

(上接 A26 版)

在粤垦路卖贵价衣服和水果的老张和阿平,虽然一个是在职白领,一个是前“黑面的”司机,做走鬼的原因也各有不同,但他们都是把自己的面包车当做开店创业的开始,等攒够钱就租个铺位,正正经经做生意。

开部面包做走鬼,也有远大志向



经过一个周末的锻炼,老张决定每天傍晚下班后就来做面包车走鬼,而且打算换掉不符合市场口味的大衣。

中年转行 为小孩读书打拼

和老张不同,年近 40 的阿平虽然也是刚入行,但他下海已经很久了。

阿平以前是做“黑面的”生意的,主要在高速路口兜客。说起为什么转行,他反问记者:“你最近没看报纸吗?”随即从车内拿出一份刊登“运政部门大力打击黑面的”新闻的报纸。除了这个原因,“也算是良心发现吧,报纸说的司机生意难做,我就不跟他他们抢生意了。”

为了孩子读好“高价书”

开始考虑转行,阿平最放不下心爱的金杯面包车。阿平回忆说,这辆二手的金杯车三年前买时要两万多元,他和妻子攒了两年才攒够。不过,“面的”生意来钱快,不到一年就回本了。

虽然他现在也攒了些钱,但他不打算像一些老乡那样回老家盖房子。他妻子说:“我们希望孩子能在广州受到好一点的教育”。据了解,阿平有两个儿子,大儿子在上初中,成绩不好,他们认为因为小时候在家乡受的教育不好。小儿子正在广州读“高价”小学,成绩不错,他们期盼儿子有出息。

除了能多攒学费,以前做“黑面的”,从早到晚在外奔波,根本没时间管孩子,“现在傍晚 6 点就收摊,回家还能看看孩子。小儿子正准备小升初,关键时候不能学坏”。

把面包车当成小店经营

阿平的老乡告诉他,现在的城管的打击力度似乎有所减弱,所以他就趁机加入了走鬼行列。

基层城管队员梁先生向记者证实了这种说法。他说:“在新的城市管理条例出台前,我们收缴走鬼的货物缺乏法律依据。所以我们现在更强调‘服务前置’,也就是以驱赶和劝服教育为主,避免引发过激反应”。梁先生还告诉记者,对于面包车走鬼这种新方式,他所在的区域管还没有进行过专项整治,所以管理方式和其他走鬼无异。

阿平夫妇现在以卖水果为主。但和前文(A26 版)提到的陈先生不同,他们一车有梨也有苹果,有时还会卖较贵的反季节西瓜。阿平说:“他们年轻人有年轻人的做法,我们上有老下有小,担不起风险。而且,我们把这连面包当作小型的店面来经营,现在是学习阶段,等攒够钱,我打算在这附近租个铺面开间正规的水果店。”

一个白领的新朝九晚五

前文(A25 版)提及的在越垦路附近卖“贵价”大衣的走鬼,吸引了不少附近街坊议论。最巧的是,上周六下午记者遇到他时,正好是他第一天做走鬼。

他告诉记者他叫老张,是某广告公司的业务员。这辆走鬼面包车是他的私家车,有时还会租给公司做活动。说起做走鬼的机缘,老张自嘲道:“还不是多亏金融危机。近两个月,广告公司的业务越来越难做,刚好朋友那有衣服可以给我代售,我想既然拿货不用钱,不妨一试。”

白天上班拉广告,晚上出车做走鬼

老张告诉记者,他一直有自己当老板的梦想,“8 小时之内,我是打工者。8 小时之外,我想凭自己的本事掌握命运。”据说他曾给公司谈成不少大业务,但收入始终有限,所以趁此机会迈出创业第一步。

周六下午,老张从朋友位于十三行的成衣批发部拿了 20 件女式大衣,成本从 60~120 元不等,他开价 90~150 元。

为了方便街坊试穿,他还特意买了块镜子。开档时把后车门打开,架起一根铁管挂衣服,一部最简单的走鬼面包车就“变身”成功了。

走鬼卖衣服,吸引的好奇街坊不少,但埋单的不多。整整一个下午,老张只卖出两件大衣,每件赚 20 元,总共只赚了 40 元。当天晚上,老张又移师到上社,虽然车水马龙、摊贩云集,但他还是一单生意都没做成。

勤学习善总结,走鬼新丁炼丛中


经过周末锻炼,记者本周一再遇到老张时,他说已经决定当天起每天 5 点出来摆摊,还总结了两条经验。一是要过面子关。

他说:“虽然有辆车,但我们实际上还是摆地摊。我毕竟做了几年广告业务,人少时还能招呼得过来;但人一多,我反而吆喝不出来。”还有就是担心被熟人碰见,怕受人嘲笑。第二是市场需求问题。老张说,其他走鬼卖的多是 5~20 元进的

衣服,自己的衣服成本就是别人的好多倍,在城中村根本没有竞争力;在小区门口,由于大衣是年轻时尚款,而顾客却以中老年女性居多,完全不对市场口味。经过一番考虑,老张决定把周末的那批大衣转到网上销售,再另外进些符合走鬼市场的衣服。

老张还告诉记者,自己虽已通过了面子关,也对市场需求有了一定的把握,但要做得更专业还得再过两关。这两关一是选址占位,他说:“尤其在上社那种夜市,要占到光线好的位置。在小区门口就更讲究了,因为太靠里不容易拉客,太靠大马路又容易被城管逮个正着。”还有一关是要学会如何和城管打游击。他说,“遇到城管该往哪里躲,我还得多向同行讨经验。”

“我的目标是多赚钱,这只是我的第一步”,老张感慨自己的“事业”开始得太迟,憧憬着开店正正经经地做生意。他说:“我也知道走鬼可能会影响他人的生活和公共秩序,因而才选择尽量影响小写的地段来开始自己营生。”



投身危机下最具生命力的软件行业

软件技术——高薪行业代名词 人才成为核心竞争力

美国总统大选转战互联网大展其威

软件技术是互联网行业的核心与真正创造者

2008 金融风暴吹冷就业前景,诚信与失业威胁着每个普通人。大学毕业生的就业更加艰难。然而金融危机对中国的 IT 行业影响却是机遇大于危机。大部份企业为渡过难关,需要提高效率,压缩成本,精细化管理,软件与网络在这个时候的需求量恰恰会增大,以此来加速中小企业的信息化进程,因而国产 IT 行业也将迎来一次发展契机。

软件工程师实训班热招

招生对象: (限 100 名)

- 高中以上学历, 按不同需求灵活开班。(高中学历者可参加由学校组织的成人高考复习班)。
- 有志于 IT 行业发展的在职/在读及待业人员。

课程及师资:

- 全行业前沿、实在的课程体系。
- 配备中心金牌教师和优秀班主任

完善的就业服务:

- 学员在读期间可获得多次到各行业的企业机房的现场参观学习机会

中心这些学员将依据几千家企业的具体需求分别推荐给各 IT 企业。

● 与上百家 IT 行业客户签订了人才就业推荐协议, 将中心优秀的毕业生推荐到企业空缺的技术岗位上。

● 在读学生有机会到中心指定的实习基地进行学习, 提高学生的动手实践能力。

报名时间: 2008 年 11 月 28 日开班报名, 额满即止。

火爆招生

因为学生成功, 我们所以成功! 只有学生成功, 我们才能成功!

报名地址: 广州广力·越秀区地铁中山纪念堂 D2 出口·省科学馆
咨询热线: 020-22276688 学校网址: www.gdglc.com