

80后美女拇指上的生意经

见习记者杜成敏 通讯员宗发旺报道 “每次回到老家的时候,都会发现很多原生态的农产品因为没有销路,而积压丢弃严重。其实这些东西品质远比城市在卖的同类产品好,但却卖不出去,心想是不是有办法打开销路呢?”笑起来有两个小酒窝的80后美女钟冬梅,对记者道出了做微商的初衷。

1984年出生的钟冬梅,是奉化市大堰镇三溪村人。这个深藏于山区的小镇,盛产优质农产品,却因为交通不便,销路不畅。“但是城市里的好朋友又都在抱怨没有健康的食品,没有地方去买。”有着多年外贸经验的钟冬梅,在发现农村优质农产品与城市客户群需求存在巨大信息不对

称时,她试着兼职做起了微商。钟冬梅拥有数量众多的微信好友,起初,她只是抱着给几户村民帮忙的心态,把油焖笋、水蜜桃、高山白茶等带出来,在朋友圈里分享。钟冬梅也没想到,她的分享竟然受到了热捧,不断地有朋友来求购和咨询。钟冬梅也意识到,这是个帮助家乡的好机会。她开始扩大推广范围和力度,购买人数也从刚开始的几人,增加到几百上千人,数量从开始几份到后来近万箱。第一年,仅钟冬梅自己的单个微信号,就营利60余万元。“这还只是一小部分,我还有很多农产品通过其他的朋友圈在卖,还没有统计出来。”钟冬梅说。

但是钟冬梅也坦言,创业的过程

总是艰辛的,困难不是没有,对于微商这种虚拟的商业模式,其推广起来难度仍然很大。如何增加顾客信任度,钟冬梅确实下了一番脑筋。她打出“回归自然,质朴生活”的口号,将农产品的生产过程、大堰的生态环境,甚至农民的日常生活,都记录下来,在朋友圈进行分享。今年初,钟冬梅注册了宁波梅子良物电子商务有限公司,并创建“梅子良物”订阅号,设计活动方案,增加订阅号的转发量及粉丝群。如今,“梅子良物”粉丝已超万人,在微圈里也是小有名气。她还有了“梅子良物”的实体店,实现线上线下一体化销售。

钟冬梅认为,互联网上快速发展



钟冬梅生活照。

的微商模式,仅靠家庭作坊的生产链供给难以满足需求。她说,“城市里的朋友对土特产的忠诚度非常高,但是农村靠叔叔阿姨自己家里做,产量相对有限。我希望不仅局限于大堰镇,只要各地有好的土特产,都可以拿过来跟我们一块分享。”现在,她已经在奉化建立了不少的农副产品直

进取人生

跨界女子直面挑战

通讯员张锦清报道 她原毕业于浙江科技学院服装设计系,却到浙江电视台从事节目编导工作,后又回到自己的家乡创业,成为创二代。她的每一个转身,每一步足迹,每一次成功,都忠实记载了自己对人生、对事业的执着追求。她就是赵龙集团有限公司执行董事赵丽萍。

2001年从浙江科技学院大学毕业后,赵丽萍没有从事服装设计工作,而是进入自己从未接触过的领域——电视编导。进入浙江广播电视台集团浙江影视文化频道后,她成为“本塘第一剧”专题栏目的节目编导。其间,正在创办企业并缺少人手的哥哥,多次召唤她回家一起干。赵丽萍经过反复思考,终于放弃了让许多人羡慕不已的安稳职业,踏上了经商创业之路。

2007年,赵丽萍一回到义乌,哥哥便委以重任,让她担任浙江永达不锈钢制品有限公司总经理一职。说实话,对财务报表、人力资源、生产制造整个流程,她从未接触过。然而,要强的赵丽萍并没有打“退堂鼓”。为了让自己尽快进入角色,赵丽萍还到复旦大学、浙江大学等高校充电。为了开发新产品,赵丽萍成立了研发团队,从绘图到打板,从设计到制模,全都由自己的团队一手操作。赵丽萍还在公司品牌文化宣传方面,发挥了自己特长。她聘请专业网络设计团队制作了企业网站,并在阿里巴巴上推出公司店铺。在她的努力下,浙江永达不锈钢制品有限公司连续几年被评为义乌市工业企业50强、浙江省高新技术企业。其公司所属品牌“膳姆”被评为浙江省著名商标。而赵丽萍也从一个门外汉,成为了压力锅行业专家。

赵丽萍的哥哥从小酷爱汽车,创办了义乌市奥龙汽车销售有限公司。2013年,为了支持哥哥的事业,赵丽萍将永达不锈钢制品有限公司的事务交给丈夫打理,又一次跨界来到汽车销售行业,担任义乌市奥龙汽车销售有限公司总经理。为此,她学习了奥迪汽车的品牌文化与经营管理模式。通过与客户接触,赵丽萍发现,义乌多数车主白天忙于生意和工作,没时间及时保养或维修汽车。于是,她提出将奥龙4S店的营业时间延长至晚上9点,服务人员实行交替轮班制。这样既方便了客户,又保证了服务质量,开创了义乌第一家经营到晚上9点的汽车4S店,同时还针对不同的客户群体,开办了美容保健养生讲座、谈股论经等主题丰富的奥龙下午茶活动。在她负责全面主持工作期间,赵龙集团在2007年被评为汽车4S店集团50强。目前赵龙集团已经发展成为一家集专用制造、商品物流、汽车营销、汽车配件制造、模具制造、不锈钢制品生产等多个产业于一体,拥有25家子公司及控股企业的大型民营企业集团。

赵丽萍时常对同行说:“人生的路途不可能是一帆风顺的,要想取得一定的成就也是难上加难。但不管怎样,只要不断学习、敢于超越自我,就什么奇迹都有可能发生。”



高校毕业生就业洽谈会人气旺

7月17日,磐安县人才资源市场举办了一场主要面向高校毕业生的大型就业洽谈会。当天共有40多家单位现场招贤,提供就业岗位数千个,职位包括经济类、计算机类、机械类、化工类、管理类等涉及磐安经济社会发展的大部分领域。

当天进场人员中,高校毕业生见习岗位报名18人,农村电子商务创业孵化园报名21人,达成初步就职意向160多人。

通讯员孔德宾 摄影报道

路在脚下

老刘和他的魅力小厨

记者许瑞英报道 能在家门口创业,一直是刘宝玉的梦想。家住杭州江干区魅力之城小区的老刘,3个月前,终于圆梦:一家名为“魅力小厨”的社区食堂,在老刘的努力下,开张了。

老刘是河北人,早年在北京,一直从事影视行业。结识妻子后,他放弃了事业来到杭州。妻子平时工作非常忙,女儿小时候体质又不好,老刘毅然决定全身心投入家庭,当起了全职奶爸。“别看现在我是开食堂的,以前可从不下厨,来了杭州后,为了照顾女儿,才学会的。”老刘说。

老刘平时很热心,经常参加社区活动,与邻居们关系处得很融洽。也是机缘巧合,社区与九堡镇政府决定要开个社区食堂,老刘挺有兴趣,做了很多准备,最后老刘如愿中了标。

开业第二天,大厨跑了

万事开头难,老刘算是真正

体会到了。

为了这个食堂,老刘花了不少心血,“在竞标的过程中,隔三差五坐着公交车去考察杭城几个做得好的社区食堂,又查阅了各种资料,做了一份详尽的计划书,终于在今年4月的第二次招标中一举中标。”

开业头一天,老刘心里十分忐忑,“明天到底会有多少人来吃饭?他们会不会满意菜的口味?”第二天刚亮,老刘就睡不着,早早来到食堂。老刘跟着厨师一起在厨房洗菜、切菜,结果一到中午来了许多人。

邻居们听说家门口开了个食堂都想要来吃一吃,上下两层楼40来人的座位几乎全部坐满,打菜处还排起了小长队。这一来,老刘增添了不少信心。

可是开业第二天麻烦事就来了,一位厨师突然不辞而别,这下可让老刘犯难了。开食堂,怎么能没有厨师呢?开弓没有回头箭,于是那两天,老刘和服务员、洗碗工基本上都在厨房帮

忙,米饭没了赶紧烧,桌子没擦赶紧抹,大家手忙脚乱地顶了两天。第三天,热心的朋友终于帮忙找来一位厨师。

好食材做放心菜

做餐饮,食材最重要。老刘对食材的源头把控非常严,鱼、虾等水产必须保证每天新鲜,瓜果蔬菜大部分是由勾庄批发市场送来的。但像大米、禽、肉、食用油这些可能会有隐患的,老刘坚持自己去超市或菜场采购。

“我现在也习惯了,每天5点钟就起来去买菜,就像以前给自己家里人做饭一样,食材好做出来的食物才放心呀。”现在老刘的食堂早上6点半就开始卖早点,种类很是丰富,花卷、包子、煎饺、豆腐脑、拌面、粥等。每天中午与晚上菜的花样也有近30种,做法基本上都是少油无辣偏清淡。其中还有两三种菜,是专门为适应老年人的口味而做的。

据老刘介绍,魅力社区目前共有60岁以上的老人400人左

右,根据不同年龄,老人们享受到的折扣力度也有所不同,如果业主办卡可以享受9折优惠。老刘说:“赚钱不是第一位,为邻居们改善伙食、营养均衡是我最希望做到的。”老刘的魅力小厨也被邻居们称作“爱心食堂”。

创业3个月,掉了10公斤肉

今年51岁的老刘,虽然现在每天从早忙到晚,但他感觉很快乐。就算晚上到家已经累到筋疲力尽,第二天一早,他依然精神满满地来上班了。“忙了3个月,掉了10公斤肉,意外的收获啊。而且这事情还是自己想做的,多好啊!”他打算等空一些了,再走访一些老人家庭,他想给70岁以上老人免费送生日餐呢。“我希望这个食堂不只为老人解决吃饭问题,更希望这里能成为邻居们一个新的聚集点,而不是一个人孤独地待在家里。”老刘说。

“照现在的形势,食堂基本



有事可做的刘宝玉,总是显得那么开心。

不会有经营压力。可以说,目前厨房的条件,已做到饱和状态了。有时候来的人多了,架子上的菜还没有烧出来,我的心也会提起来,有种使不上劲的感觉。”老刘说,有些事情急不来,只能慢慢改善,他和他“魅力小厨”也不会忘记初衷。

经营有方

江山:“惠农”贷款助农户致富

“做农信联络员不仅增加了自己的收入,也能让村里更多的人享受到农信的好政策”,江山碗窑乡金龙村农信联络员郑阳法感慨道。以前,郑阳法主要的经济收入靠养猪、种地,不仅要维持家庭日常支出,还要负担两个女儿的学费。

在2009年了解到农信的贷款政策

后,郑阳法从江山农商银行碗窑分理处贷了一笔3万元小额贷款。一部分解决孩子学费问题,另一方面投入养猪、造林。在贷款资金的支持下,现在夫妻俩不仅共同开了一间副食品商店,同时,郑阳法还兼任农信联络员,在普惠金融建设上贡献自己的一份力量。

徐鲁棋 郑希昊

常山农信联社:“丰收小站+”打造“全能邻居”

今年以来,常山农信联社主动适应“互联网+”,持续推进整合电子商务、金融服务、便民资讯等服务于一体的电商综合惠民平台——“好邻居·丰收小站”,打造“全能邻居”。一是“布局+”,按照“标准型、示范型和旗舰型”三种标

准进行布局,目前在全县已完成54家“好邻居·丰收小站”的布设。二是“服务+”,在原有的现金业务、转账业务、口头挂失等基础上,延伸出电费等的代缴代办、电子银行受理签约丰收网购业务等。三是“考核+”,根据社区、行政村不

同的地域特性,分别对站长制订不同的考核办法,确保“好邻居·丰收小站”的长期健康运行。四是“人员+”,采用信用社推荐、公开招聘、聘请等方式筛选“好邻居·丰收小站”站长,并按照分层推进、分批集中、分片包干的形式进行培训,提升多样化营销能力。

胡金红

海宁烟草积极规范市场新秩序

为规范卷烟市场秩序,提升卷烟市场监管能力,近期海宁市烟草专卖局结合辖区卷烟市场动态情况,借力APCD工作法,采取市场监管“三举措”,进一步规范卷烟市场秩序。

一是划分责任片区,开展日常市

场监管。海宁市局结合本地辖区呈东西狭长地形分布的实际,科学合理划分监管责任区域,构建纵横交错的监管网络。二是巧用APCD工作法,全面提升监管效能。通过工作重心下移、监管关口前移,把监管和服务结合起来,对违

法活动做到早发现、早控制、早打击,提升卷烟市场净化率。三是建立执法联动,协同开展市场监管。加强与公安、市场监管等部门的联系与沟通,不定期开展联合执法整治行动,形成共管合力,健全完善卷烟市场管理长效机制。

李万鹏

平湖烟草防台抗台服务客户

不久前,台风“灿鸿”来袭,为体现对广大零售客户的人文关怀,平湖市烟草专卖局(分公司)市场部积极组织客户经理走访、联系客户,做好防台、抗台的提醒服务工作。

客户经理通过电话、短信等通讯手段,将台风“灿鸿”的登陆时间和风力强度等及时告知零售客户,提醒其做好相应的防台措施,注意

快客电梯有限公司减资公告

经本公司股东会决定:本公司认缴注册资本从10010万元减至3100万元。请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,有权要求本公司清偿债务或者提供相应的担保,逾期不提出的视其为没有提出要求。

快客电梯有限公司