

# 创业者永远在路上

——记居然之家八角店商户、北京尚普家具设计有限公司总经理秦香

“艺术生活，由家开始。”十多年来，秦香先后在石景山家具城、八角东方家园、居然之家八角店等处从事着家具生意，在创业路上，她迈着执著的步伐，誓与石景山区经济脉搏同振共舞。

## 艰难的奋斗历程

1977年2月，秦香出生于河南商丘庄子的故乡。

1994年7月，秦香因家境贫寒，初中毕业就出来闯荡，瘦弱怯懦的她，跟着哥哥在门头沟一个商场门口摆摊卖水果，每天起早贪黑、风吹日晒。1996年8月，偶然的时机，一位大姐介绍她去马甸桥福丽特学习销售板式家具。她兴奋得一夜没睡着，天不亮就起床去报到。她很珍惜这第一份正式的工作，每天坐近两个小时车，提前一个多小时上班，主动打扫卫生，熟悉环境，很快成为能够独挡一面的家具销售人员。

1997年3月，她被推荐到杨庄路石景山家具城，从此与石景山区结缘，这一干就是4年时间，她的收入在不断增长，经验也在逐步积累，是大家伙儿眼中公认的“拼命三郎”。老板很器重她，1998年初将她派往南四环城外城新店当店长，5年时间里，她从名不见经传的“灰姑娘”历练成为说话利落、办事干练、吃苦耐劳、能力超群的销售高手，月收入正常在一万元左右。

秦香是个有野心的姑娘，同乡妹子挣了钱，要么回乡盖房，要么结婚生子，大多安于现状，而秦香心里想的是更大的目标。2003年10月，她下决心自己开店，销售茶几、餐台等小件。她亲自去河北霸州拿货，为了省钱请叔叔开着客货两用车去帮她拉货。本小利薄，经营了近两年，她不仅花光了辛辛苦苦攒下的十几万积蓄，还倒欠外债7万元，让她一下子又回到了“解放前”。

初次创业失利，对她打击很大。是继续回去打工，还是硬撑下去？生性不甘心的她从哥哥处借了6.5万元，决心再试一试。她到

六里桥亿客隆，租了一个40平米展位卖餐桌，在她精心呵护下，慢慢有了起色，挣了一些钱，还清了债务。

后来，她听说丽泽桥东方家园店生意很火，有人一个月挣好几万，可是她没熟人介绍进不去。她不停地上门找相关负责人协商，在她软磨硬缠的努力下，人家答应给她一个狭小的通道，只有15平米，去厕所的客流才能看到她的展位。她自己看摊，自己上货，专卖摇椅、坐椅等藤器，第一个月就挣了三万元。就这样，她逐步扩大，从每个月卖二三十万元左右，到后来每月一百多万的营业额，终于开始走上正轨。一年后，她如愿以偿买上了自己的第一辆现代轿车。

一炮打响，挖到第一桶金，奠定了她在这个行业坚持下去的自信心。她前后代理过藤器、软体、板式、欧美、实木、办公家具等种类家具共15个品牌，在城外城、亿客隆、东方家园、集美家具城先后开设过12个店面，是北京市场上小有名气的资深家具经销商、代理商。

## 对石景山情有独钟

秦香一直对石景山有着一股特殊的感情，这里是她最初起家的地方，曾经在这里流过泪淌过汗；这里也是她建立幸福家庭的地方，她老公杨谱原是石景山驻军一名军人，2006年9月与她喜结良缘；这里还是她安家的地方，2008年7月她在石景山茂华小区买了现在的房，从此，奔波劳碌的心有了温馨的港湾。无数个傍晚，操劳了一天的她拉着老公的手，怀抱着女儿在小区周围散步，感受着甜美的生活。

她一直看好石景山，认为这是一片具有活力、富有前景的地区。这里交通便利，离西四环、阜石路、莲石路都近，山姆店、鼎城当代商城、茂华小区自然形成较为紧凑的商业圈。

她事业上最辉煌的记忆在石景山。2006年3月，八角东方家园公开招商，她一下子要了二千多平

米。可就在改造装修时，因招商有问题，她的店装修了一半，别人还没有一家动工，商户们都在观望，她毅然带头装修，抢占了先机。她一下子推出强力、圣奥龙、美藤世家、新南天、斯蒂娜五个品牌，月营业额达到五百多万元。

她最悲壮的时刻也是在石景山。2011年1月，就在她事业如日中天、如火如荼的时候，东方家园因为管理经营不善，引发资金链断裂，一下子全部关门停业了。她经营四五年的心血、刚刚培育成熟的市场全部付诸东流。今天提起此事，她仍然心有余悸。

但她是个不服输的人，她始终认为石景山是有发展潜力的地区。去年，东方家园改头换面为居然之家后，她立即决定入驻，投资200万元，设置了近300平米的慕月实木家具厅。走出四楼电梯，一眼就能看到精美敞亮的展厅。

## 带动身边人一起创业

秦香生意发展起来了，她没有满足于自己窗明几净、红袖添香的小家小业，而是动员全家族的亲人和同学朋友们出来一起干。她提供实习机会，传授销售技巧，甚至垫钱帮着找门面，大家有什么需求，她自视为责无旁贷。

现在，她对家庭的成就感恰恰来源于此，她全家有26口人在从事着家具销售，自己开店的有6户；她先后招收过近百名员工，自己开店的有5户。说起秦香对他们的关照和引领，大伙儿都从心里竖大拇指。人都说，商场如战场，多一个商户就多一个竞争对手，但秦香认为，良好的竞争是培育市场的沃土，真正有实力的商户是不惧怕竞争和挑战的。

扶贫济困、孝敬老人是大家敬佩秦香的重要一条。秦香家兄妹5人，老公家兄妹4人，双方父母生病住院都是秦香承担，平时老人都是跟着秦香一起生活，费用也都是她掏腰包。身边谁家有困难，只要找到秦香，她也总是有求必应，力所能及。即使对普通的清洁工人、保



安人员，逢年过节时她都要送个礼物，表示她的一份尊重。秦香就是这样一个人，一个热心肠的人。

## 追求永不停步

秦香说，靠投机取巧搞钻营只能捞到一时的外快，只有脚踏实地，守法经营才能长远发展。家具行业作为服务型企业尤其如此。她始终注重选品牌、选商场、选位置、选人才，以其独特的眼光，从以前做低端产品，逐步升级到现在专做品牌代理，从小打小闹，到如今初具规模。

每个成功的企业都有其生存之道，秦香一贯倡导的是诚信经营的理念，她视诚信为生命，对顾客的所有承诺都力求最大限度地兑现。售后服务必须跟上，别人保修一年，她终生免费维护。跟顾客的关系就跟朋友一般，经常保持沟通联络，建立彼此的信任感。这一点实属难能可贵，是秦香的过人之处。

她注重展员（店长和营销人员）良好的素质和感情的培养，店长中最长的跟了她有11年，这些老将不图高工资，就是相信秦香的眼光和魄力，同时也是对秦香人格魅力的依赖。

为了提升素质，开阔眼界、主

动突围，她和老公两次到北大总裁班进修，不断学习企业管理。今年4月份，他们马不停蹄，先去意大利参加米兰国际家具博览会，又去深圳、青岛工厂，深入进行市场调研和考察。

这两年，受国内外经济低迷的影响，家具行业也表现得不景气。秦香分析说，这主要是因为房地产行业的起伏造成的，而且一些新的销售模式也应当引起关注，如配套精装修中，许多公司推出样板间的策略，买房的同时将家具、电器等打包销售；装修设计过程中，设计师有意识地推荐，以优惠的团购价格吸引顾客；家装公司在装修过程中，也会推荐高附加值的家具配套服务，秦香预测，提前进入新小区进行宣传推广、私人定制和仓储式营销，将是未来的发展趋势。

成功者往往能在关键时刻果断地做出正确的决定，投资不能是盲目的，必须有效地规避风险。这些年来，她就是靠对市场运行规律的准确把握，始终高人一筹，抢占先机。经过一段时间的考察了解，秦香决定在西边市场进行创新探索，将线上与线下销售同步开展，建立库房式仓储直销，减少中间环节，节约运营成本，最终让利于顾客，她正在为这个新设想紧张忙碌着。

杜雷 张金香

## 专业团队

为您量身定做各种印刷宣传品



北京快行道广告有限公司  
BEIJING EXPRESSWAY ADVERTISING CO., LTD.  
Tel: 010-51667918 www.51667918.com  
服务奥运·服务您

## 北方工业大学继续教育学院

### 关于举办2015年专升本考前辅导班的通知

欢迎浏览：《继续教育信息网》(jjxx.ncut.edu.cn)

2015年我院拟招专升本业余计算机科学与技术、土木工程、自动化、会计学、工商管理、法学六个专业。为帮助考生顺利通过2015年10月的全国成人高考，我院将举办专升本业余辅导班，聘请高水平、经验丰富的教师授课。

有愿学习者，请尽快报名！（报名时请带一张一寸照片）

报名时间：2015年5月开始，工作日及周六、日8:00—11:00,14:00—16:00  
报名地点：北方工业大学第五教学楼11层1115室  
上课时间：周六全天预计2015年8月下旬开课  
联系人：常老师、刘老师 联系电话：88803966、88803639