

便民服务电话

服务热线

鹤壁市长热线 12345

特困残疾人捐助热线
3327809 3355601
鹤壁市残疾人联合会

家政服务

诚信家政
承接企事业单位物业保洁、工程保洁、外墙/玻璃清洗、地面翻新打蜡
18739249107 6612114

鹤壁疏通清洁公司
高压清洗大小管道，清理化粪池，单位保洁，外墙清洗，长期招聘保洁员
2260086 15939227734

淇滨物业家政
家庭、单位保洁，物业托管，外墙清洗
电话：15839209238
15539200255

三灵开锁公司
换金点原子锁，配汽车钥匙、遥控器，耐特指纹锁全钢打造免费体验一个月
不满意全额退款 电话：7111111

利民家政
专业污水处理，高压清洗，疏通管道，清理化粪池，高空作业，清洗抽油烟机等
15939231199 3298881

河南春红物业公司
承接企事业单位保洁、托管、工程保洁、开荒保洁、外墙清洗、清运建筑垃圾、人力等
电话：18839246698 18239235516

一诺家政
家庭单位保洁、水电维修、专业疏通管道清理化粪池、清洗大小型抽油烟机、玻璃清洗、外墙高空作业等
电话：18625761209 15939205745

鹤琦乳业
用心做让您放心的产品，酸奶、鲜奶欢迎订购
不含任何食品添加剂（每天早上6:30前送到）
电话：6850113 17513874886（微信）

淇滨区居民朱文彪 “逼”出来的女性内衣老板

□晨报记者 王玉姣 文/图

从一名货车司机到拥有个人品牌的内衣加工厂，从商场“小白”到受邀参加豫商大会……这是淇滨区宏宇小区居民朱文彪的奋斗经历。8月10日，47岁的朱文彪向记者讲述了他的逐梦历程。



朱文彪为记者介绍自己厂里生产的内衣。

下岗后借钱卖男装，赚到第一桶金

8月10日，记者在淇滨区兴鹤大街与黄山路交叉口附近的一家女士内衣店见到朱文彪时，他正在将新到货的文胸上架。值得一提的是，店里的内衣大多由朱文彪设计，也是他自己的内衣加工厂生产出来的。

朱文彪从小丧母，家中有兄弟姐妹5人，看着父亲整日为生活发愁，他从小就立志要靠自己改变命运，让家人过上好日子。

上世纪90年代，朱文彪在运输公司当货车司机。让他没想到的是，上班仅仅5年，他就和众多同事成为了下岗工人。下岗后，朱文彪没有自暴自弃，很快就调整好心态开始找工作。其间，朱文彪发现了服装生意这一商机。“那时候山城区红旗电影院周围特别热闹，服装生意尤其火爆。”朱文彪回忆，1999年，他决定从经营男装干起。

“当时我没有这方面的经验，不仅不敢叫卖，而且一说话就脸红，还结结巴巴的，再加上进的货也不畅销，半个月我也没卖出去一件衣服。”朱文彪感慨，他当时真是被“逼”着学会了叫卖，和顾客沟通、根据顾客需要推荐衣服、关注市场行情。“近一个月的时间我才卖出去一件男士夹克，我很感激那位顾客。当时我赔钱把那件衣服卖给了她，让我没想到的是，那位顾客很快给我介绍了好几位顾客，我的生意一下子就有了起色。”有了一个好的开端，朱文彪很快积累下经验，最高时月收入可近万元。

初涉女性内衣行业时被骗得差点儿自杀

2000年，朱文彪认识了一位女顾客，对方称售卖女性内衣比较有前景，想和朱文彪合伙开一家女性内衣店。朱文彪在进行了一番市场调研后发现，女性内衣店的生意的确火爆，但当时的女性内衣市场两极化严重，要么是价格昂贵的高端市场，要么是便宜的低端市场，几乎没有中端市场。

发现这一商机后，朱文彪决定进军女性内衣中端市场，他很快关闭了男装店，并决定和那位女顾客合开女性内衣店。他拿着积攒的20万元，以及从朋友那里借了十几万元正准备大干一场时，没想到钱全被骗走了。“辛辛苦苦攒下的钱打了水漂儿，还欠下那么多外债，我当时一下子就泄气了，愁得整天睡不着觉、吃不下饭，甚至还有过自杀的念头。”朱文彪回忆，被骗后，他有近半年时间没出过门，头发大把大把地掉，是妻子一句“钱没了可以再去挣，你就不能从哪里跌倒再从哪里爬起来”让他恢复了信心。

恢复信心后，朱文彪决定到北京的建筑工地打工赚钱还债。因有之前的经商经验，朱文彪后来当起了小包工头，没过几年就还清了外债。

从哪里跌倒就从哪里爬起来 再次进军女性内衣行业

那次受骗经历是朱文彪心中的一根刺，还清债务后，他决定再次进军女性内衣市场，并立下当“内衣大王”的梦想。“第一是这个市场绝对有前景，第二是我相信自己能在行干出名堂。”靠着这样的心态，朱文彪来到郑州做起了女性内衣批发生意。

“女性内衣本该是女性最了解的，但我发现，很多女性对此并不重视，很多女性在选择内衣时因选择了不合适自己的内衣，给自己的身体带来了危害。”朱文彪说，为了能更好地了解这方面知识，他购买了相关书籍，并从女性内衣的布料、罩杯、样式，以及女性身材的特点等学起，同时在有顾客进店试穿内衣时，认真记录顾客的感受。久而久之，朱文彪成了名副其实的“妇女之友”，顾客一进店，他就能准确拿出适合顾客身材和胸型的内衣。

“我是以男人的眼光去为女性挑选内衣，顾客的满意度比较高，店里的生意很不错。”朱文彪回忆，2006年，靠着销售女性内衣，他在鹤壁购买了新房和汽车。

为学习制作内衣，从内衣厂门卫干起

“想当‘内衣大王’，光会卖内衣不行，还得会做内衣。”朱文彪说，为了实现梦想，他和妻子商议后，只身来到广东佛山的一家服装加工厂学习内衣制作技术。

朱文彪到那家服装加工厂时，厂里不需要制衣工人，只需要门卫和清洁工。为了学习技术，他便先在厂里干起了门卫。一年后，朱文彪抓住厂里需要服装加工工人的机会，终于来到了加工车间工作。所谓加工车间，就是工人按照内衣成品样式，将布料缝制在一起，而使用缝纫机对朱文彪来说是个不小的挑战。“工作的第一天，我没吃饭、没喝水，拿着废旧布料在缝纫机前蹲了一天。”朱文彪回忆，第二天，他才正式开始缝制内衣。由于技术不熟练，他做的内衣被领导几次打回，忙活了一整天才做成一件合格文胸。

当时加工车间分为白班和晚班，朱文彪为了能尽快学到技术，坚持两班连上。工作期间累了，他就趴在缝纫机上休息一会儿。几个月后，他的技术突飞猛进，并成了班组里的“快手”，而他的工作态度也感动了服装厂的负责人，并在半年后把他调到了打版车间工作。“内衣设计师和排版者都是在打版车间工作，在那里我学会了文胸布料选择、排版、裁剪等技术。”朱文彪说，“从一开始的参与定样式讨论会，到自己设计作品，我花了半年时间。”

不仅有了自己的内衣加工厂 还受邀参加豫商大会

掌握了女性内衣的整套制作流程后，朱文彪在佛山开设了自己的内衣加工厂，主要经营业务是代加工和自产自销。

“一开始我只招了十几名工人，我负责设计、打版和销售，我妻子负责和工人一起加工成衣。”朱文彪说，随着业务范围的逐步扩大，厂里的工人也越来越多，最多时有100多人，“当时日产300多件文胸、1000多条内裤，几乎每天都要往全国各地发货”。

“紧跟时代步伐是成功的重要条件。”朱文彪说，他有一次去法国参加内衣交流会，发现那边的美体塑身衣不仅得到了普及，且舒适度高。回国后，他很快根据亚洲女性的身材进行了设计。半年后，他设计的连体塑身衣和后脱式连体塑身衣一经上市就受到了顾客的欢迎，这也让他在业内有了名气，订单量随之大增。

2018年，抱着“哪儿都没有家乡美”的想法，朱文彪把服装厂交给专人打理后，决定回到鹤壁开一家女性内衣店，主要售卖自己厂里制作的内衣。事业上的成功不仅让朱文彪收获了财富和经验，2019年，他还因此受邀参加了第十四届豫商大会。

“成功需要诚实守信的踏实、一往无前的拼劲儿、无问西东的坚持、乐观向上的心态。”第十四届豫商大会结束后，朱文彪写下这样的感慨。