

漯河市5月份十大创业精英(二)

闫彭军：钢材铺就创业路

■文/本报记者 王 培 图/本报记者 杨 光



漯河中元颍川钢结构工程有限公司
总经理 闫彭军

十多年前，他辞职返乡创业，凭借自己的踏实、执著和诚信，在漯河闯出一片属于自己的天地。他，就是漯河中元颍川钢结构工程有限公司总经理闫彭军。6月23日，记者采访了闫彭军，了解他的创业故事。

辞职返乡创业

2003年，21岁的闫彭军孤身一

人到南方闯荡。在浙江，他从一名手机销售业务员做起，努力在这个陌生的城市奋斗、打拼。“那时候也没想那么多，每天就是跑业务、见客户，一双皮鞋不到一个月就被磨破了。”闫彭军说，这样的日子忙碌而充实。通过不懈努力，闫彭军因业绩出色，两年时间就从一名普通的业务员升至经理。

2009年，因为要照顾父亲，闫彭军辞掉工作回到漯河决定自己创业。经过考察，他发现漯河城市发展很快，市场对钢材的需求很大。2009年7月，他在源汇区干河陈乡三里桥村附近租了个200平方米的门店，踏上了创业之路，但开业三个月之后才等到了第一位客人。这期间，闫彭军经历了复杂的心路历程，期待与焦虑并存，兴奋与紧张同在。他感慨地说，那时自己年轻有冲劲儿、爱学习，靠着不断地摸索才逐渐入了行。也正是创业路上的这些艰辛，更加激励他披荆斩棘、不断向前。

赢得良好口碑

闫彭军不仅严把产品质量关，还用心为客户做好服务。他看到客户在店里下了订单后，还要跑着去

别的店铺购买配件，就增加产品种类，让顾客省时省力。若遇到顾客需要的而他店里没有的产品，他还会主动帮忙采购。

精诚所至，金石为开。凭着他的执著与诚信，店里生意越做越红火，顾客越来越多。闫彭军将门店迁至107国道与长江路交叉口附近，扩大面积，同时将设备升级。2012年，在市城乡一体化示范区黑龙潭镇，闫彭军新建了生产车间，引进了先进的生产设备和生产线。2013年，闫彭军成立了漯河中元颍川钢结构工程有限公司，拥有固定员工20多人。此后，他开始承包工程，涉及业务范围更广，覆盖驻马店、平顶山、郑州等地。2015年，他又在湘江路西段建成了面积3000多平方米的生产车间，继续扩大生产。

十几年的磨炼和发展，闫彭军用自己的努力证明了实力。“目前，我们的生产量还比较小，我也正在行动，努力增加产量，加快产品升级改造。未来还会面临非常多的挑战，我要做的就是继续踏踏实实发展生产，让我们的产品走出去，销往全国。”提起未来，闫彭军目标明确，在创业路上，他一步一个脚印，稳扎稳打，不断前行。

王道坤：当好客户的“财管家”

■文/本报记者 姚晓晓 图/本报记者 范子恒



众恒财税咨询有限公司
总经理 王道坤

一行行数据准确地报出，一张张报表清晰地呈现；与时俱进学习各种政策法规，孜孜不倦钻研业务知识……今年51岁的王道坤从事财务工作已经30余年，从一名审计员变身为财务公司的总经理。6月28日，在众恒财税咨询有限公司，记者采访了他。

好口碑积累好人脉

王道坤是重庆人，1991年，大学毕业的他在重庆某政府部门从事审计工作。两年后，王道坤停薪留职去广州发展。在广州的六年间，凭着扎实的专业知识，他在一中外合资企业从一名审计专员做到了该公司的财务总监。

1999年，30岁的王道坤决定陪妻子回漯河老家发展。初到漯河，人生地不熟，王道坤应聘到市区某商场做财务总监，这一干就是九年。其间，王道坤良好的人品和口碑为他开启创业之路打下了坚实的基础。

2009年5月，经过前期的市场考察，王道坤在五一路的一间出租屋内成立了自己的财务公司——河南众恒财税咨询有限公司，他的第一批客户就是在商场工作时认识的那些供货商。“他们大多是个体户，有的想做成公司，我就帮助他们形成规模，帮他们转型。”王道坤说，从一开始办理手续、税务登记、税费缴纳到资金点的规划，每一个环节他都站在客户的立场上。

回顾这几年的创业经历，王道坤认为成功秘诀就在于要帮客户切实解决困难，做好服务。在客户

中立起了口碑，就会有更多的客户找上门，公司效益也会一天比一天好。

促进行业健康发展

2013年，王道坤将公司搬到了嵩山路建业39号公馆，从一间房屋变成了四间房屋。2015年，公司扩大后又搬迁到了建业壹号中心。在财税公司摸爬滚打了11年，被问及是否顺利时，他的回答让记者吃惊：“运气还蛮不错的，一直都蛮顺利。”语音清脆缓和，面带微笑。

随着社会的发展，一些业务水平参差不齐的财务公司相继出现，为促进行业健康发展，2019年11月，王道坤筹备成立了我市财务服务行业协会。作为协会会长的王道坤为加强行业自律，为会员做好服务工作，每周六他都会与协会有关成员走访会员单位，并将手中的资源共享给新会员单位。

如今，王道坤的河南众恒财税咨询有限公司已经设有三个分支机构。谈及未来的规划，王道坤还是希望自己能够走出去，扩大自己的业务范围，将法律服务和金融保险与财税服务融合起来，为行业的健康快速发展贡献力量。

苗建辉：为市民定制美好生活

■见习记者 党梦琦



漯河燕姿商贸有限公司
总经理 苗建辉

踏入卫浴行业15载，漯河燕姿商贸有限公司负责人苗建辉用好品质 and 好服务，踏实稳健地走每一步，市场销售量稳步增长，得到了市场和消费者的高度认可。

以诚信为基石

门店装潢精美、产品琳琅满目、格调雅致舒心、绿植盆景清新养眼……进入苗建辉位于柳江路建材市场的店铺，不由得让人眼前一亮。

2005年起，苗建辉涉足卫浴行业，代理了美标卫浴、玫瑰岛定制卫浴、心海伽蓝卫浴、法勒整体浴室柜等多个品牌。

“我首选质量过硬的大品牌，同时做好售后保障。”苗建辉认为，人无信不立，企业更是如此。在日常经营中，苗建辉以诚信为根本准则，力求打造一个对客户负责任的企业。秉持追求卓越、顾客至上的服务理念，完善售前、售中、售后服务体系，为用户家庭生活提供终身服务，做出了“售出产品，五年质保，只换不修”承诺。

良好的产品质量和服务体系

赢得了消费者的信赖。就这样，通过老客户的口碑相传，苗建辉的客户越来越多，生意越做越大，门店由两间变为四间，随后又逐步扩大成1000多平方米的旗舰店。今年的疫情对整个消费市场都有一定影响，但苗建辉店内的销售量仍能与去年同期持平且略有增长。

提供优质服务

好的家装、设计，不仅要好看，更要具备实用功能。“我们要回归本质，了解消费者真正需要的是是什么，了解未来的发展趋势。”苗建辉说，他在不断学习的同时也在提升洗浴标准及产品使用舒适性上下足了工夫。

3年前，苗建辉开始接触“卫浴定制”。“当时本地还没有卫浴定制产品，但我想既然衣柜可以定制，那卫生间怎么不可以？”经过一番考察学习，苗建辉开始引进卫浴定制项目，开拓、寻找前卫的产品及卫浴品牌。

毛巾架装在哪里最合适、收纳空间不够用、边边角角能不能充分利用起来……只要客户提出需求，苗建辉就用心为客户服务，尽可能满足客户的个性需求，并提供使用舒适度。每每看到自己设计出了客户想要的效果，苗建辉内心就会有满满的成就感和自豪感。卫浴定制服务从五年前被消费者排斥，到现在被越来越多的客户接受和采纳。

为给客户提供更优质的服务，苗建辉聘请了3名专业设计师，根据卫生间空间的大小、客户的需求，从布置水路到设计产品布局、3D效果图等方面向客户提供灵活的设计和专业的服务，将空间充分利用。说到未来的打算，苗建辉表示：“我会一直致力于寻找更好的卫浴产品，为客户提供更好更优质的售后服务。”

(图片由本人提供)

牛向宇：脚踏实地做生意

■文/图 本报记者 姚晓晓



千年舟建材家居
总经理 牛向宇

在板材行业中，提起位于贸易区井岡山南路的千年舟建材家居，相信大家都不会陌生。这位来自安阳市的“90”后小伙儿牛向宇，已从事板材行业10余年。从白手起家、艰苦创业到事业有成、得到同行的认可，他将“做生意如做人”作为自己的人生格言，一步步在建材行业崭露头角。

小仓库是他最初的舞台

2009年，当时19岁的牛向宇发现，漯河的板材行业比较有潜力可挖掘，便和妻子王盼揣着几千元钱，拉着两个皮箱来到了漯河。

“当时流行的还是免漆板，由于没有经济能力开门店，我们就在建材市场附近租了一个仓库，然后自己出去找客户。”牛向宇说，那个仓库就成了他最初的舞台。如何有效开展营销往往是创业者最先遇到的，也是最急需解决的问题。为了拓展市场，白天王盼照看仓库，牛向宇就出去跑

业务。当时农村市场对免漆板材的需求量要大一些，所以他每天都要坐公交车去乡下，拿着样品挨家挨户去推销。功夫不负有心人，牛向宇靠着踏实和勤奋谈下了不少客户，终于在第一年下半年的时候，让仓库实现了盈利。

尽心服务让顾客满意

随着建材行业的发展愈发成熟，竞争也日益加剧。经过多方考察，环保健康的千年舟建材家居走进了牛向宇的心里，他决定把健康的板材引进漯河。

2015年，千年舟建材家居在贸易区井岡山路开业了，但不少老顾客还是习惯去之前的小仓库订货。牛向宇认识到店铺和仓库的不同，及时改变营销策略，并始终坚持好质量才会收获好口碑。“做生意就像做人一样，要重信用。只有诚信相待，才会有后面的持续合作。”牛向宇笑着说，定做家居建材是量尺、设计、出图、安装的一站式服务，一旦某个环节出错，就会影响顾客对产品的满意度。所以他从顾客的角度考虑问题，尽量将各个细节都想到，哪怕顾客只需要一块板材，他也要精心设计，保证让顾客满意。

就这样，千年舟建材家居的回头客越来越多，2018年，牛向宇的千年舟建材家居已经达到了1000万元的销售额。“很多顾客都是被老顾客介绍过来的，有的图纸还没有设计出来就直接交了定金。这份信任让我很感动，我们更得做好，不辜负他们的信任。”牛向宇说，千年舟家居建材这5年来，已经服务了我市5万多名客户。

谈及未来的发展，牛向宇仅有一个目标，就是服务好客户，将经营策略和品牌服务提升上去，让更多的顾客获得幸福感。

赵 闯：追梦路上不停歇

■文/本报记者 于文博 图/本报记者 杨 光



漯河市云初服饰有限公司
总经理 赵 闯

从18岁起，创业的想法就在1989年出生的赵闯心里萌动。2019年，他创办了漯河市云初服饰有限公司，以“云衣定制”为品牌，立志让人人都能穿上有品质的定制服装，成为更多人的用衣顾问。

钟情服装定制 打造温情服务

记者见到赵闯时，他一身简练的西服，言语利落干脆，做起事来既干练又有条理。赵闯16岁起边上学边打工，独自南到深圳北至大连，在多种工作岗位埋头历练。在大连时，他曾身兼四职，每天都过得充实、幸福，这段时光让他记忆最深刻，也让他萌发了自主创业的念头。

随着时代的发展和变化，人们对服装有了更高的要求。2019年，赵闯顺应趋势，选择进入服装私人定制行业，在泰山路与滨河路交叉口东南角创立了漯河市云初服饰有限公司，建立了专业的服装顾问团队。主营业务是为个人定制私

人西服、衬衣、旗袍等，为团体定制工作服、校服、劳保服等，同时他们团队还为客户提供服装设计方案、服装托管保养干洗、线上选款上门量体配送等服务。

“其实，服装定制是个传统行业。小时候，人们穿的衣服大多是家人动手做的，感觉特别有人情味儿，但现在衣服工业化严重，已经没有了那种感觉。”在赵闯看来，老百姓的生活离不开衣食住行，衣排在首位，得体的衣服能给人带来自信和幸福感，他说，“我们要将客户当作自己的家人，根据他们的年龄、体型、肤色、喜好等，为他们做出独一无二的、有温度的衣服。”

心怀家乡 勇敢逐梦

创业路上总是充满荆棘。刚回漯河时，他在网上卖过电子产品，在风靡一时的格子铺卖过女装、配饰，开过工作室，也曾开一家连锁公司，从配送员做到独当一面的部门负责人。“我那时都没睡过整觉，每天都有忙不完的事情，但从来没有觉得苦。我觉得年轻人就得多历练、多积累。”赵闯说，也就是这段时间的磨练，让他学会了如何管理公司，如何销售商品，如何吸引顾客，如何和更多人做朋友。

在很多人看来，经营全品类的服装定制公司，大城市有更好的机会和前景，但在赵闯看来，只有依着家乡的水土，才更有创业的激情。“其他人也劝我去大城市发展，但我更想为家乡贡献自己的一分力量，希望通过自己的努力，让家乡人越来越美。”赵闯说。

“‘云初’是公司的名字，云代表云衣定制，初代表表着创业初心。”赵闯说，一路走来，正是时刻放在心头的梦想和初心，让他不畏艰难，披荆前行。

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 漯河创业联盟