

做过木匠、开过出租车、卖过汽摩配

谢定国 磨砺是为了找到更大的商机

■记者 张洵煜 见习记者 苏梦璐

做木工、开出租车、做汽摩配、装潢材料生意……从14岁开始,谢定国就走出校园,凭着自己的双手在社会上摸爬滚打。正因如此,他有着比同龄人更为丰富的人生经历,这无疑成为他创业路上一笔无形的财富。

谢定国是塘下肇平垟人,今年41岁,是瑞安市新纪元厨具销售有限公司总经理。从一位普通木工学徒到现如今拥有自己的厨具销售公司,他说,早年的辗转与磨砺都是为了找到更大的商机。

14岁学木工手艺,手上磨出老茧

1989年,当时年仅14岁的谢定国走出校园,来到温州跟着师傅学习木工手艺。小小年纪未曾干过苦活、累活,谢定国才学了几天,手上已磨出了一大片水泡,他还是咬着牙挺了下来。“现在手上还有厚厚的茧子和疤痕,都是早年学手艺

的见证。”谢定国回忆道。

17岁那年,谢定国出师,后来带了七八个徒弟,一直从事木工手艺。29岁那年,由于前景不佳,谢定国决定放弃木工手艺活,先后从事出租车、长途大巴车运输,几经辗转,他又做起了汽摩配生意。

小店挖得第一桶金,看准厨具市场

31岁那年,一次偶然的机

会,谢定国花了3万元从别人手中接下一间小店铺,他一边打理生猪运输的活儿,一边与妻子一同打理起这家小店,主要销售小件厨具产品。因当时竞争不激烈,这间小小的店铺给谢定国带来了不少利润。第一年,小店营业额达30多万。接下来3年时间里,这家小店铺的生意越做越红火,这也坚定了谢定国要将厨具生意做大做强信念。

2009年,谢定国在塘下君欧大酒店对面买下3间店面,扩大厨具销售范围。听闻柴油炉灶等产品拥有广阔的消费市场,谢定国动了心思。他发现塘下当时还没有此类产品,便从市区买进柴油炉灶及一系列配套厨具用品,在自己的店里“试

水”。没想到商品一上架立马吸引来不少客户,第一笔业务就是46000元的大单。

生意越来越红火,谢定国思忖着寻找更大的场地,将所有产品进行分区销售,并从零售模式转为零售加批发模式。他在塘下装潢市场租下新店铺,成立瑞安市新纪元厨具销售有限公司,致力于打造小商超模式。

宽敞的过道,精致的装潢,整齐划一的展示架,一目了然的价格及性能标签……来到该公司,仿佛在逛厨具超市,各式各样精美的厨具映入眼帘。

谢定国介绍,公司分为两个区域:酒店用品专区和酒店厨房设备专区,面积约1500平方米,目前与该公司长期合作的省内商家有20余家。



售后服务赚口碑,创新产品赢市场

一家公司如何能在市场上站稳脚跟?谢定国道出了他的创业奥秘:创新探索精神与优质的售后服务。

去年年底,该公司自主研发生产的产品移动式海鲜池申请了专利,并逐步走向全国市场。

移动式海鲜池改变了传统海鲜池维护麻烦的问题,可来回移动,可重复循环使用,避免资源浪费。这样一款移动式海鲜池的设计灵感来源何处?谢定国告诉记者,他平时喜欢思

考与创新,当他看到传统海鲜池占地面积大、移动不方便等缺点时,便想着去改变。于是他请来技术人员,解释了自己的想法,半年研发、一年生产,移动式海鲜池产品顺利“出炉”。据了解,该产品去年销量达200余台,目前市场价7000元左右,低于传统海鲜池市场价格。

另外,谢定国告诉记者,以“跑得快、处理好、收费低”为宗旨的售后服务也为公司的发展锦上添花。公司现由4名工作

人员组成售后团队。“只要客户一个维修电话,我们的维修人员就会马上出发,为客户提供上门服务。”谢定国说,良好的售后口碑为公司争得了更多长期客户资源。

“目前,我们公司拥有产品13600种,下个月将增加至30000种,准备在西餐设备、制冷设备批发方面做突破。”谢定国说,他还计划在省内设一处物流中心,增加销售范围的同时还能节省运输成本。

塘下首届后备厢集市热闹举办

■特约记者 戴振繁

3月27日下午,塘下首届后备厢集市在塘下城市文化综合体广场热闹开场。30多位私家车车主开车来到广场上,打开后备厢,摆出各种商品。1元钱的公仔、5元钱的吹风机、15元钱一大包的海苔,还有红枣、核桃、观赏植物、婴儿用品、鞋服、油画等各式各样的商品摆满了一个个后备厢,让人目不暇接,眼花缭乱。车主们有的是处理闲置物品,有的是清理存货,有的是为网店积攒人气,不少车主还带着孩子一起过来叫卖,气氛十分活跃。



7岁的小卖家

“看一看,瞧一瞧,很便宜。”一男一女两个小朋友正在齐声叫卖,他俩都缺了几颗门牙,特别可爱。他们的前面摆着一些公仔和玩具,小的公仔1元一个,大型的机器猫公仔售价3元。记者问小男孩:“为什么要

把玩具卖掉啊?”小男孩说:“因为……坏了。”小男孩的母亲笑着解释:“没有坏,是家里还有。”

男孩今年7岁,母亲姓张,海城人。她说小男孩之前在幼儿园参加过义卖活动,把自己的东西换成现金让他觉得很有成就

感。在微信上看到这个汽车后备厢活动后,就又把 he 带过来,让他把家里闲置的玩具处理掉。

“有些玩具买的时候还挺贵的,像那个小熊娃娃是他阿姨从杭州银泰买来的,原价要100多元,现在就卖10元。”张女士说。

稀有品种亏本卖

“浇水浇得充足,多晒太阳,花的颜色就会很漂亮,夏季很晒的时候不要浇水,要通风。”在塘下开花店的徐小姐正在对围过来的顾客讲解养花的注意事项。

徐小姐和她朋友开着辆奔

驰smart过来,她说经常参加汽车后备厢集市,“昨天在龙湾卡丁车赛场也在举办后备厢集市,在塘下,这还是第一次。”她说。

徐小姐卖的是小盆的多肉植物和花束,所有商品统一卖

10元。她说有些品种稀少、进口的植物是在亏本卖,像这种双头品种的多肉植物原价要卖30多元。“来这里参加集市就是因为喜欢花,希望我们的花能受到消费者的欢迎。”徐小姐说。

市民希望多点手工制作的東西

活动现场最特别的莫过于戴着马面具的姚先生了。姚先生是塘下人,平时喜欢跟朋友做一些手工作品,他戴着的马面具就是自己做的。不过他这次来并不是卖面具,而是卖一

些闲置物品。有对青瓷耳环,女朋友没怎么戴想卖掉,原价要四五百,在活动现场卖100元。

见围观者都对他的面具感兴趣,他问主办方下次集市是

什么时候,准备带一些手工作品过来卖。

市民赵女士也对手工制作商品感兴趣,她说:“希望下次能卖一些红糖之类的手工作品。”