

李频：不懈努力 终获荣耀

上海市闵行区建豪木业经营部位位于九星市场塘家湾管理区，作为法人代表，我出生于浙江南浔。南浔木业涵盖多个领域的各类木制品加工行业，实木地板产量占全国的 2/3 以上。利用家乡的资源，我们夫妇早年就跟随姐夫来到上海从事木板生意，之后自立门户，在徐泾开了一家地板店。随着慢慢累积的经商经验，凭着敏锐的判断力，我来到了九星市场，立志开拓出一片新的天地。

问起为何会选择九星市场，我不由得称赞九星：一个好的市场不仅需要络绎不绝的客流，更重要的是有规范的管理。九星市场为商家铺平道路打好基础，让商户能在市场尽情开拓所经营的事业。于是，我和丈夫租下了

九星市场虹莘路 21-2 号房的两间门面，开始了自己在九星的创业之路。

再长的路，一步步也能走完；再短的路，不迈开双脚也无法到达。我常说：“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。成功不是将来才有的，而是从决定去做的那一刻起，持续累积而成。”理想付诸行动，我相信九星之路是一条康庄大道。

学习需要日积月累，成就事业也需要积累，积累是一种毅力，是由微小到伟大的必经之路，是成功的前提。随着不断拓展思路，顺应木材市场的需求，我现在已经把自己的地板和木门店面经营得如鱼得水，并在 2015 年被举荐为年度信得过经营户。

成功需要不懈地努力奋斗。在九



星的这十年，我与九星同呼吸、共繁荣，市场兴则商户兴，我已与九星市场牢牢地融合在了一起。在庆祝九星市场节隆重召开的同时，我和九星市场的经营户也开创出了自己人生更大的舞台。

吴惠丽 整理



金彬彬：坚持不懈 成就梦想

走进陶瓷区，你会被一幢幢靓丽、高档、大气的门店所吸引，而我的店就处在陶瓷南大门边上。我是 2007 年 10 月来到九星。来九星投资之前，我做错过好几个行业，看到九星市场各方面都比较成熟，市场管理规范，那时的九星，客流量也挺多的。当时我只是从外表观察九星，其实并不是很了解这里的情况，很多人都说九星市场还有可能会拆，流言蜚语，弄得我顾虑重重，但经过多方面的了解和落实之后，我确信九星不会拆，这才放下心来决定在这里投资发展。

刚开始在九星创业，我也没想那么多，说干就干。万事开头难，我选择了做陶瓷行业。当时在陶瓷区南 8 幢 3 号转了一个店面开始自己经营，虽然那时的房租不是很高，但生意也不好做，有客户说九星市场卖的都是次货。顶着重重压力，我还是坚持了下来，因为我坚信无论做什么事，不管再大的困难，只要持之以恒，就会有成功圆梦的那一天。我一直坚持到今天，这才终于有了一点小小的成就。

这一切都要感谢九星市场领导的认真负责的管理和大力支持，在不断地为九星市场门面进行修整和广告网络平台开展激励推广和宣传，使九星市场渐渐出了名，让更多人知道了这里，也让经营户和客户慢慢对九星有了认识和认可。

既然九星给了我们这么好的平台发展，以后我会继续在这个平台上把我的生意做好做强，把我们的品牌做出去，更把九星的名气做上去，让更多的人来九星市场购物消费。

吴燕丽 整理

我在九星挺好的

九星商家创业故事系列报道（十四）

林茶翠：品牌之路 越走越宽



2002 年，为了给孩子提供更好的教育，也抱着对大上海的憧憬，我从温州来到上海，凭着温州人敏锐的经商嗅觉，经老乡介绍，我来到九星市场。偌大的建材市场，各种建材品种齐全，让我一下子大开眼界，我决心在这里发展自己的事业。

一开始因找不到九星的门面，我只能在樟马市场做生意，后来才知道樟马市场是私人转包的，经营场地相对封闭，没有广告宣传，市场不成规模，一年后我的生意以亏损告终。

在吸取失败的教训后，我决定非要在九星市场找到店面，要有规范的市场管理，办理正规手续。2004 年我通过转让，在古龙路拥有了一间自己的门面。因为店面小，很难和别人的大店竞争，我想到走精品路线，用服务和诚信打动客户。慢慢

地我的生意越来越好，规模也越做越大，我决定开始走品牌路线，拿下了贝尔地板的经销权，贝尔地板作为国际、国内知名品牌和世博会地板供应商，有良好的品牌形象。时间转眼到了 2013 年，胶合板区场中路的门面开始拍租，我抓住机会申请拍租，最后拍到两间临街门面。

近几年九星市场一直强调品牌建设，从品牌形象深化年到品牌服务年再到品牌拓展年，我们紧跟九星市场走品牌拓展的道路，在得到市场的大力支持和自己的努力下，2015 年我获得了九星市场品牌形象示范店的荣誉。

今后我将带动其他老乡和商户继续强化品牌建设，积极配合市场的各种活动，一起在品牌道路上越走越好。

彭永博 整理

陈小斌：引进外方 创业寻梦

我 1986 年出生，18 岁时只身来到上海，那时我稚气未退，靠端盘子，一个月才赚 500 元。之后跟着亲戚到九星市场的一家五金店打工，凭借着能吃苦、肯钻研的一股劲头，学到了一些生意经。后来我跳槽到板材区帮老乡打理生意，经过一段时间资金和人脉积累，前几年在胶合板区转租下了一间门面，取名上海爵森建材，主要经营园林景观木制品，由打工者一跃成为创业者。

创业之路充满了艰辛和曲折。创业初期，正好遇到建材行业不景气，产品原材料价格又提升，一度几个月没收入，这使我陷

入了困境，对未来失去了方向。由于不善言辞，我常常一个人静静地沉思：是哪里出错了？哪里没做好？随后，我走访了几家同行业的店面和生产厂家，察看了人家的经营状况、产品样貌，再结合自己现状，发现自己店面装修落后、产品稀少、样子不新颖等，这些都导致我的店面无人问津的局面。

找出了不足之处和整改方向，我马不停蹄地请来几名专业木结构设计师为店面重新设计装修，并同加拿大木结构协会签订合伙协议。我的爵森建材集设计、预制、施工为一体，从事以木结构房屋、木制别墅、生态木屋

等木结构建筑为主，园林景观木栈道、木桥、木花架、亭台为辅的木结构建筑工程。凭着愈挫愈强的顽强意志、坚忍不拔的信念，现在我的店走上正轨，经营的产品绿色、健康、低碳、环保、品质高、价格低，深受消费者喜爱。

我一直说，要善于观察，观察得越仔细，掌握得信息就越准确。要学会摸索，逐步提高发展，完善创业，还必须具备创新能力，有创新思维，不墨守成规，最主要的是要有坚韧的意志，一遇挫折就垂头丧气、一蹶不振，那么，在创业寻梦的道路上是走不远的。

金慧凌 整理

