

漯河市3月份十大创业精英(一)

七名精英携手投身社区养老

文/本报记者 姚晓晓 图/本报记者 杨光



海河社区日间照料中心发起人团队

赵丽秋是漯河餐饮界名人,从业近20年,经她手火起来的饭店有很多。然而,在感知社会养老诸多问题后,开始投身社区养老服务行业。如今,赵丽秋和几位志同道合的朋友(邱新会、李素娥、刘玉婷、薛海亮、李宁、郭子源)共同发起创办的第一个日间照料中心——海河社区日间照料中心已于去年年底交付使用。

投身日间照料

当儿女不在身边时,居家老人想要订餐、洗澡、聊天时没人陪伴怎么办?如今,在黄山路阳光世纪苑小区,新成

立的海河社区日间照料中心就能让老人在家门口享受到生活照料、康复理疗、文化娱乐等专业服务。

走进海河社区日间照料中心,记者就被小院清新自然的环境所吸引。负责人赵丽秋告诉记者,“百善孝为先。近年来,身边有很多年轻人因为工作忙,白天没有时间陪伴老人。为了让老人在白天老有所乐,就和朋友一起策划了几个,建成了这个日间照料中心。”

谈起创办日间照料中心的原因,赵丽秋告诉记者,在饭店时,一些顾客常问她能否为老人量身订做营养餐,还有顾客要求将配餐送到家中。于是,赵丽

秋便有了在社区开办日间照料中心的想法。为了解决老人洗澡难题,她还在照料中心设置了无障碍淋浴区。

让老人乐享晚年

日间照料中心设有书画室、棋牌室、图书室、康复大厅等,有社工专人负责照料老年人的日间生活。在认知症训练室,记者看到里面摆放着整洁的茶具。据介绍,这里会有专门的医生为有认知障碍的老人进行提前干预,以延缓他们病情的发展。

“这里每天都会开展各类有益于身心健康的娱乐活动,像书法、绘画、棋牌、唱歌、跳舞等。还会为老人举办生日聚会,尽量扩大老人的生活半径,丰富老人的社交圈子。”赵丽秋说,这些活动能够消除老人的不良情绪及孤独感,让老人乐享晚年。

记者还看到,在多功能厅的展示架上摆着五常大米、玉米胚芽油、一加面粉等食材。赵丽秋告诉记者,这些都是为老人们精心选择的,因为不少老人患有高血压、糖尿病等疾病,所以他们会根据老人的健康情况去合理安排膳食。

“目前已经有几十位老人报名了,我们也为他们建立了健康档案。”赵丽秋说,“五一”假期结束后,报过名的老人就可以到这里享受属于自己的老年生活了。

20年不忘初心 他让梦想照进现实

文/本报记者 于文博 图/本报记者 杨光



漯河市天衡机械有限公司总经理 王华锋

王华锋,郾城区孟庙镇八里村人,白手起家,一路奋斗拼搏,终于让梦想照进现实。他先后成立了漯河市天衡机械有限公司(以下简称天衡机械)和漯河新号湾电商产业园。“作为一个创业者,作为一名共产党员,在实现了自己的理想后,我想通过努力创造更多的就业机会,为漯河留住更多的人才,回馈养育我的家乡。”王华锋说。

天道酬勤 理想花开

王华锋言谈儒雅,行为举止温和

亲切,39岁的他从2000年毕业后就开始创业。当年,他向养殖户销售饲料时发现了商机,开始销售小型饲料粉碎机,从此迈入了机械行业。为了升级产品,他花费数月时间研发出饲料粉碎一体机,并投入生产和销售。2001年,在孟庙镇八里村三间门面房内,王华锋创立了漯河市孟庙八里机械。当时企业生产规模小,请不起工人,他就自己跑业务拉订单、制作产品、为客户安装。

2007年,王华锋在阿里巴巴开办了自己的第一个电商店铺,正式迈入了互联网销售行列。2010年,为了扩大销售,他组建了电商销售团队。随后几年,他又把店铺开到了多个平台,产品销往全国各地,甚至走出国门,销量倍增。

2014年,天衡机械正式注册成立,主要开展国际进出口业务。天衡机械的成立,意味着自主研发的各类机械产品正式打入了国际市场。2019年,漯河新号湾跨境电商产业园成立,产业园可以为电商创业者提供资金、技术、设备等支持,目前已有30多家电商团队入驻。

从小作坊到如今占地70亩的集团公司,从一个人单打独斗到拥有一百多名员工,王华锋一步一个脚印,为企业打下了坚实的基础,用汗水浇灌

了理想之花。

免费培训 助力创业

在新号湾电商产业园内,王华锋会定期举办免费的电商培训活动,为创业者实现梦想提供支持。有一位多年在外工作的老乡,因家庭原因回到漯河,但工作不如意,做生意又赔本,后来接受了产业园免费的电商培训后,回家开了一个网店,每天都有几百元的收入。

“漯河发展离不开人才支撑,我希望通过努力,帮助更多创业者,吸引他们在漯河发展,也为一些面临困境的传统企业提供更多发展的可能。”王华锋说,2016年,公司成立了“希望工程天衡教育基金”,每年都会开展助学活动。捐助活动中,有孩子为我系红领巾,每次我都很感慨,希望他们成才,为漯河的发展增添更多力量。

“目前,我们正在打造电商物流园,为企业后续发展提供支撑。”王华锋告诉记者,一路走来,创业路上有苦也有甜,但他相信天道酬勤,他愿意将自己的经验分享让更多有创业梦想的人,为漯河吸引、培养、留住更多优秀人才,用责任和担当,为家乡的发展添砖加瓦。

用匠心做企业 引领行业发展

文/本报记者 于文博 图/本报记者 杨光



漯河浩天装饰工程有限公司 张兵

“我希望每个人都能住上健康、生态的家。”立足家装行业十几年,漯河浩天装饰集团董事长张兵的初心一直未改,他把整个家装理念带入漯河,用工匠精神经营企业,用极致贴心服务客户。

一颗匠人之心 不断完善企业管理

浩天装饰集团成立于2010年。公司成立之初,就提出了整体家装的理念,当时漯河的家装市场以“散装”为主。张兵在创业之初经历了不少挫折,由于他的坚持,浩天装饰渐渐获得了客户的认可,浩天装饰的名气在漯河家装行业越来越响亮。浩天装饰“整装”的理念得到了越来越多客户和同行的认可,浩天装饰也从原本100多平方米的店面,发展到拥有2000多平方米店面和3000多平方米仓库的大企业,员工人数从原来的6人发展到近300人。

一个企业的内在品质与它的创立者息息相关。张兵是一个信奉标准的人,浩天装饰也和他一样,有着系统的、专业的运行模式,设计、施工、售后等每一个环节都有严格的标准。在与客户签订合同时,张兵要求“闭口合同零增

项”,客户只需付清合同上的钱款,其他人不得以任何理由再向客户要求加钱。在施工环节,张兵将工程分为几个阶段,每个阶段完工后,不仅公司的检验部门要去查验收,还会请客户进行打分,满分十分,一旦客户的打分低于八分,就会让施工人员进行修整,直到客户满意,才进入下一个阶段。

一份真诚之心 为客户打造温馨之所

家装行业中,企业在原材料的使用、施工方式的选择上,都有着多种选择。为了确保施工和服务质量,张兵放弃了省时省力的工程分包模式,组建了施工团队,亲自代理了许多知名品牌的家装产品,为客户提供一条龙服务。“漆料选择具有‘蓝天使’环保标志认证的,电线选择具有70年使用寿命的,每一个都是经过精心考察、对比过的。”张兵介绍,之所以精挑细选,就是为了保证施工质量,为了让客户的家更健康、更生态、更实用。

每接到一份订单,张兵都要求员工以装修自己新家的态度,站在客户的角度去工作。在浩天装饰的大门口,挂满了锦旗,这些都是客户们送的,他们用这种方式表达着对浩天装饰的满意和赞赏。在近日恢复营业后,有客户反映家中需要修整,浩天装饰要求施工人员在做好防疫措施后再上门服务,并为客户送去了口罩。

良好的质量和服务,赢得了消费者的信赖,虽然受到疫情影响,但浩天装饰今年的订单量仍然与去年同期持平且略有增长。“这些订单代表着客户对浩天装饰的认可。”张兵说,经营企业要务实,要踏实,他和他的团队会坚守承诺,对消费者负责到底。

怀揣创业梦 一路不停歇

文/本报记者 于文博 图/本报记者 杨光



海旭服饰总经理 赵海旭

33岁的赵海旭是一位年轻的创业者,2016年创办了河南海旭服饰有限公司。从一个农村少年到年销售额五六百万的企业老板,海旭服饰这家用赵海旭名字命名的公司,饱含着他的梦想和执着。他告诉记者,“振兴民族品牌,让我们的品牌走向世界,在世界舞台上大放异彩是我一直以来的梦想。”

坚守创业梦想 一直在路上

海旭服饰是一家专门制作团体标志服的企业。一年四季,只要在公司,赵海旭都身穿印有“中国海旭”字样的工装,在他看来,这既是一种宣传,也是勉励。赵海旭家在周口市商水县西沟村,2008年大中专毕业后,有客户反映家中需要修整,他毕业后到漯河一家服装厂做起了销售,从此踏入服装行业。

赵海旭性格坚韧,工作起来拼尽全力。2010年,他开始尝试自己创业。2012年,他和所在公司的老板成了合伙人。2016年,他注册了海旭服饰,此后又开了分公司,有订单,张兵说,经营企业要务实,要踏实,他和他的团队会坚守承诺,对消费者负责到底。

2020年春节,突如其来的新冠肺炎疫情让很多行业陷入困境,赵海旭的公司也因此受到影响,但他积极应对,充分利用互联网,将疫情的影响降至最低。疫情期间,海旭服饰利用原有的网上销售渠道保持营业,并且开发了两个销售小程序,扩大销售面,争取到了更多的客户和订单。“这次疫情影响了我们10%到20%的销售,现在基本上已经恢复到疫情前的水平,甚至订单比以前更多了。”赵海旭说。

一路披荆斩棘 辛劳并快乐着

创业的过程是艰辛的。创业的前两年缺少客户、缺少资金,几次赔本,为了继续自己的创业梦,赵海旭空闲时就去兼职,把兼职挣的钱补贴到生意上。“受到几次比较大的打击后,我也想过放弃,但总想着再试试,再坚持一下,就这么一步步走过来了。”说起往事,赵海旭有些动容。他告诉记者,自己其实是一个不爱与陌生人打交道的人,但创业初期,为了争取更多的客户,他每天要走访五家以上的公司。

为了更好地经营公司、服务客户,多年来,赵海旭对服装款式、面料、制作方法等都了如指掌,看到一件衣服,他脑海中就会浮现出这件衣服的适合人群、成本价格、市场销售价格等信息,而这些都源于他每天不间断地关注行业信息和更新知识储备。“一个经营者,当然要时刻关注行业动态,抓住商机,适时调整经营策略。”他说,“我每天要工作十几个小时,但干自己喜欢的事,不管怎么样,心里都高兴。”

“现在对我来说,只是一个开端。我今年给自己定下了一个目标,要在40岁之前,将公司的产值增加到一个亿。”采访中,赵海旭告诉记者,在创业的路上,他的大船刚刚起航,他会朝着梦想的方向一路劈波斩浪。

一个读书APP 影响一座城

文/本报记者 尹晓玉 图/本报记者 杨光



“樊登读书”漯河运营中心负责人 闫攀峰

闫攀峰原本是一名IT男,在遭遇职场瓶颈并面临家庭关系和亲子教育的困顿时,他偶然间下载了一个叫“樊登读书”的APP。通过听樊登读书,他解开了很多日常生活和工作中所遇到的困惑,也获得了很多解决现实难题的方法。如今,“听书”阅读的模式不仅让他成就了自己的事业,也正在让更多的漯河人爱上读书,从读书中受益。

读书APP 蕴藏大能量

闫攀峰在一家科技公司从事网络优化工作多年。因网络技术的日新月异,随着年龄的增长,常感力不从心,同时家庭关系和子女教育等问题,也令他倍感困惑。2015年,他在好友的推荐下,下载了“樊登读书”APP,并花365元买了一年的会员,闲时听一些自己喜欢的书。慢慢地,通过听樊登读书,他在家庭、事业和教育孩子等方面都受益匪浅。

2017年,闫攀峰决定辞职,在漯河做“樊登读书”项目的推广运营。“我希望更多人通过读书有所收获,有所成长。”谈到创业的初心,闫攀峰说,如今,人们的生活节奏越来越快,很多人想读书但面临

没有时间、不知道读什么书、读书效率低等问题,而“樊登读书”APP恰好解决了这些问题。

“樊登读书”是一个3000多万人都正在用的读书APP。樊登老师把一本书中的精华内容整理出来,录制成音频、视频、图文等,用户在1个小时左右就能了解、汲取一本书的精华。如今,在这个APP里,由樊登解读的书籍已有270多本,主要涵盖心灵、管理、职场、家庭、人文、创业等方面。

“通过听樊登老师读书,不仅可以收获心灵的宁静,还可以解决现实中的难题,比如怎么与孩子相处、怎么与爱人相处、怎么把事业做好等。”闫攀峰说。

“听书”成为新时尚

如今,闫攀峰在漯河推广“樊登读书”APP已3年,“樊登读书”从几乎无人知晓,到如今每年有4000多名付费会员。同时,闫攀峰和广大书友还举办了300多场读书和分享活动,让3万多人从读书中受益。如今,提起“樊登读书”,很多人赞不绝口。

“我加入‘樊登读书’是在去年年初,当时婚姻进入疲惫期,加上孩子叛逆,感觉痛苦不堪。机缘巧合下载了‘樊登读书’,听完樊登老师的《亲密关系》,我泪流不止,感觉就像在剖析自己的婚姻。后来,我又听了《正念的奇迹》《好妈妈胜过好老师》《正面管教》等书,学到了很多经营婚姻和教育孩子的方法。如今,我的眼界越来越宽,越来越理性,家庭也越来越幸福。”一名读者告诉记者,她自己也没想到,带给她幸福的竟然是一个读书APP。

“能够引起人们读书的兴趣,能给大家的生活、工作带来改变,是我们团队孜孜不倦的动力。”闫攀峰说,他的目标是带动10万漯河人爱上读书,为书香漯河贡献力量。

我们都是追梦人

展示创业人物风采 传递致富榜样力量
主办:漯河日报社 漯河市创业办 漯河创业联盟