

学美术设计的大学毕业生王柯,依靠创意为小气球赢得大市场——

# 制造浪漫的定制气球

□本报记者 解静怡 文/图

在不少人眼里,在街边卖气球是个不起眼儿的小生意,赚不了多少钱。可是在80后女孩王柯眼中,小小的气球却可以组成一个童话的世界。靠着美术设计的功底和灵动的创意,王柯把街边不起眼儿的气球请进了精美的店面,用气球装饰为无数新人 and 小朋友打造梦幻典礼。8月4日,王柯向记者讲述了她的创业经历。

## 从手工DIY到气球装饰,王柯靠创意赢得市场

毕业于郑州大学美术设计专业的王柯,是个朋友眼中“不安分”的女孩。2010年,还在读大三的她就在家乡开设了手工DIY店面,经营DIY软陶的教学和销售。“创业初期从郑州进货,彩陶制作的材料很重,我经常一个人拖着百十斤的行李奔波于郑州和鹤壁之间。”回想最初创业的艰辛,王



图为王柯制作的气球造型

柯说是那段艰苦岁月给了她开店 2013年,我市经营手工DIY的店面越来越多,给了王柯很大

压力。“还有什么美工项目是鹤壁没有的,又能吸引大家眼球的?”王柯一边苦想一边进行市场考察。“发现气球装饰这个项目的时候很意外。那是在一次好友的婚礼上,我去帮朋友布置现场,当时买了气球、拉花,但是怎么布置都觉得很单调,不够喜庆。我就上网看别人的婚礼现场,看到有很多用气球扎成的创意装饰,既时尚又美观。”王柯详细了解后才发现,扎气球是一种新兴的时尚艺术,服务领域涵盖开业庆典、促销、幼儿园场景、各种宴会及年会的装饰布置。

2013年11月,王柯将气球装饰服务项目引入自己的公司,并很快做成了几笔生意。由于气球成本低,需手工编制造型,因此利润十分可观。

## 为扎气球造型,她双手常被爆得通红

上了气球造型项目,王柯开始奔波于酒店、婚庆公司之间,一家一家地谈项目谈合作。漂亮

可爱的气球造型让不少客户眼前一亮,于是一个又一个订单轻松拿下。很快,靠着口口相传,一些人开始主动上门邀请她去做现场布置。

为了让客户用到满意的气球造型,王柯一边查阅时尚杂志资料,吸收新的创意,一边自己动手编制气球造型。“起初是按照书上的方法把气球扎成简单的小动物,之后就开始从艺术的角度考虑,扎比较大型的、角色新颖的,如白雪公主、戏曲人物等。”王柯说。

刚开始用气球扎造型时,王柯掌握不住充气量的多少,气球经常会在手中爆掉,一个造型下来常常是双手被爆得通红。“现在好多了,扎造型也快了很多,但大型场景布置下来手还是会红肿的。”王柯说。

灵巧的双手加上创意,独特的审美和巧妙搭配的智慧,让王柯在小小的气球中找到了商机。王柯告诉记者,接下来,自己还会把气球造型向更多领域推广,针对不同客户推出有针对性的定制服务。

创业10年的刘丽娜站过柜台、开过小店,并拥有自己的商贸公司。面对网络大潮,她顺应形势寻找商机——

# 让网购与实体销售深度融合

□本报记者 陈静 文/图

今年38岁的刘丽娜,是许昌市禹州人,10年前嫁到鹤壁后,开始独自创业。

10年间,她从一个五六平方米小柜台的老板,成长为商贸公司的老板。如今,面对来势汹汹的网络大潮,她顺应形势,瞅准商机发展“互联网+”,让企业焕发了新的活力。

## 一度红火的服装店渐成试衣间,逼迫她调整思路

2006年,刘丽娜在商场租了一节五六平方米的柜台卖化妆品。虽然辛苦,但也算有了稳定的收入。

2008年,原本由商场自主经营的某品牌男装面向市场寻找代理商,看到商机的刘丽娜拿出全部家当,又向亲朋好友借钱,凑了30万元拿下了品牌代理权。可谁知开门营业的第一个月就被浇了冷水。“头一个月营业额才1万元,这意味着连房租和员工的工资都顾不住。”刘丽娜不断问自己“该怎么办”。

“后来发现问题出在了订货环节。初次经营缺乏经验,货物积



图为刘丽娜正在店内整理货物

压多,占用大笔资金。”为了扭转局面,刘丽娜大刀阔斧地清理库存,进价在一两百元的衣服,50元清仓处理,虽然亏了本,却换来了大量的流动资金。

在刘丽娜的用心经营下,店里单日最高营业额曾达到1.6万元,为她赚来创业路上的第一桶金。

之后的几年里,刘丽娜陆续在我市代理了地图、LILY等9个品牌,并成立了一家商贸公司,日进账11万元。然而生意越做越大,她

却越来越感到不安。互联网对线下实体店的冲击,让刘丽娜有些承受不了。

“几乎所有人都在谈论如何网购,经常有顾客来店里试穿衣服后,马上拿出手机在网上搜索同款,在网上购买。网络冲击下,实体店越来越像是一个试衣间。”不仅如此,刘丽娜说,就连自己也不时会被网购吸引。

面对互联网的冲击,从事多年实体店经营的刘丽娜开始寻找解决办法。

“当前手机、微信等移动设备发达和社交软件普及率极高,正在极大冲击着淘宝等传统电商。”刘丽娜心想,她应该从这其中寻找商机。

## 发展O2O模式,建立微商城,线上线下融合发展

一次偶然,刘丽娜了解到O2O模式,即将线下商务的机会与互联网结合在一起,让互联网成为线下交易的前台。很快,刘丽娜便将目光锁定了“微商城”。

今年5月,刘丽娜建立了自己的微商城,将公司经营的9个品牌、上百种商品上线销售。

“作为商城,我们有自己的优势。一是身为地区代理商,所有商品保证正品;二是节省时间,我们主打同城送,省去消费者去逛商场的麻烦,随时随地翻翻手机就能选购商品。”刘丽娜说。

记者通过微信关注后,打开她的微商城后看到各种商品逐一罗列,能非常清楚地了解到价

格、用途、使用方法等消费者关心的问题。如果有中意商品,通过手机点击“确认购买”。

“当然,消费者也可以先到实体店试穿、试用,对商品能有更直观的了解和感受,这比传统网购只能通过图片、咨询客服了解商品来得更直接、更全面。”刘丽娜说。

为了让微商城出售的商品尽快到达客户手中,刘丽娜与物流企业签订协议,保证同城当日送达,周边城市次日送达。“这样的送货效率非常符合现代人快速的生活节奏和消费方式,受到消费者的欢迎。”刘丽娜说。

不仅如此,顾客可以先在微商城查看商品,到店内体验,最后再在网上下单,下单后还能随时查询订单情况……线上线下的充分融合,让刘丽娜的生意越做越红火。虽然她的微商城上线时间不长,但通过线下引导、线上消费,已经拥有会员5000多人。



# 10人荣获2015“河南最美村官”称号

本报讯 双脚沾满泥土的芬芳,他们用知识和智慧带领群众致富,他们就是百姓的“领头雁”——最美村官。8月13日,宝泉杯2015“河南最美村官”新闻通气会在辉县市张村乡裴寨村召开,燕振昌等10人荣获“最美”称号。

## ○评选:历时4个月,66人中共选出10名“最美”

“上面千条线、下面一根针。”谁是百姓心中最给力的带头人?《大河报》连续3年深入基层,寻找农村基层干部典型。今年4月起,由省委宣传部、省委组织部、省民政厅、河南日报报业集团、省新闻出版广电局主办,大河报社承办的宝泉杯2015“河南最美村官”评选活动拉开帷幕,踏上“寻找”之旅。

昨日的新闻通气会上,河南日报报业集团党委委员、副总编辑董林介绍了今年的评选过程。

2015“河南最美村官”评选活动办公室共收到来自各省辖市、直管

县推荐的63名村官人选,还有3名村官毛遂自荐。今年6月8日,省委宣传部、省委组织部、省民政厅等有关单位负责人和专家学者组成的评委会,认真审阅了这66人的材料,听取有关单位汇报,经充分讨论,初评出20名候选人。6月10日开始,《大河报》等媒体对这20人的事迹进行详细报道。

7月13日,评委会结合网络投票与纸质投票情况,以及社会的监督,进行了终评。

会上,省民政厅副厅长李长训宣布了2015“河南最美村官”的终评结果:燕振昌等10人当选。其中,燕振昌、张福根、段新宽作为我省向中央电视台推荐的候选人,还将参加全国“最美村官”的评选。

## ○特点:今年评选的“最美村官”平均年龄54.5岁,平均任职时间21.8年

与前两届的评选相比,董林介绍,今年的评选兼顾区域性,候选

人经历及阅历、性别、年龄与任职时间等因素,当选“村官”平均年龄54.5岁,平均任职时间21.8年。“具有先进性、代表性与典型性特点,他们是支撑我们河南基层工作的脊梁。”他说。

省委宣传部副巡视员任高潮在讲话中指出,要充分认识开展“最美村官”评选活动的重要意义,自觉增强做好评选工作的主动性,充分挖掘全省广大农村干部扎根基层、默默奉献的典型事迹,让大家学有榜样、赶有目标;新闻媒体应扎实做好“最美村官”的宣传报道工作,持续扩大“最美村官”的影响力;把更多的笔触和镜头对准基层党员干部群众,推动正面典型宣传工作常态化,在推进文明河南建设中发挥新闻媒体的积极作用,为加快推进“四个河南”建设提供强大精神动力,营造良好道德环境。

## ○现场:“老最美”为“新最美”颁奖

值得注意的是,昨日的新闻

通气会选在辉县市张村乡裴寨村召开,村党支部书记裴春亮不仅是第一届“河南最美村官”的获奖者,也是首届全国十大“最美村官”之一。会上,他与10名新当选的“最美村官”分享了自己的经验与感悟。

“位卑未敢忘忧国。”他深情地说,父老乡亲选我们当“村官”,不仅是对我们的信任,更是对美好生活的向往和嘱托。他认为,“最美村官”们来自全省各地,大家所处的情村貌不同,因此新农村建设不可能一个模式,“村官”们应该因地制宜,挖掘自身潜力,解决当地群众最关心、最困难的发展瓶颈,挑起“为官一任造福一方”的责任担当,创新思维模式,带领群众发展致富。

辉县市孟庄镇南李庄村党支部书记范海涛、鄆县冢头镇陈寨村党支部书记徐克俭、周口市商水县邓城镇许村党支部第一书记张耀等往届“河南最美村官”也来到了通气会现场,新老“最美”们积极交流、互相取经,手与手紧紧握在了一起。

最后,裴春亮、范海涛、徐

克俭、张耀为宝泉杯2015“河南最美村官”颁发了荣誉证书与奖杯。(新办)

## 2015河南最美村官

〔燕振昌〕许昌长葛市坡胡镇水磨河村原党委书记

张福根,安阳市临淇镇白泉村党支部书记

段新宽,洛阳市栾川县三川镇三川村党委书记

于来政,开封市通许县长智镇岳寨村党支部书记

袁军国,平顶山市宝丰县赵庄镇袁庄村党支部书记

张春兰,新乡市牧野区东干道办事处茹岗社区党委书记

周兴华,商丘市睢阳区宋城办事处许楼村党支部书记

林峰,周口市沈丘县北杨集乡林寨村党支部书记

徐运芝,南阳市方城县博望镇前荒村党支部书记

李涛,济源市高新技术产业开发区良安新村党支部书记

# 我市金融系统第一届“建行杯”职工羽毛球赛昨日收拍

本报讯 (记者 武丹)8月13日,由中国银监会鹤壁监管分局主办,建行鹤壁分行承办,市金融体协各成员单位协办的我市金融系统第一届“建行杯”职工羽毛球赛在千鹤之舞体育馆完美收拍。

本次比赛从8月11日开始,历时3天。作为我市金融系统的体育盛会,本届比赛共有9支代表队参赛。据工作人员介绍,此次比赛在赛制上分为两个阶段,第一阶段采取分组循环,第二阶段采取淘汰赛和附加赛的方式进行。

记者在比赛现场看到,选手们个个精神抖擞、勇于拼搏,赛出了风格、赛出了水平,展现了金融人良好的精神风貌。经过激烈角逐,最终农行鹤壁分行代表队荣获第一名,建行鹤壁分行代表队荣获第二名,工行鹤壁分行代表队荣获第三名,中国银行鹤壁分行代表队、鹤壁市农村信用社代表队、中原银行鹤壁分行代表队荣获体育道德风尚奖,邮储银行鹤壁市分行、农业发展银行鹤壁分行、鹤壁银监局荣获优秀组织奖。

中原银行鹤壁分行组织开展户外拓展训练,参训人员表示——

## 团队意识与责任心明显增强



图为训练现场

中原银行供图

本报讯 (记者 武丹)8月8日上午7时,中原银行鹤壁分行的员工们身着行囊、全副武装到市金融大厦楼下集合,只见他们个个精神饱满,朝气蓬勃。

据工作人员介绍,为展示该行员工积极向上的精神面貌,进一步增强员工团队意识,培养团队协作能力,活跃工作气氛,该行利用周六、周日,组织员工到新乡八里沟户外拓展基地,开展为期两天的拓展训练。此次活动分为两批,第一批130人参加,第二批170人参加。

活动结束后,员工们表示,不

管训练项目多么艰难,他们都能超预期顺利完成,每完成一组项目,大家都会交流心得体会、相互鼓励。提高了大家解决问题的能力,增强了团队意识与责任心,这次经历一定会在今后的工作中给大家带来很大的帮助。“通过此次拓展训练,我明白了在工作中员工队伍的凝聚力、协作力和创造力的重要性,在参与体验的过程中,参训人员心理受到挑战,磨炼了战胜困难的毅力,思想得到启发,对个人和团队也有了新的认识和定位。”该行员工张秀清对记者说。

## 建行“速贷通”

# 快速融资更轻松

□本报记者 武丹

“‘速贷通’是建行针对中小企业客户推出的专项信贷业务,能够满足中小企业客户快捷、便利的融资需求,对财务信息不充分的借款人进行信用评级和一般额度授信,在分析、预测企业第一还款来源可靠的基础上,主要依据提供足额有效的抵(质)押担保而办理,是信贷业务主打品牌之一。”建行鹤壁分行公司部客户经理刘晓莉向记者介绍,这项业务刚推出就获得了“最佳中小企业融资方案”的殊荣,之后,又连续两年被《亚洲银行家》杂志评为“最佳中小企业银行产品”、“最佳小企业服务产品”。

## 无准入门槛,无需授信

据了解,“速贷通”业务不仅弱化了对企业财务数据的要求,500万元以下的业务无需在系统内录入财务报表,尤其适合因成立时间短、财务制度不健全、经营数据不完善等原因苦于贷款无门的小微企业。“速贷通”业务还基于客户提供的有效抵(质)押担保或第三方保证,在审核企业基本生产经营情况和还款能力的基础上,不对企业设置任何准入门槛。

刘晓莉告诉记者,建行为满足企业对贷款时效性的要求,“速贷通”业务还免除了对客户进行信用评级和额度授信的繁杂流程,业务分单处理,手续简化、流程快捷。通常情况下,自客户提供完整有效申请材料之日起5个工作日即可完成贷款审批。

## 抵押物要求放宽

“一般情况下,用于抵押的商品住宅和商用物业使用年限不能超过15年,厂房使用年限不能超过10年。”刘晓莉说,考虑到客户的实际需求,建行“速贷通”业务放宽了对抵押物的要求,商品住宅和商用物业使用年限放宽至20年,厂房放宽至15年。”此外,一些企业提供第三方产权的抵押物向银行申请融资是不被接受的。“速贷通”业务对抵押物不设这一限制,降低了企业提供抵押物的难度。”刘晓莉说。

“速贷通”业务还基于客户提供的有效抵(质)押担保或第三方保证,在审核企业基本生产经营情况和还款能力的基础上,不对企业设置任何准入门槛。



# 债权转让公告

我单位有意公开转让下列债权:

债权1: 本金2865万元及利息,担保方式为:煤炭质押+保证人连带责任保证,质押物(煤炭)存放于鹤壁市鹤山区韩林涧产业园区,数量大约为:510万吨。

债权2: 本金1900万元及利息,担保方式为:煤炭质押+保证人连带责任保证,质押物(煤炭)存放于鹤壁市鹤山区煤炭工业园区,数量大约为:

6.67万吨。债权3: 本金1970万元及利息,担保方式为:煤炭质押+保证人连带责任保证,质押物(煤炭)存放于鹤壁市鹤山区韩林涧产业园区,数量大约为:5万吨。

有意竞买者,请联系白先生,电话:13903832798。

广发银行股份有限公司郑州分行 2015年8月14日