

他的生意经：

1. 敢做别人不敢做的承诺：保真、保退、保换。
2. 呼吁玉石行业走得更正规，先做人再做生意。
3. 玉石的暴利时代已经结束，坐等客户等于坐以待毙。

有人认为，农村的孩子比城里的孩子起点低。

河南商报首席记者 吴军 实习生 范霖林 文 记者 王访贤 实习生 左冬辰 图

有多低呢？

“我努力了18年，才能和你坐在一起喝咖啡”，网上一度风靡的这句话，或许代表了一部分农村孩子的心声。

张小龙也是一个来自农村的孩子，他老家在焦作市博爱县。

但他靠着自己的努力，照样在省会郑州闯出了一片天地。

他曾用7年时间，成了“中原珠宝第一城”金鑫珠宝的品牌经理；2017年至今，不到2年间，他又在郑州开了3家珠宝店。



经营：

果断为客户退掉30万元的货，为他赢得了更多回头客

创业和当职业经理人有何不同？

张小龙的感受是，当职业经理人时，无论销量如何，都有人兜底，那时最大的问题是管理问题，要么是货品管理，要么是人员管理。

而创业后，从拿货到设计再到销售等，事无巨细，全要亲力亲为。

“不但是身份的转变，还有工作内容和心态的变化。”张小龙说，自己的公司虽小，但五脏俱全，所以，就需要有大局观，遇到问题要全盘考虑。

创业两年来，销量如何？

张小龙认为，珠宝市场的消费理念已然发生了变化，以前，人们购买珠宝，大多是为了送人，非自用，现在，则是为了自用；以前，人们的购买是为了保值、增值，或者为了炫耀，而现在，则是因为表现美。

所以，原来动辄销售三四十万元的客单价，变成了现在的平均千元左右。

2018年底，张小龙店里玉石的销量是三四千件。

这个数据，在珠宝行业的单店来说，属于中上游。

创业“小白”是如何取得这样不俗业绩的呢？

张小龙说，“字圣”许慎曾称，玉有五德：仁、义、智、勇、洁。他店里主销的是玉石，他希望以玉的品德来做生意。

2017年底，一位顾客因家里老人生病，急需要钱，就想把曾经花30万元买的玉石以20万元退掉，张小龙二话不说，仍以半年前的售价30万元退给了对方。

这让客户万分感动，三四个月后，手头宽裕后，这位顾客不但再次以30万元买走了这块玉石，而且另外又买了其他许多摆件。

后来，这位顾客就成了店里的回头客，她不但自己经常过来购买，还给张小龙推荐了其他客户前来。