

从养兔起步的“地板大王”张恩玖——

## 创业成功不忘回报职工

本报讯 记者夏晓茵报道 20多年前,湖州南浔人张恩玖为了梦想艰苦创业,把一个小作坊做成中国地板行业的“实木地板王牌”。现在,久盛企业集团从单一品类的实木地板拓展到拥有实木地板、实木复合地板、新实木地板等五大生产基地,成为中国地板行业发展最快的企业之一。张恩玖也因此被人们称为从养兔起步的“地板大王”。更为可贵的是,张恩玖创业成功不忘回报职工。

久盛企业集团最初的创业从1984年开始,那时张恩玖到处找生意做,一直到1990年。从1990年到2000年,张恩玖主要从事兔毛加工出口。张恩玖从2000年进入地板创业阶段以后,在实木领域里创造了21个全国第

一,而且拥有各种生产工艺和功能的地板,达到1100多个类型、品类。“职工是我们创业成功的法宝。”张恩玖十分感恩。“自2010年设立100万元职工创新奖励基金以来,我们每年评奖,已累计发放奖金60多万元,因此而产生的经济效益达3000多万元。”公司副总经理徐阿坤介绍说,“除设立职工创新奖外,企业还开展‘提合理化建议’活动,人人参与月有奖,最高奖500元,最低奖100元,形成了强大的文化驱动力,有力地推动了企业的创新发展。”

为提高全员创新能力,公司除了经常性的全员岗位培训外,还不断向高等院校选派优秀骨干进修。走在公司厂区,可容纳1000多人的文化大

礼堂透露出的信息,不仅仅是为了丰富职工的文化生活,而宣传橱窗中的2014年承诺完成的“企业十大实事”、“职工十大实事”,则更让人感受到了企业文化的感召力。公司还制定了初级工、高级工的评定标准,通过市技能鉴定中心的理论考试和实践操作,公司已评出高级工206名。

在久盛地板公司,职工不仅参加了社会保险、大病医疗保险,还自己创立了职工个人每年出资100元,企业再配套100元的“1+1”工会职工互助基金,构筑起了“一人有难,众人帮扶”的企业亲情文化。

创业卡”贷款产品,主要是面向农村的创业青年,为他们创业初期提供及时的贷款资金帮助。该产品除具有丰收借记卡结算功能外,还具有3年内“一次授信、随借随还、循环使用”及利率低等特点。该业务推出后,受到广大农村创业青年的青睐。

## “丰收创业卡”助力创业梦

本报讯 通讯员华洪彪报道 日前,家住龙游县龙洲街道驿前村村民颜明雄,手里拿着内有30万元贷款金额的“丰收创业卡”

时,喜悦心情溢于言表。他连声感谢龙游县农信联社解决了其纯净水厂流动资金烦恼。

龙游县农信联社推出的“丰收

进取人生

## 他把龙游发糕卖到了沃尔玛

通讯员徐辉报道 1998年毕业于龙游县职业技校的方飞,走出校门就自谋职业了。方飞的叔叔让他去炊发糕卖,因为龙游发糕是传统特产,随着人们生活水平的提高,需求量将会越来越大。

方飞最终听从了叔叔的建议,没有像同龄人那样外出打工,而是回到湖镇文林村,在自家砌起炉灶,购买了蒸笼等炊具,开始学习加工发糕。

“那时都是盲目去推销,买的对象大多是金华当地的小摊贩。赊销

占多数,卖掉以后再结账。”方飞回忆起十几年前的情景。这样,一年下来满打满算只能销售1万多笼发糕,方飞感到市场还需要一步一步地打开。第二年,方飞把发糕扩大到义乌等市场,销售量于是不断倍增。2005年,一个偶然的机会,他结识了巨化集团公司驻深圳办事处主任。经这位主任介绍,方飞把龙游发糕推荐给深圳3家沃尔玛大型超市,年销量达3万多笼。事业发展后,方飞于2007年在当地农村信用社信贷支持下,创办

起了龙游县方飞食品有限公司,注册“方飞”商标,投资200多万元扩建厂房,带动了40余人就业。

方飞从2004年开始往超市发展,目前已发展到全国50多家超市。“龙游发糕”这一传统特产,源源不断地运往外省,也提升了龙游县的知名度。

下一步,方飞将开发糍糕、石板糕、紫番薯糕、南瓜绿茶糕等“龙游发糕”系列产品,让“龙游发糕”这一传统特产走向全国市场。2009年方飞被评为龙游县首届全民创业带头人。



### 在家养湖羊也不错

建德市下涯镇马目村村民胡有乐,2014年初开始圈养100多只湖羊,当年底已销售60多只,养羊一年的净收入可达6万元,不比在外打工挣的钱少。图为胡有乐正在一排搭建成的羊圈里,给湖羊投喂青草、玉米等饲料。

通讯员宁文武 摄影报道

路在脚下

## 在花卉里淘金的下岗女工

通讯员徐志良报道 在平湖新华路关帝庙有一家花店特别引人注目,一进门,一阵浓郁的花香袭来,只见礼品花、鲜花、盆景花草、装饰用品应有尽有。几个工作人员正在忙着装饰礼品花。

老板娘叫黄超群,今年55岁了,看上去比实际年龄小很多,是位地地道道的农民家庭出身的女性。她用勤劳和智慧、心血和汗水成就了自己的事业,实现了自我价值。

“这个店面约90多平方米,前面营业,后面放着一个桌子办公。”一名员工边介绍,边领着笔者穿过放满盆景花的过道,来到老板娘收钱办公的地方。

“不好意思,有个顾客打电话过来,说明天要来花店商谈租花,正在安排相关事项,让你们久等了。”黄超群抱歉地说。

“这两年门店和花卉基地都

扩大了,营业面积近百平方米,苗木基地50余亩,还有一栋现代花卉大棚。经营范围也扩大了,从最初的鲜花礼品、会场布置,到现在的绿化工程、景观工程、绿化工程配套硬件等,我们什么活都可以做。”黄超群介绍说。

据黄超群介绍,她曾是供销系统职工,单位福利不错。可谁也没想到,1998年企业改制,她成了一名下岗工人。当时39岁的她,上有老,下有小,面对这样的挫折,她也苦闷、彷徨过。痛定思痛,黄超群怀着梦想,踏上了艰难的创业之路。

“功夫不负有心人”,不服输又胆大心细的黄超群,在北门农副产品批发市场卖苹果的时候,发现城市大街上鲜花店随处可见。“我们市关帝庙商城没有一家卖鲜花的店,拉一车鲜花回去卖,应该不错。”想法一出立马兑现,

腊月廿一拉回一车鲜花,仅仅年前的一个星期,一车鲜花就卖完了,赚了第一桶金。

这下黄超群的信心更坚定了,她又瞅准了年后的情人节,两天时间,一车玫瑰,大赚一笔。几番磨炼,几番打拼,黄超群在短短的七八年时间里,把一个鲜花小门店发展成为门店+公司。目前,花店+基地拥有固定资产近1000万元、基地固定职工17人,其中下岗职工十余人。

“员工多了,再不能单纯依靠当初的亲情管理法,而要靠制度管理、约束。”成立了平湖红卉花水有限责任公司后,黄超群为职工做了不少实实在在的事,经常开展送温暖活动,节假日大家一起出去玩。只有让员工感受到家的温暖,才能为公司带来更好的业绩和更大的利润。

### 江山供电情牵乡村学子

近日,江山市供电公司4支服务队,来到各中心小学和幼儿园开展“暖冬”行动进校园活动,帮助学校排查消除用电安全隐患,确保乡村学子冬季用电安全。

活动中,供电所服务队员对学校 and 幼儿园的电力线路、配电变压器、室内外开关设备、电灯等进行仔细排查,对查出的线路、设备老化、损坏以及插座开关接触不良等隐患进行了当场处理。同时将存在的问题及时向校方进行

了反馈,督促学校高度重视师生用电安全。检查结束后,服务队员还被老师邀请进了课堂,专门就如何进行安全用电,如何进行触电急救和“冬季安全用电口诀”等进行了生动地讲解,教育和引导孩子们养成良好的安全用电习惯。

在当天的活动中,该服务队认为为学校更换老化线路40米,更换闸刀、漏保、插座7个、灯管5支,消除安全隐患2处。 王刚

### 榜样人物

从欠债80万元到投资300万元,4年时间里,他是如何做到的?

## 摄影师一恒的绝境创业路

记者慕容梦漪报道 从举家负债80万元开起第一家门店,到有能力投资300万元打造自己的儿童摄影品牌与拍摄基地,摄影师一恒仅用了4年时间。

现在,他和妻子玲丹一起运营的台州至上儿童摄影,已成为台州口碑最好、收费最高的高端儿童摄影店。而刚刚欠债一身轻的一恒再次踏上冒险之旅,二次借资80万元、斥资总计300万元,埋头捣鼓起了自主品牌“MEET BABY”,打造千余平方米的台州最大韩式儿童摄影基地。

“与其等别人做起来了,来逼着我,不如我先做起来,自己逼自己。”一恒说。

生活费没了,夫妻俩借款80万元冒险创业

直到2013年上半年,一恒和妻子都在还债。当2013年下半年债务还清的那一刻,一恒松了口气:“现在在这家店真正是我自己的了!”

此时他和妻子玲丹一起运营的台州至上儿童摄影,已成为台州口碑最好、收费最高的高端儿童摄影店,每天都有温岭、黄岩等地客户慕名赶赴椒江区,寻找解放南路这家隐蔽的门店。

“比我有钱、有想法、有资源的人很多,别人没做起来,我侥幸做起来了。最重要的一点是,我是被逼上一条道了,完全没退路。”

少年时代的一恒从没想过要做摄影。高中时喜欢在学校看杂志图片,“那些插画什么的,特别漂亮。”冲着漂亮的插画,他报名学了几年美术。无心插柳打下了美术功底。

一次,在街头闲逛的一恒无意中看到一家婚纱摄影店在招收摄影助理,他鬼使神差地进了门,从此一脚踏进摄影行当。

“我喜欢这个行业,每天都能看到积极的事情。只有相爱的人才来拍婚纱照不是吗?我慢慢认定了,这行就是我想做的。”

认准了这条路,一恒做得很努力,老板看着喜欢。一恒很快从摄影助理,成长为独当一面的摄影师。

在这里他认识了妻子玲丹,当时她是同一家店里的化妆师。玲丹后来成为他事业发展的重要合伙人。“我妻子很能干,台州上上很多经营理念都得益于她。不过我一直以为她叫林丹,直到结婚登记才知道原来她姓戴,玲丹是名。”

2009年,在影楼摄影圈里兜兜转转近十年后,一恒和玲丹结婚了。2010年,儿子“侯爵”出生,小夫妻俩发现,原本“月光族”的两人一



一恒正在为这家梦想中的店铺积极努力。

同赋闲半年之后,生活已经捉襟见肘。

帮人打工,两人每月能挣1万元收入,但孩子没人照料。一人工作,收入不足以支撑家用。两人最终决定:自己开店。

“因为自己有了孩子,就想不搞婚纱摄影了,开家小孩子的店。相对投资也小些。”可开店需要80万元启动资金,两人把能借的亲戚朋友全部借了一遍,总算凑齐。

店铺没有开在玲丹的老家温岭,而是开在了椒江。装修23天后,一恒拉着一支5人队伍,开始了第一次创业。

连续两年亏钱,顶住压力迎来营业额爆发的春天

一恒的开局并不是那么顺利。

店铺运营之初,几乎没有做任何宣传。店铺定位为高端儿童摄影,不冲量,先保质,确保服务好每一位客户。

一恒还记得第一笔单子是他亲自接的,一位在中国银行工作的妈妈,为宝宝定了百日照。980元的活动价。同比市场每单400~500元的均价,这个折扣后的活动价还是让客户有些咋舌。幸好照片让客户很满意。这位年轻妈妈后来成了一恒的死忠粉,也给一恒的店带来了第一个好口碑。

一恒的生意基本是靠客户口口相传,店铺的生意越来越好,但一年下来却还是亏本。

“业务上去了,投入一直没停过。”除了80万元启动资金,后期投入一直在持续。冲订单量,是摆脱亏损的最快方式。5人团队里负责销售的宋凯急得不行,无数次找一恒,“客户都说太贵了,给孩子拍照四五百,最多五六百差不多了,一两千的均价很多人不能接受。只要我们降价,业务量肯定飙升。”

但一恒与妻子玲丹商量后认定,“降价是赚现钱,但不利于品牌发展,坚持这个价位,现在钱少,但前景光明。我们要给客户提供优质照片与服务,就得这个价!”

2011年、2012年,一恒顶着亏损的压力,朝着自己为店铺锁定的目标前行。每年扣除成本、陆续还掉债务,自己手头所剩无几。

2013年,一恒“终于等来春天了”。

这一年,店铺营业额爆发性增长,足足翻了两番,每天的订单接踵而来,客户就像从哪儿冒出来一样。

两年埋头积累的口碑终于为一恒的店铺等来了扎实的收益。这个好势头从2013



摄影师一恒和心爱的儿子侯爵。

年开始就没有停歇。

2014年5月,一恒的台州至上儿童摄影迎来4周年店庆,40天活动期间营业额高达150万元。

注重团队文化,从纯粹摄影师到合格管理者

创业之初,店里只有5人。5人里还包括一恒自己和妻子玲丹。

5人团队各司其职,极致精简。“一个负责摄影,一个负责前台,一个负责服装、引导、化妆,一个负责销售,还有一个负责书法后期。”

一开始一恒和玲丹完全不懂管理和流程。虽然在商业摄影行业浸染十年,但夫妻俩都只专注于自己分内的工作。店里连流程单都没有,也根本不知道前台是怎么运作的。5人团队互相熟识,也基本不需要专人管理。这个自然状态持续了半年多,随着业务发展、新员工进入团队,2011年的时候,一恒发现仅凭自觉已经很难维系好店铺运作。

“有人说,一家店里,向客人笑得最灿烂的,不是老板就是老板娘。”一恒笑言。当摄影师的时候可以凡事不管,只领工资,巴不得下雨天可以不用出外景,现在自己给自己打工,状态变成“永无休息日、满脑子都是事”。“这就是老板与员工的心态差别。”

随着业务的发展,一恒店里的员工现在已达30多人。店里有明确可行的管理细则,但一恒认为这些并非最重要的,“团队文化要比管理细则重要得多。”

台州至上门店进门墙上就挂着大大的员工照片,不同于一般的工作照,这些照片上每个人都笑得极为灿烂与张扬。店里每次开会都放在晚上下班之后,通常在外找个有吃有喝的地方;即使在店内,也会备好茶水点心,大家吃吃喝喝聊聊,茶话会一样,通常八九点钟开始,一聊就会聊到凌晨1点来钟。很多为店铺发展带来极大效益的好点子,就是这样聊出来的。

相对于同行业其他门店,

一恒团队的人员流动性很小。创业之初的5人骨干伴随团队发展一直到现在,后来加入的员工也很以团队为傲。

再踏冒险之旅,二次借资80万元打造自主品牌

2013年刚还清所有债务的一恒并没有消停,再次借资80万元,总投资300万元,租了一栋绿荫环绕的3层小楼,打造了一处1000多平方米的儿童摄影基地。随之而生的是一个全新的儿童摄影自主品牌“MEET BABY”。

这次很多朋友主动表示可以借钱给他们,一恒婉言谢绝,选择了银行贷款。

这家店从2012年底开始构思,历经两年,为完美店铺的设计方案,一恒在半年内去了4次韩国,考察学习韩国的儿童摄影基地,并花费100万元邀请韩国设计师到台州设计与布局。

这次创业更像完成一恒自己的一个梦想。在一恒的微信里,有这样一段文字:

“从创业至今日,已走过4个年头。一直兢兢业业如履薄冰。从来没敢松懈,也从没有放弃心中的梦想。一直梦想能有这样的一家店,在一条绿树成荫的道路边上,醒目却不耀眼,门口有可以小坐的桌椅,里面飘散着浓郁的咖啡香。门口弥漫着阵阵花香,推门而入见到的是一张发自内心的笑脸。然人。店里有明确可行的管理细则,但一恒认为这些并非最重要的,“团队文化要比管理细则重要得多。”

一恒去年刚满30岁。

### 温岭供电:智能货架顺利完成安装调试

日前,温岭市供电公司智能货架顺利完成安装调试,这意味着今后在仓库领取物资的过程将大大缩短。

“通过物资信息平台,领料人可以准确知道货物的存放位置、物品库存情况、本次领取物品数量和未领取物品数量等

相关信息。”该公司青年工作室成员潘成峰介绍道。领料人只需要在触摸屏上勾选需要的物品和数量,系统就会自动将这些信息显示在仓库货架上,随后领料人只需要根据货架上显示的数量进行领取,大大缩短了时间。

### 永嘉供电举行退休员工座谈会

日前,国网永嘉县供电公司举行退休员工座谈会。

座谈会欢快、祥和的气氛中进行。公司领导对退休职工在工作期间为永嘉电力事业发展做出的成绩和贡献表示充分肯定与衷心的感谢,希望他们退休后继续关注

电力事业的发展。退休员工畅所欲言,各尽其声,分别表达了自己对电力事业的热爱和对公司的留恋之情,纷纷表示退休后将一如既往地关心永嘉电力的发展,尽自己最大的努力,为永嘉电力的发展做出新贡献。

公司领导祝他们退休后生活美满、身

电网快讯

### 平阳政企联动促电网建设提速

2014年,平阳县供电公司加大电网建设力度,全年投运项目总计新增110千伏以上变电容量25万千伏安,线路37.6公里,通过开展配网“网格化”规划电网格局,建设电源点和输电线路,平阳电网建设稳步提速,满足了平阳经济社会发展需求。

近年来,平阳供电公司以建设坚强智能配网为切入点,高标准建设与改造城乡配网,全面提升电网保障能力,电网建设稳步推进。2014年,平阳县政府将电网建设攻坚考核办法纳入平阳县乡镇考核法,持续完善政企联动电网建设机制,滚动修订“十二五”电网规划,大力实施农网改造升级,提前谋划,合理安排,与农村产业布局、“美丽乡村”建设等结合,坚持“电网建设超前规划,用电服务提前对接”的服务理念,使平阳电网建设最大程度地适应了地方经济发展需要。 陈小敏