

漯河市3月份十大创业精英(二)

18年只专注于“富安娜”品牌

■文/本报记者 张玲玲 实习生 朱培英 图/本报记者 杨光



富安娜漯河店总经理 张红旗

18年来,富安娜漯河店创始人张红旗始终如一,只专注于“富安娜”品牌;18年的风雨兼程,张红旗凭着自已的强大实力和“富安娜”的卓越品质,演绎了一段家纺行业的佳话:漯河地区乃至豫南地区最大的家纺店、河南省内最大的婚庆馆、连续四年河南省内销量第一,首创了免费为VIP客户提供床品清洗、杀菌、除螨、存储服务……这一切的背后,都凝聚着张红旗的心血,写满了张红旗对“富安娜”的挚爱。

视“富安娜”为生命

绚丽多彩的颜色、柔软细腻的面料、式样不一的花形、富有诗意的名字……进入富安娜辽河路店,高贵典雅的床品令人大饱眼福。“正是被‘富安娜’别出心裁的工艺、设计和花色所吸引,我当初才选择了它。”提及与“富安娜”的结缘,张红旗如是说。2002年,喜欢摄影和美术的他,带着积蓄来到漯河,打算开一家照相馆,但由于计划被打乱而不得不放弃。经过考查,他最终决定加盟“富安娜”,将高品质的床品带到漯河。为了给漯河市民带来别样的购物体验,张红旗可谓挖空心思。考虑到被罩、被褥等床品不易清洗,他特意开设了一个干洗店,免费为顾客清洗。2018年,他引进了除螨仪,义务上门为VIP客户提供除螨服务。“我们是服务行业,就要做好服务。”张红旗说。

多年来,张红旗始终视“富安娜”为生命,精心地呵护、爱护着它。“让退货像购物一样自由。”张红旗是这样说的,也是这样做的。他从心底对“富安娜”的敬畏,也为他赢得了良好口碑。

视责任为己任

如今,富安娜漯河店共有近二十名员工。“让每一位员工都过上好日子”是张红旗的理想,作为负责人,他深感责任重大。

平时,张红旗对每位员工都充满仁爱之心,又坚持高标准、严要求。他为每位员工配备一部手机、两张手机卡、每月补贴30元话费,并对家庭困难员工给予经济照顾;每月,他都要查阅员工工资表,关注收入最低员工,并询问具体原因,对其进行有针对性的指导,帮其快速成长。张红旗说:“‘富安娜’不招收优秀的员工,只培养合格的老板。我严格要求每一位员工,必须按照店长的标准去做。所以从我们这里走出去的员工,都相当优秀,很多都独自创业成为老板了。”

张红旗有很强的社会责任感,在新冠肺炎疫情防控期间,他为我市5所医院捐赠了200条、价值19.6万元的羊毛被。“有国才有家,才有我们企业发展的空间,当国家遇到困难时,我必须尽一份微薄力量。”张红旗掷地有声地说。

做好“易企帮”文章 助力企业大发展

■文/本报记者 于文博 图/本报记者 杨光



河南“易企帮”咨询有限公司总经理 刘玉可

创立河南“易企帮”商务咨询有限公司,不仅是在完成刘玉可的创业理想,也是在为创业路上充满疑惑的创业者提供帮助。易企帮的服务范围就是为企业提供各种咨询服务,致力于打造助企、帮企的金字招牌,为创业者提供全方位、多角度的服务。

以服务质量的提升 打造品牌

刘玉可给自己的公司命名为“易

企帮”,并在国家商标局成功注册,成为行业中为数不多的、拥有独立服务品牌的企业,易企帮包含帮助企业容易发展之意,也有人生旅途中的所有遇见者在一起互相帮助含义。易企帮可为企业提供公司注册、财税服务、商标专利、认证许可等企业全程“一站式”咨询策划服务,让企业在易企帮能得到更多的服务和帮助。通过不懈努力,公司从开始时的一百多位客户到如今每年服务各种类型客户数千户。

公司的发展离不开优质的服务,服务质量的好坏也影响着公司的口碑。创业以来,刘玉可一直致力于提升公司服务水平,提升团队的业务素质。很多小微企业创业者起初不懂得怎样给企业命名,行业属性怎样界定、注册资金怎么核定,稍有不慎,就会为后期发展带来很多不便。刘玉可和他的团队时刻保持学习心态,时刻关注各行业的发展动向,为创业者提供更加贴心的企业发展规划。贴心周到的服务赢得了众多客户的信赖,通过他们的宣传和介绍,又有更多的企业成为易企帮的客户。

把客户当成朋友 用心服务

“我们把客户当成朋友,只要有

客户咨询,我们都会制订出最符合他们企业发展的策略,并且落实到每一个实践的环节。”刘玉可说。

在刘玉可的办公桌上,放着几袋面包,他告诉记者,这是该客户的产品从品牌命名到食品许可办理,再到市场销售,他和他的团队都全程参与,如今该企业发展良好,成为“易企帮”的长期客户,他与该企业的老板也成了互相信赖的朋友。

随着客户的不断积累和对客户的深入了解,他发现客户之间有很多可以互相借用的资源,为此他又成了“月老”,为客户牵线搭桥,帮助他们合作发展。2019年,漯河市财务服务行业协会成立,刘玉可作为负责人之一,他不仅用实际行动积极推进行业发展,同时也为服务企业提供了更多资源。

“做企业要有诚意,真诚对待每一位客户,我们希望能给客户带去实实在在的帮助,希望更多的企业在我们的帮助下顺利发展,为漯河的经济发展提供更多的动力。”刘玉可说,他们会努力将“易企帮”做精、做强,使它真正成为一个金字招牌,为更多的企业提供服务和帮助。

小程序大商机 “90后”小伙用汗水浇灌梦想

■文/本报记者 王培



河南美派网络科技有限公司总经理 李军奇

在我们的生活中,不少人都体验过微信小程序的方便快捷,点餐、玩游戏、叫外卖……我市一位“90后”小伙,就从中看到了这个市场的广阔前景,并通过努力和拼搏开启了自己的创业之路。

发现商机踏上创业路

日前,在位于市区人民路美盛大厦写字楼的办公室里,29岁的李军奇正和一群年轻人围在一起,讨论为客户开发制作的微信小程序。“微信小程序不需要下载,不占用更多的手机内存,用完关闭即可,不需要删除,使用起来很方便……”忙完工作,李军奇向记者详细介绍起微信小程序。

1991年出生的李军奇,一直对计算机技术很感兴趣,他从技校毕业后到南方打工,从事了一个和专业毫不沾边的工作。虽然工作很稳定,但因为父亲身体不好,李军奇后来便辞职回到了家人身边。2015年,回到漯河的他,一边打工,一边关注互联网新技术。2017年5月,他看好微信小程序市场,带着一股冲劲,成立了河南美派网络科

技有限公司,准备一展身手。“从微信小程序上线,我就特别关注它,那时候,我一边打工,一边研究学习小程序制作。”李军奇说,他利用业余时间学习新技术,有时候一学就是几个小时,甚至通宵。

看准目标坚持走下去

公司成立后,因为没钱租写字楼,他就把自己租住的、位于泰山路房子当成了办公室。在网上做了推广之后,逐渐有顾客与他联系,想要寻求合作,但看到他简陋的“办公室”后,一些人打起了退堂鼓。“可能怕不靠谱吧!”提起当时的情景,李军奇感慨地说。

签下第一单生意后,他激动万分,并用心做出好产品,为顾客做好服务,赢得了顾客信任。慢慢地,订单多了起来。2018年,他把办公室搬到了美盛大厦,并招聘员工,组建了自已的团队。创业之路不是一帆风顺的,最艰难的时候,公司连着三个月没有接到一单生意,员工也一个个离开,深受打击的他也曾想过放弃,但最终还是坚持了下来。“没有什么事是能随随便便成功的。”他这样告诉自己,只要看准目标,就要坚持走下去。

对不熟悉小程序的客户,他们会上门手把手教会客户如何操作,客户在使用过程中遇到问题他们也会第一时间帮助解决。凭借口碑相传,公司吸引了越来越多的顾客,还与不少本地及外地的商家达成长期合作战略。“我们和艾柠檬、伟诚电器等一些本地商家都有合作,我也准备把发展重心放在漯河,这样能更好地为客户做好后期服务。”李军奇说,“目前微信小程序市场需求量还是挺大的,不少企业、商家对于小程序的需求越来越多,我们也希望通过我们的努力,为更多的商家带来更多的收益。”(图片由本人提供)

销售达人辞职创业 将漯河食品销往全国

■文/本报记者 尹晓玉



河南联赞食品有限公司总经理 王保军

王保军是临颖县人,十多年来,他一直在休闲食品销售领域摸爬滚打,他开过工厂,经营过营销公司,从业务员逐渐成为营销总监。在休闲食品销售行业从业十多年,对漯河的休闲食品行业了解甚深。

2019年,在外人看来已是成功人士的王保军,抱着“打造属于漯河的休闲食品知名品牌”的理想,毅然选择辞职、创业,注册成立了一家品牌运营公司,以包装、策划、推广销售漯河的休闲食品为主业。近一年来,他将漯河生产的小麻花、猫耳酥等食品销售到了全国二十多个城市。

销售达人 为梦想辞职创业

“漯河作为首家‘中国食品名城’,休闲食品年销售全国第一,但外人熟知的,可能只是双汇这类知名企业。其实,我们漯河还有很多食品厂,他们生产的休闲小零食不仅有特色,口感也非常好,但因为缺乏专业团队对其进行包装和销售,而不为大众熟知,我觉得挺可惜的。”王保军说,多年来,

他一直希望通过努力,打造一个休闲食品知名品牌,这就是他选择创业的初衷。

让漯河休闲食品享誉四方

公司成立后,王保军先后考察了漯河的二十多家休闲食品企业,最终选定了公司的第一个产品——小麻花。

公司成立以来,围绕健康、休闲、美味和方便快捷的情感诉求,王保军和他的团队在我市休闲食品领域进行产品品类、产品形态、品牌价值的持续性创新。公司目前有“易知脆”“易知鲜”两个品牌,产品涵盖爆米花、小麻花、猫耳酥、手撕面包等休闲小食品。短短半年时间,公司已经在全国9个省份建成了销售网络,并将这些产品销售到了石家庄、长沙、济南、徐州等二十多个城市。

谈起公司的定位和产品,王保军将其概括为“三个思维”:产品思维,用产品来满足消费者,消费者满意了,产品就活了;团队思维,让客户团队和公司共同成长进步,用“共利”来凝聚向心力;服务思维,为客户做好销售参谋,最大限度地方便客户收货。

一场新冠肺炎疫情,使线下销售受到冲击,王保军与漯河经销商合商负责人积极探索社群营销模式,打造“合优选社群销售平台”,目前,该平台已有1万多名粉丝。同时,与电商销售企业合作,用品牌授权的方式,让各个店铺销售公司的产品。

“我们的线下销售网络建设正在扩大,目前,我们的销售网络基本布局在中部九省,2020年,我们计划在全国建立销售网络,让每个省份都能见到我们的产品。”王保军说,未来,他希望能用品牌营销的思维带动漯河的休闲食品走向全国,乃至全世界。(图片由本人提供)

55岁再创业 为“成人达己”再奋斗

■文/本报记者 王培 图/本报记者 范子恒



河南蜜宝餐饮管理有限公司总经理 李全盈

在市区人民路中心医院对面,一家名叫“盈哥蛋饼”的店铺生意火爆,其主营的披萨、奶茶、果米酸奶等吸引了过往市民。“我想要打造‘盈哥蛋饼’这个品牌,发展品牌连锁店。”一见面,店老板李全盈就对记者说,自己的人生理想是“成人达己”。

李全盈从经营丰乐苑蛋糕房起步,最多时在全市开店6家。如今55岁的他,再一次踏上了创业之路,为“成人达己”的理想而奋斗。

一边经营一边学习

李全盈二十来岁就开始做生意,头脑灵活的他承包过门窗厂,把生意做得红红火火。1995年,他在市区五一路开了一家名为“丰乐苑”的面包房。

进入一个陌生的领域,一切都要从头开始,他高薪从湖北聘请了一位烘焙师傅。有人劝他说,小面包用不着花这么多钱聘请师傅。但他认为烘焙师傅能力强,能做出好的产品,有利于面包房的长远发展,自己这个门外汉也可以跟师傅多学点真本事。

李全盈是个脑子活、爱学习的人,他一边学习一边经营,一千就是几十年。最红火的时候,他将丰乐苑面包房分店开到六家。为学习各种新技术和先进的经营理念,他还经常到全国各地去参加培训。

打造品牌连锁店

近年来,生活稳定的他想要再次施展拳脚,打造自己的品牌,用一种新的模式发展品牌连锁店。2018年,他创办了河南蜜宝餐饮管理有限公司。

经过一系列筹备,“盈哥蛋饼”店正式开业。“我们公司是一家以新商业思维模式运营的、线上线下轻餐饮加盟连锁平台,为实现差异化战略,我们始终贯彻独特的‘网络化+实体营销’、信息化管理和生态饮食理念,做差异化的时尚、健康美食。”李全盈介绍,在产品方面,他认为健康和营养是顾客们关心的重点,他将天然、有机、健康、营养的饮食理念作为自己的追求目标,并加大产品创新力度。店里销售火爆的中式小披萨,物美价廉,让顾客可以一次品尝更多口味;他们还在继续研发更多符合中国人口味的中式披萨,将中国菜和西式披萨结合起来;果米酸奶系列产品,由自酿的酸奶、新鲜的果肉、营养的紫米等调制而成,既营养又美味。

“未来,轻餐饮不可小觑,年轻人更喜欢的是简约、快捷、轻松的休闲餐饮方式,因此,我认为咖啡、奶茶店、面包房、甜品屋等都是创业者不错的选择。我创立‘盈哥蛋饼’这个品牌,就是要追求健康美味,要出幸福生活,要出彩人生。我们不仅要追求健康餐饮,给顾客提供更多美味健康的产品,还要创新加盟合作模式,帮助合作伙伴更快发展,让创业者少走弯路,成人达己。”面对未来,李全盈信心满满地说。

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