

一个家庭主妇的“商海”逆袭

□本报记者 黄兰萍

生意“小白”创业 遭遇挫折仍不放弃

2020年5月,刘美萍在玉东新区金桂丽湾小区租了一个店铺卖水果。由于店铺位置偏僻,平时人流量不多,加上当时处于疫情期间,人流量几乎为零。“当时交了房租和押金就后悔了。这个店铺之前已经被转让了多次,而我竟然一时头脑发热租了下来。”说起自己开的第一个店,刘美萍不禁苦笑,水果店的营业额从第一天约3500元降到第五天只有几百元。这虽然在刘美萍的意料之中,但她却不甘心:“人们不从店铺门口走过,那我就主动出击。”于是刘美萍每天早上到小区大门口摆摊,免费让居民试吃,发宣传单……然而一顿折腾,店铺仍未能起死回生,仅一个月后,第一家店就倒闭了。

即使失败了,刘美萍也没想过放弃。也许,这并不是头脑发热,而是一名家庭主妇对创业的渴望和想用自己的双手创造更多价值的决心。

刘美萍是3个孩子的妈妈。在开店创业之前,她每天的工作就是围着孩子和家庭转,这让她有一种“与世隔绝”的感觉,融不进社会跟不上时代,内心非常焦虑。同时,第二个孩子由于早产,住院花了10多万元,这些费用都是父母给的。“虽然父母愿意帮我们,但我很想靠自己的双手去挣钱,回报父母,为家庭创造更多价值。”刘美萍不甘心只做家庭主妇,更不愿做“啃老族”,于是创业的想法在她的脑海扎根。

一个家庭主妇,且没有做生意的经验,靠自己该如何创业?刘美萍空闲之余就在短视频平台学习,其中有一个在小区开水果店的博主吸引了她的目光。“别人能做的,我也一定可以。”刘美萍关注了该博主一段时间后,认为自己学到了很多开店的知识,于是用很短的时间开了第一个店。虽然出师不利,店铺仅开了一个月便草草关门,但她不死心,在店铺关门之前,就已经物色好了下一个店的地址。

记者见到刘美萍时,她正与外地赶过来的客商分享经营水果店的心得体会。3年前,刘美萍创业仅一个月就宣告失败;如今,她是4家水果店的老板。短短3年时间,从一名生意“小白”成功逆袭,她的经历吸引了本地和外地的客商纷纷前来学习。



刘美萍(右)帮助客户选购水果。

一天跑三趟批发市场 成功在于“爱折腾”

刘美萍认真总结第一次创业失败的经验教训,一个月后又在文化广场附近再次创业,仍旧做水果生意。这次她选择的地方附近既有住宅区,也有大型菜市场,人流量相对多了。但是,刘美萍不想只等客上门,她要主动走出去找客户。于是,她找来一辆冰淇淋地推车,在水果店附近来回走,一边让路过的人免费领冰淇淋,一边吆喝着让他们进水果店看一看。

“光有人流量也不行,要让客户成

为回头客,货品是关键。”刘美萍坚定地说。为了寻找到好的货源,她每天开着一辆三轮车到农副产品批发市场挨家对比。“有时候刚回到店里,供货商就打电话告诉我新到了一批很甜的瓜,我又马不停蹄赶过去。”刘美萍说,一天跑三趟农副产品批发市场是经常的事。有了人流量和好的货源,刘美萍的店终于一天天步入正轨,半年后进入稳定增长期。

在采访过程中,刘美萍还记者

看了她每个月的规划:销售人员业务培训、增加线上销售渠道、开新店计划……每个月都规划有十几项内容。“不断学习才能跟上时代的发展,销售更是如此。”她说。刘美萍并不安于现状,她对自己的评价是:特别爱折腾。为了提升店员的业务和服务能力,刘美萍很舍得投资,一有空就带着他们去全国各地学习。正因为如此,3年时间,她陆续开了4家连锁水果店,配置了1个仓库,建立了130多个顾客微信群,并在短视频平台直播卖货、团购等,不断拓展“商业版图”。

此,刘美萍即使再忙,晚上都会抽出时间听商界专家分享经商心得,她总能从中找到自己需要的答案或解决问题的方法。

刘美萍工作起来像上了发条,根本停不下来。就像她在社交平台分享的那样:一直在路上,不敢停歇。

“店多了之后,最难的是管理。”因

在跌倒的地方爬起来

今年5月,刘美萍的第四家店开业。“第4家店的地址我选在了第一次开店失败的地方,就是想告诉自己,只要不放弃,就会有希望。”刘美萍告诉记者,新店每天的营业额超出预期,她

心里很高兴,这是她首次创业就遭遇失败的地方,更是她梦想开始的地方。在跌倒的地方爬起来,这家店对她来说,有着不同于其他店铺的意义。“店多了之后,最难的是管理。”因

儿童电动牙刷怎么选?

□本报记者 陈泉宗



▲一市民正在为孩子挑选牙刷。

市场: 线下商品较少,线上五花八门

6月14日,记者走访玉林城区各大商超,发现都有儿童电动牙刷在售。在市中心某超市,共有两款售价均未超过百元的品牌儿童电动牙刷进行售卖,都仅支持一种清洁模式,采取安装电池的方式供电,均未提示有防水级别。其中一款有“适合4岁以上儿童”的提示字样。

某品牌零售连锁店有3款儿童

电动牙刷在售卖,价格在100元到400元之间,功能丰富,拥有多种不同震动力度的清洁模式,电池不可拆卸,支持充电、7级防水等。

相比线下,线上的儿童电动牙刷产品相当丰富。记者在某购物平台搜索“儿童电动牙刷”,页面显示相关产品数量达3万+,涵盖多个品牌、多种款式,主要以驱动方式、振动频率、可调节模式、刷头类型、续航时间、防水级别等卖点进行推广,商品介绍更为详细,适用年龄涵盖1岁至12岁。

建议: 购买适合的牙刷 刷牙方式是关键

儿童电动牙刷如何选购?购买后应该怎样使用?对此,专门从事临床口腔医疗工作多年的林医生介绍,专业的儿童电动牙刷比传统的手动牙刷具备更好的清洁能力,可有效预防龋齿。3岁及以上的儿童即可选择使用儿童电动牙刷。

林医生建议,购买儿童电动牙刷时应选择声波式、摆幅在3至6度的产品,使用起来更柔和,不易损伤牙齿牙龈。刷头尺寸要科学,高度要与儿童牙齿高度一致,宽度则为两颗牙齿宽即可;刷毛材质以软毛为主,其磨圆率要在80%以上,可最大程度降低对牙齿牙龈的损害。此外,应选择具有多年口腔护理经验的电动牙刷品牌,具备IPX7级防水,可全身水洗,确保产品质量有保障。

林医生说,儿童的牙齿处在生长期,比较稚嫩,3岁至6岁的儿童需要在大人的指导下帮助使用。他提醒,过高的震动档位不代表清洁效果更好,应该根据实际需求选择适合的清洁档位,避免损伤牙齿。出现牙龈炎、牙龈出血、牙齿松动、牙齿敏感,或是拔牙、带牙套矫正时期、牙齿有创伤等情况,请勿轻易使用电动牙刷。

除了选择适合的牙刷,还需掌握正确的刷牙方式。林医生建议刷牙时采取巴氏刷牙法,刷完牙后,用清水将刷头残留异物和牙膏清除干净,把牙刷放在干燥通风处。

包粽子 献爱心

本报讯(记者 黄剑红)又是一年粽飘香。为弘扬中华民族传统文化,丰富居民群众的精神文化生活,营造和谐的社区氛围,6月18日,玉州区玉城街道大新社区、新社区、桐口社区携手玉林市幸福义工协会,开展“社区联建庆端午·粽飘香暖民心”包粽子竞赛活动。

活动当天,大新社区、新社区、桐口社区辖区居民早早到场进行准备,大家一起摆桌椅、立背景墙、拉横幅,摆放粽叶、糯米、排骨、猪肉、绿豆等包粽子的材料。随后,各社区分别派出选手参加比赛。捋粽叶、做漏斗、填糯米、放馅料、压紧实、封口、扎捆……现场粽叶飞

舞,欢声一片。很快,一个个结实饱满的粽子便包好了,浓浓的粽香弥漫整个活动现场。裁判员还以速度、数量、质量、美观程度等作为评判标准,评选出美观精致奖、最佳速度奖、默契配合奖。“邻里之间能这么开心地一起包粽子,我心里也感受到了一份浓浓的暖意,这样过节真热闹。”社区居民对这样的活动赞不绝口。

活动结束后,社区工作人员带着包好的粽子来到辖区内的孤寡、独居、困难居民家中,亲切询问他们的生活、身体状况,为他们送上这份节日的米粽和祝福。



社区居民开心包粽子。

守护老年人“睛”彩世界

本报陆川讯 做好老年人卫生保健工作,是增进老年人福祉的重要举措。近日,陆川县清湖镇人民政府举办“眼科义诊”活动。

义诊现场,医护人员向老年人宣传科学用眼、眼部疾病防控方法,指导老年人就医,针对老年人的远视、白内障、老年性黄斑变性、糖尿病性视网膜病变等眼

部疾病提供治疗方案,并为他们发放可入院检查与治疗的眼科专科免费检查卡、白内障免费手术治疗卡。

“这个活动真的太好了!我会遵循医生的嘱咐好好护眼。”前来就诊的谢仕文老人眉开眼笑。据悉,活动当日共为200多位老人提供义诊服务,加强了老年人的护眼意识,为老年人的后期救助提供了有力保障。(黄丽)



医护人员向老年人宣传科学用眼、眼部疾病防控方法,提供治疗方案。

花样防晒用品出圈

本报讯(记者 梁敏华)夏天烈日灼灼,花样防晒用品出圈。近日,记者走访城区多家大型超市发现,五花八门的防晒产品被摆在显眼的地方,各种材质、款式应有尽有,成为了爱美人士的“防晒福音”。

在玉州区万达广场二楼一家商铺内,记者看到,斗篷式冰丝防晒服、贝壳遮阳帽、遮阳神器、个性化防晒喷雾、冰丝口罩……琳琅满目的防晒用品“霸占”C位,价格从10元到100多元不等。这些商品均选用清新淡雅的浅色系,带给

人清凉爽快的感受。“高温天气,紫外线强,很容易被晒伤。”正在挑选防晒衣的市民王女士表示,平时户外工作多,因此她特意选购一整套防晒穿搭,包括遮阳帽、防晒衣、面罩、折叠款墨镜等,全副武装抵抗烈日。店内的导购员告诉记者,5月以来,防晒霜和穿戴类的防晒用品颇为畅销,销售量持续上升。

业内人士提醒,消费者在选购时不能只看款式、价格,防晒效果才是关键。比如选购防晒霜时要参考个人皮肤状态和产品效果,尽量选择质地轻薄不油腻的产品。



市民在认真选购防晒用品。