

从名校毕业后三次创业失败,王晔感慨颇多——

创业就像摘星星 认准哪颗最重要

□本报记者 王峰

“摘一颗星星,首先你要有一架梯子,然后你要有一个夹子,星星很烫,不能直接用手摘。”王晔说,他特别喜欢微电影《星空日记》里的这句话,因为创业就像是摘星星一样,虽然困难重重,一旦成功却能得到莫大的荣耀。

9月21日,在王晔父母家里,记者见到了回鹤壁筹备婚礼的他,灰蓝色衬衫,发白的牛仔褲,戴着宽边眼镜。“其实很多次,我离成功只差一步。”王晔遗憾地说。

欲速则不达:
毕业不到三年,
两次创业失败

王晔自小聪颖,1997年从

市某高中毕业,顺利考入华东师范大学。“我一直都是个急性子的人,不愿慢工出细活,也不愿受人差遣。”王晔说,这种性格,为他的创业之路埋下了隐患。

2001年,王晔即将大学毕业,几个校友决定一起开一家软件开发公司,王晔作为技术骨干,成了公司的合伙人之一。“起步艰难,开张两个月都没生意。”王晔说。

还好,一个上海本地同学的亲戚开公司,靠人情他们做成了第一单生意。之后公司一直不温不火。

事情突然出现了转机,一个台湾人找来要求投资,还为他们拉来了几笔订单,公司运作开始步入正轨。

令人意外的是,一年多后,王晔辞职了。他回忆,“这一行前景不错,但每天都忙得只能吃泡面,

心里觉得苦。”

休整了近两个月,一个同学邀王晔一起开一家服装出口贸易公司。“当时觉得闲着也是闲着,就去了。”结果可想而知,因为对外贸和服装行业都不了解,这次创业以失败告终。

盲目扩张:
最后一无所得

在哪里跌倒,就从哪里爬起来。从小心高气傲的王晔,为了解服装出口贸易的门道,应聘到一家品牌服装公司工作。

王晔说,这里工作舒适稳定,“我当时都快放弃创业的念头了。”2007年,他跳槽到另一家服装企业,工资涨了不少,但上海的生活成本增长速度远远超过了他

薪水增加的速度。

为了更好的生活,2009年,王晔再一次踏上了创业征程。这一次,他拿出自己所有的积蓄,和6个朋友组建了进出口贸易公司。

因为王晔熟悉业务,大家都都工作多年积累了不少人脉,公司很快就小有名气。2011年,有人提出扩展餐饮业务。

“不顾许多人的反对,我采纳了这个建议,谁知道,这为失败埋下了伏笔。”王晔说,投资餐馆后,他们的流动资金出现困难,此时,一个合伙人介绍来一个投资方。

“资金问题解决了,但我也没有足够的话语权了,我们的业务变得五花八门,从孕婴产品到红酒白酒。”王晔说。

结果餐厅经营不善,贸易公司也成为了别人“嘴里的肉”。

团队创业:
人尽其才很重要

“创业者不愿听别人的意见,团队就不可能壮大。要学会人尽其才,听专家的,而不是听自己的。”王晔说,如果第3次创业能根据团队成员各自的专长,明确职责范围,而不是由他们某一两个人说了算,也许就不会失败。

“你知道吗?我第一次创业的科技软件公司发展得很不错,当时和我一起的几个哥们儿,现在都已经年薪百万了。”王晔略带自嘲地说。

“创业就像摘星星,满天繁星,一定要认准一颗去摘,距离遥远,那就不断向上爬。至于用哪个夹子,要看星星的大小和形状。”王晔说,“这一次创业,祝我成功。”

今年29岁的山城区女孩董慧娟从小喜欢画画,偶然间从手绘墙画中发现商机,凭着自己娴熟的绘画技巧和优质服务,渐渐把这门生意做上正轨——

凭爱好快乐挣钱

□本报记者 王鹏

一排脚手架、一个喷绘桶、数支画笔,对今年29岁的董慧娟来说,这套简单的行头陪伴着她追逐艺术梦。小到一双帆布鞋、一件T恤,大到整面墙壁,经过她的巧手绘制,都能变得立体感十足,充满个性与美感。

从手绘画中发现商机

董慧娟很小的时候就喜欢拿着蜡笔在纸上涂鸦。上初中后,她开始系统地学习绘画。

2008年,董慧娟初次接触到

手绘墙画,她发现原来画油画的丙烯颜料也可以在墙面上作画,这种材料不仅无毒无味,而且不会褪色,那期间她疯狂地迷上了手绘墙画,先是在自己家的墙上练手,熟练后又开始为朋友的店铺画。这种手绘墙画不但风格新颖、个性独特,而且成本低于壁纸或是做墙面造型,每次绘制完成后,董慧娟都拍照留念,回家后发在QQ空间、博客和百度贴吧上,渐渐地,越来越多的人开始接受这种墙面装饰,出钱邀她作画。

要把爱好变成事业,就要付出更大的努力。后来,董慧娟在山城区盘下了一家门面,成立了自己

的手绘工作室,渐渐打开了市场。

以优质服务和高超
技术赢得客户赞誉

手绘墙画没有想象中那么简单,连续几个小时站在脚手架上对着墙面画画,手常常累得发抖。由于是在极度不吸水的墙体立面甚至天花板上作画,考验着画师的绘画精度和全局构思,除需经验外,还要有专业功底。漆画、木雕、工笔画、油画、国画等都要会,不然就无法满足顾客的个性需求。

创业的过程是艰辛的,但董

慧娟乐在其中。“画画是我最大的爱好,每次画完作品,都有一种满足感。”她说。

“印象最深的一次,是我去一位老师家做手绘,开始时业上坚持要用抽象的风格装饰墙体,可是我考虑到老师一般看书比较多,眼睛容易感到疲惫,就给他推荐了以绿色植物类为主画上一些花草草,配以淡粉色,这样一来,整个房间立马变得温馨许多,

特别定制的图案还赢得了业主的大力赞赏。”董慧娟说,在绘画中既要发挥自己的特长,又得与业主沟通,得到业主的肯定,也是自己进步的动力。

为了满足业主爱好,董慧娟不但专门精选了一些图片,还让客户提供一些自己喜欢的图片。画完之后她都会进行回访,免费提供补缺和清洁的售后服务,凭着高超的绘画技术和真诚的服务态度,客户之间的口碑相传为她带来了大量业务。

由于客户的推荐,董慧娟的手绘墙画生意慢慢延伸到了新乡、安阳、濮阳等周边市,所绘制的建筑也从简单的家庭装饰到整栋商场的内外墙面的绘制。“到外地做手绘虽然费时费力,但我乐在其中,收入也很可观。”董慧娟如是说。

刘星和龙研这对小夫妻把鸡蛋灌饼生意做得红红火火,还拥有了自己的店面,每月销售额都在6万元以上。这背后,着实费了一番心思——

小小灌饼也有豪华版、定制版

□本报记者 武丹

10月8日上午10时,记者在刘星的灌饼店外看到买饼的人早已排成长龙。

如何将鸡蛋灌饼生意做得如此红火,还有了自己的店面?刘星说,货真价实,做良心买卖。

做饼请乡亲吃,
听取意见不断改进

山城区石林镇耿寺村村民刘星因家境困难,从小没读过多少书,今年24岁的他干过保安,当过

厨师、司机。

“俺媳妇家是安阳的,在鹤壁没啥亲戚,她既然跟了俺,就必须让她过上好日子。”刘星说,一天,他看到一家卖鸡蛋灌饼的地摊儿生意好得不行了,来买饼的人里三层外三层把小车围满了。

“俺原来干过5年多的厨师,觉得烙饼很简单,而且鸡蛋灌饼成本低、利润高,投资少、见效快。”刘星告诉记者,他与妻子商量后便赴郑州学习灌饼手艺。

从和面、打饼到掌握火候,刘星每一步都认真学习。“回村后,他天天烙饼,最多的时候一天做60多个饼,乡里乡亲都来俺家吃,

提出意见,俺们再改进。”刘星的妻子龙研说。

大胆投资,良心经营

经过上千张饼的试验,在2011年,夫妻俩筹措3000元钱,买了辆二手电动三轮车开始做起了鸡蛋灌饼生意。

因当时卖鸡蛋灌饼摊儿还比较少见,刘星始终坚持用最好的食材,做良心生意。起初买灌饼的都是学生和老人,后来大家都觉得他做的灌饼物美价廉,油健康、菜新鲜,一传十,十传百,刘星的灌饼摊儿开始红火起来。

满足顾客需求
小小灌饼也有豪华版

鸡蛋灌饼一般都是路边摊,刘星想,怎样才能把鸡蛋灌饼做成安全卫生的“品牌”呢?

2014年4月,夫妻俩在华夏小区附近租了一间20平方米的门面。为满足顾客的需要,小店还推出标配版、豪华版、精英版、定制版,顾客可根据口味添加食材。

“来一个豪华版,他做的饼很好吃,外焦里嫩,咬一口满嘴生香。”正在排队买饼的王先生说,他每天早上上班前都会来这里买

一张饼和一杯豆浆。

夫妻俩从凌晨4点起床和面、磨豆浆,到店里后开始生火做饼。“现在晚上双手可疼,还得洗生菜、熬酱,在准备好明早灌饼的材料后已到深夜12点。”刘星说,虽然很辛苦,但一切都值得。

刘星的小店面面不大,座位不多,每天都要排队购买。“现在俺每天能卖500张饼,每月销售额都在6万元以上。”刘星说。



中行浚县支行 发放首笔个人金融产品 贷款服务小微企业

本报讯 9月30日,中行浚县支行成功为某小微企业发放个人金融产品贷款80万元,标志着该行个人金融产品服务小微企业实现了零的突破,为下一步利用个金产品服务中高端客户、调整资产结构奠定了基础。

今年初以来,该行认真研究国内外经济环境及结构调整对企业经营的影响,积极响应国家要求金融机构加大对实体经济的支持力度,尤其要支持小微企业发展壮大,将年销售收入2500万元以下、贷款金额350万元以下的有限责任公司、独资企业、合伙企业、个体工商户贷款划归个人金融资产产品条线管理,专门制定了标准化操作流程,充分发挥个人金融产品手续简便、操作灵活、放款快、收益高等优势积极服务小微企业。

进入9月份以来,该行高度重视个人金融新产品在服务中高端客户方面的作用,鼓励客户经理要有创新精神,不断提升为客户服务的能力,要求客户经理认真学习个贷新产品业务知识,积极营销目标客户。

该行这次服务的中小企业客户主营高速公路安全设施,公司账户年结算量2400万元,持有中行白金信用卡、公司结算账户等8种以上产品,且有一定的发展潜力。

该行通过为客户量身定做整体服务销售规划方案、为客户安装POS机、办理日常结算等,为企业提供优质高效服务,实现银企双方的互利共赢。

(张克忠 刘山林 王秀印)



喷雾降尘

近来,市环保局协调本地一家企业使用喷雾降尘专用车,在淇滨区沿淇滨大道、兴鹤大街、九州路、华夏南路等部分路段及建筑工地进行喷雾降尘作业。

沿途市民反映,该喷雾降尘专用车喷出大量的水雾,有效降低了沿路空气扬尘,起到了净化空气的作用。

本报记者 李雪婷 摄

重型卡车也能用天然气当燃料? 没错!

我市举办首届天然气 卡车展览会

相比柴油车,天然气卡车每公里能省近1元



淇河晨报记者 席适之 摄

本报讯 (淇河晨报记者 席适之) 重型卡车也能用天然气当燃料?没错!在市首届天然气卡车展览会上,一辆辆装有天然气罐的重型卡车吸引了众多市民的眼球。

10月5日上午,由浚县长城物流运输公司主办,解放、欧曼、陕汽、联合重卡、江淮等汽车品牌豫北地区经销商协办的市首届天然气卡车展览会暨浚县长城物流运输公司节能减排颁奖仪式在鹤壁迎宾馆举行。

“这款车型装有两个500L天然气罐,按照装货量40吨计算,能跑1000公里左右,每公里运输成本约1.96元,比起烧柴油每公里2.76元的运输成本,节省了0.8元。”展览会上,一名经销商向记者介绍,如果一个私营车主每次跑运输来回行驶1000公里,一趟下来能省800元,一个月跑10趟,一年下来就能省10万元。

据了解,明年起,国Ⅲ标准的柴

油车将禁止上户,国Ⅳ标准柴油车将占主导。虽然天然气卡车比国Ⅳ柴油车贵,但国家对天然气卡车有节能减排专项补贴,即一年运营18万公里最高可获得6万元的补贴,这样算下来,选择天然气卡车能降低不少成本。

“举办此次展览会,我们邀请了几家豫北地区有影响力的经销商参展,旨在推广新能源车卡,响应国家节能减排政策,降低车主运输成本。同时,浚县长城物流运输公司是我市目前唯一享受天然气卡车政府补贴的单位,销售解放、东风、陕汽、欧曼、北奔、联合重卡等天然气的卡车,公司可以办理购车贷款、保险、货物配送等业务。”此次活动主办方负责人、浚县长城物流运输公司总经理齐慧达对记者说。

最后,主办方邀请解放、江淮、陕汽厂家代表为刘自群等车主颁发“节能减排”荣誉证书。

工行电子银行: 办理金融业务省时省力

□本报记者 汪丽娜

理财。”

“现在工资打在卡上,通过电子银行就可实现各种操作,我们来银行柜台办理业务的次数越来越少了。”

“是啊,在我们工行你就能通过互联网享受账户查询、转账汇款、投资理财、在线支付等金融服务。”

10月8日,中国工商银行鹤壁分行电子银行中心经理孙宏和记者谈起了电子银行。

不出门、不排队,
轻松办理银行业务

“电子银行能够满足不同层次客户的各种金融服务需求,并可提供高度安全、高度个性化的服务。”

孙宏向记者描述了电子银行的优越之处,“有了电子银行,您就可以不出门、不排队,轻松办理银行业务。”

孙宏告诉记者,凡在工行开立本地工银财富卡、理财金账户、工银灵通卡、牡丹信用卡、活期存折等账户且信誉良好的客户,均可申请使用电子银行。

“电子银行能为你提供全网上银行服务,包含了账户查询、转账汇款、捐款、买卖基金、国债、黄金、外汇、理财产品、代理缴费等。”孙宏表示,“您可以随时查询账户金额明细、缴纳水费、电费、话费、转账汇款

即时到账,还能足不出户进行投资理财。”

孙宏特别提醒,在使用电子银行时,用户一定要注意账户安全,通过预留验证信息、短信认证等方式防范黑客、假网站、木马病毒等各种风险,保障交易安全。

工行理财产品之窗

淇滨热力有限公司收费通知

为了做好 2014 年冬季供热工作,淇滨热力有限公司将于 2014 年 10 月 10 日至 11 月 10 日征收 2014~2015 采暖季用热费。

一、收费标准执行鹤发改价管〔2008〕284 号文件规定:收费面积按建筑面积 88%计算,居民 4.1 元/月·平方米,非居民 7.0 元/月·平方米。

二、今年,仍在部分小区试点推行银行代收业务,试点小区用户可按照热力公司的提示就近到中国银行或建设银行交费。

三、为避免扎堆交费,提醒广大用户尽量提前交纳用热费,以免临近交费期限时排队等候,给您带来不便。

联系电话:0392-6995999

淇滨热力有限公司
2014 年 10 月 8 日

