闯出了一片家电清洁新天地。

### 文弱女生兼多职

在贸易广场一间简单甚至有些简陋的办公室,记者来到了我市第一家家电专业清洁公司——“华洁清洁”,公司创始人正是肖婷,是一位戴着眼睛的文弱小女生,出生于1990年的她,2011年毕业于河南工程学院服装设计专业。毕业后曾就职于一家知名国际品牌服装公司。从普通员工到小组长再到经理助理用了不到一年的时间,因为专业对口,吃苦耐劳,在这个国际化的大公司里,肖婷如鱼得水,而又如饥似渴地学习企业管理等先进的理念。工作之余,她也一直在琢磨自己的人生事业。

偶然的契机,她注意到专业清洁这个新兴的产业,经过实地考察和市场调查,肖婷毅然辞去高薪职位,回到自己的家乡创业。独立自强的她,用仅有的1万多元,带上自己两位小伙伴踏上创业之路。考察,买设备,租办公场地等,这个弱小的女孩和两个伙伴一样干起

了这个既需体力又需技术的“男人活”。她身兼老板、技术工、会计,还有宣传员和客服,繁重和劳累让很多大男人都望而却步。记者和她聊天时,她只是略显平静地说:“那个时候哭过,也想过放弃,不过还好,已经过了那段最艰难的时期了,现在一切步入正轨了。”

### 拓开市场靠诚信

肖婷是家中老么,更是父母的掌上明珠。而在公司,这个小女生带领着11位男子汉,是他们的当家人。

创业伊始,她缺资金,缺人脉,缺技术。人们对家电专业清洁意识不强,不少市民以为只要给家电外表擦干净了,就是清洁。肖婷给记者讲了个小故事:春季,她在平桥某小区宣传时,费了半天工夫才和居民讲清楚保洁和专业清洁的不同及必要性,好不容易有人愿意进行免费清洁体验,由于刚开始技术人员不熟练,居民的老式抽油烟机又太陈旧,技术人员在清洁之后竟然遇上了尴尬,抽油烟机不能正常使用,讲信誉的她,没有责备和推卸责任,二话没说她就买来新的抽油烟机给居民换上。她的真诚和大度,赢得了第一位顾客的满意和支持。这位居民在小区里挨家挨户替她宣传。

就这样,凭着信誉和热情,她服务

过的顾客都相继成为她公司的免费“宣传员”。渐渐地,她的顾客越来越多,技术也越来越专业。

### 术有专攻折服人

专业清洁和传统保洁有何不同?带着疑问,记者在观看了华洁清洁的两位技术员小杨和小何在为一顾客清洗油烟机和空调的过程中,一切释然。两位88年的小伙子,帽子,口罩,鞋套和工作服,真是一件也不能少。只见他们首先麻利地给待清洁电器穿上外套,在靠近墙边的地板上还铺上自带的单子,然后像家电维修师那样专业而熟练地拆下电器的外壳及内部构件,一件件拆下,用每种家电专用的清洁剂冲洗,再用细刷仔细刷洗,之后用柔软的百洁布擦拭干净,全部完成后,调试清洁后的电器,整个过程,干净而利索。

交谈中,小杨告诉记者,这和一般的清洗门窗之类的保洁不同,他们清洗家电,每一种家电都有专门的清洗液,他们上岗前不仅培训清洁技能,还学习基础的家电维修,一般的小毛病都知道。小杨还自豪地说:“我是老员工了,平常顾客家里电器有点小问题,我都免费给他们修好。”而他们的肖总,也忍不住地夸奖说:“顾客最喜欢小杨,服务过

的顾客对他都很满意,换季了,现在都点名找他,他最忙了,收入也最高。”记者从小杨熟练拆洗家电的过程中,切实体会到了保洁和清洁的区别,也很认同他们这份辛苦而光荣的工作。

### “体验消费”赢口碑

肖婷平静地讲述自己从干净豪华的办公室白领,“蜕变”为穿着工作服“全副武装”进行清洁服务的“蓝领”的艰难适应过程。

为了节省资金,肖婷最初把店面租在平桥区,因店面较偏僻,试营业期间生意很冷清。为此,她及时调整了营销方法,不仅把办公地点由平桥换到市内贸易广场,而且在尽量压缩利润空间的同时,让顾客做体验消费。“体验消费就是给顾客做家电免费清洁,一家一台。”肖婷高兴地说,“后来的事实表明,这一营销手段取得了很好的效果,不少顾客清洗一种家电后继续把其他的家电也做了清洁,还介绍亲朋好友做。体验消费就是做口碑,有好口碑就等于做了宣传。”从此以后,她的家电专业清洁生意便好起来了,生意蒸蒸日上。如今员工已从当初的2人发展到11人,公司已步入正轨,还准备再购进新设备,开展新项目。

物质,清水也变成了淡红色。记者询问了水果批发市场的几位商户,他们对此早已是见怪不怪,并告诉记者,现在大部分橙子都会打蜡,要不然颜色没这么好看。一位商家说:“吃的是里面的肉,又不吃皮,打蜡只在皮上,对果肉没有什么危害,可以放心食用。”市中心医院消化内科陈医生则表示,橙子皮维生素C含量较高,泡水喝有化痰止咳的作用,但一定不要将打过蜡的橙皮泡水喝,因为果皮上有蜡,蜡分有可溶和不可溶两类,如果误食,对人的身体均不好。

那么,如何选择放心安全的脐橙呢?市区一家超市的水果采购员告诉记者,市民可以用“四看一闻”的方法。第一看果皮,好的脐橙果皮比较细腻,有弹性,颜色自然橙黄;第二看颜色,挑选时,最好用纸巾或布抹一下,看看是否掉蜡;第三看脐,挑选脐橙,脐不太大的橙子比较好;第四看橙蒂,新鲜的橙子,橙蒂部位也相对新鲜翠绿;第五闻气味,自然成熟、未上色打蜡的橙子味道清新,有淡淡的香气。

那么,如何辨别是否打蜡,记者买了一些脐橙回去,然后用纸巾擦拭,发现纸巾上竟粘上了类似蜡的物质,而且越擦越多。将橙子泡进盛满清水的杯里,不一会儿,也发现水面浮着一层不溶于水的

## □天下收藏

### 紫檀家具有无“挖补”价格悬殊大

外观一模一样的紫檀家具,有“挖补”的与无“挖补”的价格可能相差十几万元,而这也是商家长期以来对消费者避而不谈的秘密。近日,在名佳红木“伯乐汇”上,消费者和商家一起给这样的“潜规则”拉起了“清单”。紫檀家具这些“猫腻”将在店堂公示,将知情权还给消费者,消费者在购物时也将一目了然。

“伯乐汇”上,名佳红木销售人员拿着手电筒教消费者如何辨别紫檀“挖补”。在店堂公示牌上,记者看到有“避免花冤枉钱,认清挖补,购买紫檀家具请用手电筒观测”的提示语。

“紫檀原料直径不过十厘米,并且十檀九空,在制作家具时,很难出现整料,大多会采用挖补技术,由小料填充黏结成整料。”名佳红木总经理朱邓峰说,由一块完整木料所做的家具,被称为“一木一器”,这样的家具价值非常高,值得收藏;而经过挖补的家具价值

会大打折扣,因为做挖补需要用胶,当胶的保质期到期后,很容易出现挖补的地方脱落的情况。

朱邓峰说,行内有种说法叫“见光不补”,明显的位置不会挖补,通常会在椅子背板、箱柜内板等隐蔽部位做挖补。看上去一模一样的家具,根据挖补的多少,与没有挖补家具相比,价格能相差几万到几十万元。

据介绍,红木行业类似“挖补”隐性秘密非常多,包括榫卯偷工、白边超国家标准、越南黄花梨冒充海南黄花梨等,而消费者大多不知情,消费者在购买红木家具“打眼”时,往往以“交学费”的方式不了了之,但这些猫腻让消费者防不胜防。

针对消费者提出的种种问题,朱邓峰表示,将把消费者的这些经历一一记录在案,并且将在店堂内公示,用来提醒消费者注意。(宗 甄)

## 国寿新鸿泰两全保险(分红型)

保险是一种融合了保障与投资两种截然不同功能的金融工具,既可以“雪中送炭”,也可以“锦上添花”。

如今,保险已经成为了大家生活中的基本消费品,不管你是开奔驰还是骑自行车,无论你是大企业主还是普通打工者,都会或多或少地给自己、家人或员工买点保险。然而,面对市面上琳琅满目的保险产品,普通消费者一定会眼花缭乱。

为此,中国人寿保险股份有限公司信阳分公司精选出中国人寿正在热销的10大保险产品推荐给您,您可以根据您的需要,选择适合自己的产品。

“新鸿泰”保留了“鸿泰”(热销10年)产品原有的诸多优势,并进行了四项升级。满期收益更高,使客户的固定收益有了较大提高;保障更全面,附加“国寿附加康友重大疾病保险(2010版)”,只需增加一份小投入即可获得20种重大疾病的高额保障;理财功能更强,增加“保单借款”功能;投保范围更宽,出生30天至75周岁的客户均可以购买。

数据显示,中国人寿去年销售的前5大产品中,排名第一的是新鸿泰两全保险,保费规模为584.32亿元。

投保举例:赵先生,30岁,为自己投保国寿新鸿泰两全保险(分红型),10年交费,年交保费1万元,10年满期,赵先生可获保险利益如下:

生存至年满40周岁的年生效对应日,即可获得满期保险金106800元,合同终止。保险期间内,赵先生还可获得累积红利收益。如果赵先生不幸于合同生效之日起一年内因疾病身故,将获得身故保险金10000元,合同终止。如果不幸因前述以外情形身故,可获得身故保险金10680元身故时的交费年数,合同终止。



## □市场数读

### 350亿

11月11日,全球最大购物狂欢节纪录持续刷新。活动开场55秒成交1亿,6分7秒破10亿,1小时破67亿,6小时破百亿,13小时刷新去年全天交易额。“双十一”当天,阿里巴巴董事局主席马云预测当天销售额将达300亿元。而11月11日全天,天猫“双十一”购物狂欢节支付宝成交额突破300亿元,达到350亿元,这相当于中国日均社会零售总额的4成。以1万元百元大钞叠起1厘米计算,300亿摞起来达30000米,超过3座珠穆朗玛峰累加的高度!相当于9月份中国社会零售总额的一半。

点评:在全球经济低迷的大环境之下,中国网民的强劲购买力让欧美的小伙伴惊呆了。对于中国电商流量在“双十一”当天达到流量和交易额的双爆点,路透社感叹,“双十一”为中国贡献了2%的全年在线销售额,而美国最著名的“网络星期一”只能贡献0.5%。

### 2%

科尔尼咨询公司(A.T.Kearney)一份最新的调查报告显示,仅仅2%的中国人消费了全球约三分之一的奢侈品,包括化妆品、私人飞机、珠宝、手表以及名牌包等。该报告称,受中国将产生越来越多富人的影响,中国对奢侈品行业的重要性在以后3至5年间将会进一步增大。

点评:我们来算一笔账,按照总人口数的2%,可以大致估算出奢侈品所对应的消费人群。而这群人撑起了全球奢侈品的三分之一片天,这让我们吃惊。这一现象反映了我国经济快速发展下,人民的生活水平越来越高,消费观念也发生了极大转变,但这种现象背后存在许多值得我们深思的问题。它反映了国人攀比心理、强烈的虚荣心和缺乏正确的价值观。看来要引导国人正确的消费观念,还得来个立体的办法。多点理性,少点盲从,多点慈善心里,少点欲望攀比,我国的奢侈品消费人群才会生活得更加美好!

### 150亿

11月5日,娃哈哈集团在京召开发布会,宣告斥资150亿元投资茅台镇金酱酒业有限公司打造的首款新酒“领酱国酒”上市,该酒是与贵州省仁怀市茅台镇的酒企合作打造而成。至此,娃哈哈正式进入白酒行业。

点评:不得不说这是饮料行业竞争激烈之下娃哈哈的又一次突围。在此之前,娃哈哈业务结构多元化探索已经数年,但至今却还没有能拿得出手的成绩单。这次又耗巨资进军白酒业,受遏制“三公消费”的影响,对于娃哈哈来说,目前进军白酒业,有点“逆势而上”的意味。而一位白酒业资深人士表示,宗庆后此时的介入比较聪明,行业不好的时期是兼并重组的好时机,价格偏低的情况下可以更好地布局。不过,其进军白酒行业的前景如何,目前仍是未知数。

(李 劫 欧阳璐)



老银匠,随心而动的饰界,专注传统与“自由、浪漫、唯美”的现代品味生活。老银匠白银首饰所有产品均限量上市,强调多款少量,注重产品的唯一性,每一款均是一件别致优雅的艺术品,风格独特,或隽永,或张扬,或简约……深受年轻时尚男女的喜爱。图为昨日,顾客在我市步行街老银匠饰品店试戴银饰。

本报记者 段黎明 摄

## 皮草鉴别招数

据业内人士介绍,貂皮一般分为整貂和拼貂,整貂都是用整张的貂皮拼起来的,不易掉毛,一般都是背部的皮毛,售价都在万元以上。而拼貂是用整貂剪裁后的剩余部分,多为貂头、貂腿等皮毛拼成的,价格相对便宜。加工得好的话,消费者很难辨别。但二者质量上差距却很大。整貂皮草保养得好的话可以10年不变形,拼貂做的皮草也许穿三五年就会变形。

### 用火烤、用手捋

皮草鉴别可从“皮”和“毛”两处鉴别。第一个鉴别方法是用火烧。动物的皮毛火烧后会伴有恶臭,烧后的灰烬是缩成一团的,捏碎成粉状。而人造皮草燃烧后火焰较旺,收缩迅速,有股难闻的塑料味道,烧后发黏,冷却后发硬成块状。

第二个鉴别方法是用手捋毛发。哺乳动物的毛发,用手从根部向尖部捋是很顺滑的,而从尖部向根部捋则很粗糙,而人造的毛发不具

备这种特征。

### “一看、二摸、三吹、四穿”辨好坏

如果是真皮草,又怎样去区分其好坏呢?据皮草专家介绍,消费者在挑选皮草的时候,可以遵循“一看、二摸、三吹、四穿”的原则。

一看:即看光泽度。通常情况下,皮草外观越亮越好,当然价钱也会更高。

二摸:用手感觉针绒的密度。好的皮草,针、毛、绒齐整,比例适中,针不能过长,毛也不要太疏,抚摸时有一种充满张力的柔滑感觉。

三吹:对着皮草吹一口气,如果气流经过的范围内,针、毛倒下后应立即能恢复原状,说明其质量好。

四穿:在试穿时,选购者可以感觉服装的版型以及轻重。同样长度、款式的貂皮服装,质量重的使用的原料通常是公貂,质量轻的是母貂。使用母貂皮制成的皮草质量更好。(小 石)

## 欢迎订阅2014年度《信阳日报》、《河南日报》、《人民日报》等党报党刊

主流媒体 权威发布

服务大局 引导舆论

关注民生 助推发展

信阳日报征订热线: 0376-6263953

党报党刊征订热线: 0376-6221455

