



淇河家政有限公司总经理张珂:

有梦想敢拼搏 生活会更好

□本报记者 牛蕾

3月14日,记者来到淇河家政有限公司,见到了刚从市残联汇报完帮扶贫困家庭工作回来的张珂。眉清目秀,身材娇小的她,身穿红色外套,妆容干净。张珂,淇河家政有限公司总经理,2004年创办了我市第一家专业家政服务公司。在创业之路上,她披荆斩棘,克服重重困难,闯出了一片天地。

凭一股拼劲儿和优质服务赢得口碑

张珂出生在一个矿工家庭,2岁时,母亲因病去世,父亲一人将4个孩子养大。家庭的贫寒和母爱的缺失,练就了她不服输的性格,让她在面临挫折时能冷静思考,从容应对。

“2004年,我市的家政行业

还是个空白,大多是小作坊式的,做家政保洁的人也都是拿着旧报纸、拖把去客户家里打扫,特别不正规。”张珂说,抱着试试看的态度,她决定自主创业,做一家正规的家政公司,给大家提供优质的服务。张珂先期到外地家政公司接受培训,学习家政清洁方式和用具使用方法,之后在淇河家政租了一间门面,创办了淇河家政有限公司。

公司好开经营难。在公司创办最初的3个月里,没有业务,连续跑单成了常事,每个月300元的房租让张珂一筹莫展。但凭着一股不服输的拼劲儿,她咬牙坚持了下来,通过发传单、做广告等方式,不断扩大公司的知名度,让更多人知道了淇河家政。

“我一直严格要求员工,每次入户打扫都要统一着装,穿工装戴胸牌,入户前我会给他们进行培训,告知他们哪些是

禁止做的事情。”张珂说,也正是这样的高标准,给客户留下了良好的印象,公司迎来了接连不断的业务。

城市发展带来新机遇,业务项目逐步拓展

“2005年,不少人在淇滨区买房,他们装修好了房子让我们去打扫,张珂和我们一起带上清洁工具,骑着摩托车从山城区风尘仆仆地赶到淇滨区,去客户家一干就是一整天,晚上还要再骑摩托车赶回去。”公司的老员工李秀平谈起那段日子,记忆犹新。

淇滨区的快速发展为公司带来了发展机遇。“不少企事业单位搬至淇滨区,楼高了,办公场所大了,保洁的工作量也就大了,有些单位找到了我们,将单

位的保洁工作交给我们做。”张珂说,公司开始承接单位保洁、外墙清洗业务,随着业务量的增加,公司效益大幅提升,员工也越来越多了。

随着市场需求多样化,淇河家政业务项目也在逐步拓展,目前已有单位保洁、物业管理、园林绿化、母婴护理等20余种,并在全国拥有10家分公司。

2016年12月,张珂牵头成立了鹤壁市家庭服务业协会,被家政同行推选为会长。2017年,协会在张珂的带领下规范了行业标准,组织会员单位参加各种学习培训,提高家政行业经营者综合素质和经营能力,截至目前,已有60余家公司成为会员单位。

“我要帮助更多的姐妹实现梦想”

“明确目标,朝着实现人生

价值的方向前进,每天才会过得充实。”张珂用这样的信念激励着自己,带领员工通过努力创造人生价值。“公司发展壮大了,我没有忘记自己应尽的社会责任,我要帮助更多的姐妹实现梦想。”张珂说。

淇河家政有限公司90%的员工是下岗失业人员、建档立卡贫困人口等,张珂深知他们的艰辛与不易,创业13年来,从未拖欠过员工工资;每年都对于子女考上大学的贫困职工发放助学金;定期对员工进行岗位提升培训,提高他们的就业能力和业务水平。

“下一步,我会继续帮助贫困家庭,为他们免费提供技能培训,给他们联系工作,让他们也能通过自己勤劳的双手奋斗出幸福的生活。”说起新目标,张珂目光坚定,信心满满。

市文泰电子商务有限公司负责人王文泰注重产品创新拓宽销路

按需定做舞蹈鞋 日订单量1500双



工人在剪裁舞蹈鞋鞋帮。

□本报记者 赵静 文/图

“钱挣多挣少无所谓,能实实在在为乡亲们做点事儿,心里才踏实。”3月15日,记者在淇县民鑫电商孵化创业园见到了文泰电子商务有限公司负责人王文泰。文泰电子商务有限公司是一家线上线下同步销售舞蹈鞋的电商,有两条舞蹈鞋生产线,目前日订单量已达1500双。

“利用专业特长和乡亲们一起做点实事”

王文泰大学学的是电子商务专业。“当时没意识到电商的前景会这么好。”王文泰说,2008年大学毕业后,他没有选择做电商,而是开了一家冷鲜肉店铺。

虽然店铺生意还算不错,但王文泰觉得“人不能太安逸了,

得时时刻刻找点事儿干,这样的生活才有意义”。

卖了两年猪肉,王文泰又做起了建材生意。做了两年建材生意,他才把目光转向了他的大学专业——电子商务。

“我当时就想把自己的专业捡起来,利用专业特长和乡亲们一起做点实事。”王文泰说。就这样,2015年年底,王文泰到淇县民鑫电商孵化创业园开公司做起了电商生意。随着生意越做越大,该公司为60余名农村留守妇女提供了工作岗位。

“在这里上班,俺就不用出去打工了,又能挣钱又能照顾家人。”在文泰电子商务有限公司的生产车间里,员工蒋宁告诉记者。

这趟武汉之行,王文泰20个小时没合眼,回来后按照客户要求再次修改样品,最终用诚意和质量打动了对方。

今年3月10日,对方不但订了2000双舞蹈鞋,还表示准备将全年10万双舞蹈鞋的订单交给王文泰。仅仅过了10天,对方就又发来了5000双舞蹈鞋的订单。

业务,“客户”让我们交2000块钱保证金,我们就交了,可交货后货款迟迟不到,再去山东就找不到那个人了,保证金也打了水漂儿。”

这件事并没有浇灭王文泰的创业热情。

前些日子,武汉的一位客户打电话要货,他们连夜带着舞蹈鞋样品赶了过去。客户看货后表示不太满意,他们立即按要求修改,可客户还是不满意。“我当时虽然很失落,但还是没有放弃。”王文泰说。

随着产品质量的不断提高,加上优质的售后服务,文泰电子商务有限公司的订单越来越多。“现在我们每天有1500双舞蹈鞋的订单。为保证产品质量,我们不接过多订单,前些天我们已经推掉了8000多双舞蹈鞋的订单。”王文泰说,“下一步,我们准备扩大生产线,这样一来还能再为10多名留守妇女提供工作岗位。”

“刚开始一个月也卖不了

给舞蹈鞋上色绣花,创新款式打开销路

“刚开始一个月也卖不了

我市水果电商“果大侠”贴心服务赢得口碑

送上门让您尝 不合口可退货



王科在检查水果是否新鲜。

□本报记者 牛蕾 文/图

3月20日,记者走进淇县“果大侠”水果电商仓库时,创业者王科刚接到一单生意。30岁的他戴着一副眼镜,穿着印有“果大侠,只给爱自己的人”10个字的工作服,在检查水果是否新鲜。

他从保鲜柜中拿出一些橙子仔仔细细检查,确定没问题后才装箱。

2015年冬季,乘着“大众创业、万众创新”的东风,王科从郑州返乡和朋友一起创业,做起了水果电商生意。经过两年多的经营,日均销售额已达5000元,为1万余人次上门送过水果。

适应客户需求,调整营销模式,扩大客户群体

创业初期,为了避免水果电商生意和实体水果店铺出现同质化竞争,他们将商品定位为进口的中高端水果,采用微信商城营销模式,提供送货上门服务。

“刚开业时,为了提升知名度,我们策划了一系列营销活动。”王科说,通过开展“加微信送水果”“满89元送围裙”等优惠活动,他们迅速积累了3000多名潜在客户。

“有了这么多潜在客户,我们就一心想着将他们变成我们的稳定客户。”王科说,他们知道,在社交网络上销售水果,在有一定关注量的基础上,销售量增长得确实很快,但实现规模化是更大的挑战,如果销售、售后出现问题,客户流失得更快。

通过积极宣传,店铺熬过了最初的订单空白期,经营慢慢有了起色。

在销售过程中,王科等人研究客户的下单方式发现,相比微信商城自主购物模式,客户更喜欢直接通过微信聊天窗口下单、付款。

服务业就是要迎合客户习惯,他们店铺的营销方式转向了大众普遍接受的微商销售。

2016年,为进一步提高店铺知名度,扩大客户群体,王科等人在淇滨区选出5家幼儿园,每年免费送给幼儿园的孩子每人一个蛇果。

“一个蛇果加包装需要2块多的成本,我们每年要送出5000多个蛇果。”王科的合伙人之一王玉力说,如今,不但他们成了这5家幼儿园的水果供货商,一大批幼儿园孩子的家长也成了他们的客户。

无条件退货、专业骑手送货……贴心服务使订单量持续增长

“由于一个人一个口味,我

我市残疾人脱贫攻坚暨精准康复行动、家庭无障碍改造现场推进会召开

瞄准精准康复 助力脱贫攻坚

本报讯(记者 陈海寅 范鑫)“为了更好地开展助残工作,我们村实行村干部与重度残疾人‘一对一’帮扶的举措,实施家庭医生签约项目,并成立残疾人协会、筹建残疾人康复站……”3月22日清晨,在鹤壁市淇山区沙锅窑村,村干部向我市残联部门工作人员介绍了该村残疾人脱贫、康复工作的开展情况。

当天,市残联在淇山区组织召开我市残疾人脱贫攻坚暨精准康复行动、家庭无障碍改造现场推进会,各县区残联有关人员参加了会议。大家先后到鹤壁市淇山区沙锅窑村、鹤壁镇集东头村走访参观,详细了解残疾人脱贫、康复工作开展情况。

“去年5月,我们村开展了残疾人家庭无障碍集中改造试点工作。

我肢体残疾,我家门前的台阶就改成了坡道,还安装了扶手。”东头村村主任王付生说,村医每月都会给他检查身体。

推进会上,鹤壁市、淇县残联有关人员交流了工作经验,市残联有关负责同志对我市今年的残疾人脱贫攻坚暨精准康复行动、家庭无障碍改造工作进行了安排部署。

“今年,我们要通过精准化识别、个性化服务、精细化管理,持续推进残疾人精准康复行动各项工作落实,有需求的残疾儿童和持证残疾人接受基本康复服务覆盖率要大于75%,对有康复需求的建档立卡贫困残疾人服务率要大于80%。”市残联党组书记、理事长张海军说。



鹤煤三矿女工邓宝英:

勤劳能干心眼儿好 对待工友像亲人

□本报记者 张婷媛 通讯员 许宏勃

当辛苦一天的矿工回到自己的房间,看到拆洗一新的被褥、缝好的纽扣、叠好的衣服,瞬间就会觉得身心温暖。

5栋楼,359个房间,每天打扫卫生、缝补衣物,今年48岁的鹤煤三矿后勤服务中心旅馆化楼班班长邓宝英,每天带领16位服务员干的工作看似平凡,却必不可少。

去年8月份的一天,鹤煤三矿旅馆化楼东楼卫生间的便池堵塞,散发着恶臭。邓宝英过来后,二话没说,走进卫生间就开始疏通。由于堵塞严重,靠水冲洗根本解决不了问题,邓宝英只好找来铁丝伸进去,将污垢一点一点往外掏,直至下水道畅通。

“不管多脏的活儿,邓班长说干

就干,一点儿也不含糊。”该矿后勤服务中心旅馆化楼组长李秀齐这样评价邓宝英。

邓宝英去年先后组织召开班组长会24次,进行消防器材安全检查48次,文明卫生自检56次,先后带领服务员为职工洗床单、被罩数百套,为职工缝衣缀扣近600人次。

邓宝英不仅对工作热心,她还竭尽全力为职工办实事,用奉献谱写敬业之歌。服务员冯金平因病住院做手术,邓宝英得知后第一时间带着慰问品前去看望。冯金平感激地说:“邓班长不仅能干,而且心眼儿好,待工友像亲人一样。”

一分耕耘一分收获。近年来,邓宝英多次被鹤煤公司三矿评为先进工作者、先进女工、优秀党员、模范班组长、优秀协管员等。

工行主题宣传之 工行温度

工行鹤壁中山支行

客户行动不便 员工背其进出大厅

□本报记者 汪丽娜 通讯员 杜赛 李艳红

“工行服务就是好,确实是值得信赖的银行。”3月9日,工行鹤壁中山支行大厅里,一位女士握着大堂经理赵红军的手,连声称赞。

这是怎么回事儿呢?原来,这位女士在遇到困难时得到了工行人的帮助。按照工行河南省分行统一安排,工行鹤壁分行于今年3月开展了“岗位学雷锋,奋斗行”主题实践活动,号召全体员工将雷锋精神融入日常工作之中,想客户之所想、急客户之所急。

3月9日下午4时左右,赵红军在营业厅巡视时看到一位60岁左右的女士在柜台前焦急地一遍一遍输着密码,还自责地说:“我太没用了。”

看到客户遇到麻烦,赵红军主动上前询问情况。这位女士告诉他,她拿丈夫的退休工资存折取款,却忘记了密码。

“没关系,只要你丈夫本人带上身份证,来银行柜台办理密码重置就可以了。”赵红军忙安慰道。

可是,这位女士看起来还是很

为难。原来,她丈夫就在大厅外不远处的车上,他们从汤阴来我市一家单位办理退休手续,可丈夫双腿残疾,拄着双拐才能慢慢挪动。“营业厅门前有十几级台阶,他很难走上来。”这位女士说。

“没关系,我去背您丈夫进来,放心吧。”了解情况后,赵红军爽快地说。他来到客户车旁,弯腰背起这位女士的丈夫进了营业厅,前台工作人员迅速为其办理了相关业务。

“你们的服务太好了,我从来没有享受过这么好的服务。”这位女士的丈夫十分感激,非要拿出钱来感谢在场的工作人员。

“这是我们工行人应该做的,你的心意我们领了,但钱不能收。”赵红军微笑着说。办完业务,赵红军又把这位女士的丈夫背到了车上。

自开展“岗位学雷锋,奋斗行”主题实践活动以来,工行鹤壁分行迅速形成了学习雷锋精神、弘扬雷锋精神、实践雷锋精神的浓厚氛围,全体员工都把雷锋精神融入

到本职工作中,背行动不便的客户、捡到客户钱包主动归还等好人好事不断涌现。

我市福利彩票再出大奖

一彩民玩游戏中得25万元奖金

本报讯(记者 陈海寅 范鑫)3月25日晚,位于淇滨区九州路中段的中福在线销售大厅内,一名彩民在玩连环夺宝游戏时,玩到第三关中得这款游戏最高奖,奖金达25万元。

这已是该销售大厅今年的第三个25万元大奖。早在去年,该销售大厅就因为频频出大奖而被福利彩票彩民称为“彩民福地”。

“早就听说这个销售大厅容易出大奖,我没事儿了就玩玩两把碰碰运气。福利彩票的发行宗旨就是

扶老、助残、救孤、济困,中奖了是运气好,不中奖也能给社会做贡献。没想到,好运真就降临到我身上了。”中奖彩民兴奋地说,“我今后还会继续关注福利彩票,希望这个销售大厅的中奖率能一直保持下去。”

据悉,这是今年我市福利彩票中出的第六个17万元以上的大奖。第二个、第三个大奖是福利彩票双色球一等奖,出自位于淇滨区大伾路北段的一家福利彩票销售网点,总奖金高达1400万元。