

山东女子爱挑战：

我不喜欢一成不变的生活

- 姓名：郑孝允
- 年龄：40岁
- 籍贯：山东菏泽
- 职业：家具店老板

□本报记者 施歌/文 李英平/图

3月22日下午3点，市区凌云路居然之家二楼家具店内，郑孝允接打完几通电话，安排好调货送货，才有空拿起茶杯坐下。个头娇小的她妆容精致，戴着一副金丝边镶钻眼镜，千鸟格套装显得干练，见人一笑就是两个酒窝，让你很难将她与两家大型家具店的老板联系在一起。

郑孝允是山东菏泽人，大学毕业后独闯南方，进入一家电子厂做文职工作，凭借出色的工作能力晋升到管理层。但母亲觉得在外漂泊终归不是女孩子的归宿，要嫁人，也要有个稳定工作。2004年，郑孝允来平顶山投奔舅舅，入职一家企业，通过竞争上岗当上了分公司办公室主任。



3月22日，郑孝允（左）在店里为顾客介绍一款沙发的做工和附加功能。

尝试自主创业遇挑战

在企业工作的几年，郑孝允结婚生子，过上了母亲期望的平淡又安稳的生活。日子周而复始，工作千篇一律。一天，郑孝允对着办公室的电脑发呆。

每月1000多元的工资连孩子的教育费用都不够，长此以往，这种温水煮青蛙的生活会将自己的心气消磨殆尽。郑孝允迫切想走出来，让自己的人生多些色彩。于是，她做出一个大胆的决定，辞职经商卖家具。

这个举动遭到了家人的强烈反对。家人认为她太冲动、没经验，贸然闯入陌生的行业风险太高。那时女儿才5岁，家人的反对没有让她退缩。山东女性骨子里的韧劲、拼劲和闯劲让郑孝允决定孤注一掷。她办好离职手续，借遍身边人，凑够首批资金40万元。在一位朋友的引导下，去江苏南京选定品牌。2013年8月，她的第一个欧宝博登家具店在平安大道东段的家居广场开业了。

第一次做生意，啥也不懂，两眼一抹黑，什么销售技巧，与客户有效沟通，郑孝允一概找不着北。从白天到晚上，看着一个个顾客进店又离店，没一人签单，她从满怀憧憬到忧心忡忡。失落之余，她对自己当初的决定一度产生了动摇。

开业第三天，家住荣邦花园的一对年轻夫妻看上了一套羽绒沙发，一个劲儿地讨价还价。郑孝允迫切想开张做成第一单生意，“只要让我不赔钱，就把它卖出去”。

最后，这套沙发以接近成本价成交。

虽然没赚什么钱，但“第一单”对初涉商海的郑孝允来说意义非凡。她觉得很有成就感，一下子找回了自信。

接着，第二单、第三单相继成交。第一个月结算，除去店面运营成本还有盈余，这给了郑孝允莫大的欣喜和动力。她虚心向同行前辈请教，学习上游公司提供的资料，认真研究产品属性，慢慢摸索出了门道，生意和业绩也不断增长，当年便获评卖场五星级商户和党员示范店，品牌方也颁给她年度最佳经销商奖。

遇挫不气馁 努力做『新家具人』

创业之路荆棘密布。开业第二个月，郑孝允就对这句话有了深切的体会。联盟鑫城的一位客户购买了一套家具，郑孝允跟车将货拉到31楼客户家中时，天已擦黑。然而，因为到场邻居随口说了句家具与装修不搭，客户就说不要了，非让她把货拉走。整整一卡车家具，客户只交了少量定金，大部分尾款没付，还不愿意支付退货的运费。郑孝允再三与对方沟通，客户不为所动，闹得110都出动了。

最后，郑孝允自掏腰包连夜把家具拉回店内，打电话央求已经休息的安装师傅回店给家具打包、装车、送回仓库。从没干过重体力活的老公与师傅抬着家具出门，楼道内太黑，一下子撞在背后消防栓的三角棱上，鲜血立时染红了白T恤。

看着强忍着疼痛干活的

老公，郑孝允心如针扎。满身疲惫回到家，已是凌晨1点多。她坐在门口的地板上潸然泪下，做生意咋这么难？

开弓没有回头箭，第二天，郑孝允又回到店里，生意还要继续做下去。

进入家居行业8年，郑孝允的品牌销售额在卖场一直名列前茅。时代在变化，销售也要跟上潮流，带上温度。从创业开始，她每隔两三个月就要出去一趟，到广东、江苏、北京等家具生产基地考察，学习先进的销售理念和经营管理模式。

“我喜欢接受新鲜事物，当一个与时俱进的新家具人。”不管生意再累再忙，郑孝允始终没有停下学习的步伐，从软装设计、颜色搭配、店面管理到市场布局，她总是想法把每次学习借鉴来的时尚元素融入其中并加以提升，力求给客户带来不一样

的感受。

为了深入了解行情，郑孝允跑遍了全市在建和刚交付的楼盘，与优质楼盘物业合作，在小区内搞活动做宣传，同时与建材、电器等行业打交道，联合营销，节省客户时间，为其提供多项选择。在此基础上，为适应家具行业的流行趋势，郑孝允又到北京考察，引进了国内一线家具品牌——爱依瑞斯，入驻凌云路居然之家。

从赤手空拳单枪匹马来到平顶山闯荡，到如今下海经商拥有两个500多平方米的家具品牌展厅，房子买了几套，又换了新车，郑孝允的生活质量一步步提升。2019年，她带着公公、婆婆和孩子，去深圳、香港、泰国旅游了一圈，放松心情，与家人体味创业成功带来的甜蜜。

做一单生意交一个朋友

做生意要把诚信放在首位。这些年来，郑孝允把每个成交过的客户都当成朋友。

前段时间，郑孝允偶然在路上碰见了一位客户。他六七年前买了一套沙发，现在有个零部件出现问题。客户以为时间太久不会质保了，顺便提了一句，没想到郑孝允一口应允，隔天就上门查看情况，让厂家发来客户需要更换的配件。

“顾客信任你的人品才会信任你的产品。”服务的顾客多了，郑孝允的销售技巧和语言沟通也娴熟起来。通过服务客户，她觉得人还是好打交道的，“只要他喜欢你的产品，做一单生意就能交一个朋友”。

郑孝允说，销售是最锻炼人的行业。通过销售家具，她接触到许多有品位、有修养的高端客户。她觉得与他们打交道，自己也得

到了提升，内心也日益强大，再遇到一些磕磕碰碰都不算事了。

每每看着自己喜欢的家具被有相同品位的顾客买走，郑孝允很开心。每天不管忙到多晚，看到顾客发来的家具入室效果图，郑孝允心里溢满了莫大的成就感。

喜欢挑战的郑孝允还想再拓展一下经营领域，她打算近期就出去走走看看。