

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。“但是城市里的好多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账号，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，互联网上快速发展的微商模式，仅靠家庭作坊的生产链



钟冬梅生活照。

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

供基地，她还希望以此吸引在外的年轻人回归故土，做好家乡的生态产业。钟冬梅还记得，小时候最喜欢妈妈做的笋干肉焖饭，那是她最怀念的味道。从农村到城市，再从城市回到乡村，这不仅食物的回归，也是心灵的回归。

创业路上

家门口开店的辣妈



有一家自己开的店，叶承雨感到很幸福。

记者许瑞英报道 这两天，因为新店开张，可把辣妈叶承雨忙得不可开交。

家住杭州城西西溪溪园小区的叶承雨，是位长相甜美、气质优雅的辣妈。以前从事外贸服装行业的叶承雨，几年前生下一对双胞胎男孩后，一直全职在家。这两年，两兄弟上了学，叶承雨就有点闲不住了，便在小区门口开了一家生活用品店——爱尚生活。开业当天，店里生意就异常火爆，货架上的产品几乎被邻居们一抢而空。

“开店不仅仅是为了赚钱，我想把国内外健康环保的产品介绍给我的邻居们。”叶承雨说，创业最初的起因是因为一款净水器。

因为父亲是搞水污染工作的，对水质的要求非常高，所以自己一直在找一款适合自家的净水器。可没想到，叶承雨花了很长时间都没买下净水器，不是价格太高就是品质不够好。有一天，叶承雨在一个好姐妹那里，发现了一款性价比超高的净水机，并且得到了父亲的肯定。于是，她开始有意识地关注起这类生活家居用品的商机。

如今，叶承雨的店里，除了有性价比超高的净水机，还有一款魔力花洒也在邻里间热卖，“你看这款花洒，出水特别的细腻，用在身上特别舒服。最神奇的是水中还有一股淡淡的香味……”叶承雨用自己柔柔的嗓音向进来的邻居介绍着自家店里的产品。“我以前买东西不是淘宝就是找人代购，要花很多时间，价格也不一定便宜。现在，我开了这样一家生活馆，让大家在家门口就能买到来自全球30多个国家最好的产品。”为了开店，叶承雨和丈夫还去过国内外不少地方考察，并对很多生活用品进行试用，“前前后后花了10个月左右来筹备，这些产品健康、环保，价格相对实惠。”

新店筹备开张后，叶承雨每天都要忙到后半夜才能休息，但她看上去气色相当不错，甚至比前几年的状态还要好。

叶承雨说，自己正在全身心享受着这份创业带来的幸福感。她希望今后这个生活馆能做成一个邻里客厅，经常举办一些与生活有关的沙龙，比如阅读、服饰、亲子、心灵等等，让邻里之间一起来分享生活的乐趣。

信息传递

在杭创业就业的高校毕业生请关注自己的人事档案

本报讯 通讯员夏之明、张一持、於康报道 日前，在高校毕业生陆续走上了创业和就业的道路之时，杭州市人才服务局提醒在杭州市就业的应届普通高校毕业生，及时关注自己至关重要的人事档案事宜。

就业单位是区属单位或人事代理在各区人才服务机构的学生，请到单位所在区人力社保局毕业生就业工作部门报到并办理人事关系接转手续。就业单位是市属单位(含市级主管局下属单位)或人事代理在杭州市人才服务局的，请到杭州市毕业生就业服务中心(杭州市东新路155号4楼)报到。

毕业离校时未落实工作单位的杭州市生源毕业生，应及时持就业报到证、身份证和就业推荐材料，到生源地人力社保局所属人才服务机构办理未就业登记。接受登记的人才服务机构将会提供就业信息、就业指导、就业推

荐和免费保管档案等服务。如有就业愿望的，可以继续通过人才市场、劳动力市场双向选择或自主创业。9月1日后仍未就业的，可到就业服务机构办理失业登记，按有关规定参加职业培训、就业见习或创业培训。

已签订《就业协议书》的毕业生，变动了就业单位的，需进行就业调整。提出调整时尚未在原就业地落实户口的(毕业后两年内)，应填写《杭州市毕业生就业调整审核表》，经原就业单位、拟调整就业单位及双方人事主管(代理)部门盖章同意后，送市毕业生就业服务中心审核。其中调整后在杭就业的，请在杭州毕业生就业公共网上注册、签约。提出调整时已在原就业地落实户口的，则按现行人才流动程序办理。需要提醒的是，凡已签订《就业协议书》并领取《就业报到证》的毕业生，原则上两个月内不办理调整手续。



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、管理类等领域。当天进场人员中，高校毕业生见

岗位报名18人，农村电子商务创业孵化园报名21人，达成初步就职业意向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，老刘花了不少心思，“在竞标过程中，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？”第二天天刚亮，老刘就睡不着了，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点来钟就起来去买菜，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，他依然精神满满地上班了。“忙了3个月，掉了10公斤肉，意外的收获啊。而且这个事情还是自己想做的，多好啊！”他打算等空了一些，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，依目前厨房的条件，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，他和他的“魅力小厨”也不会忘记初衷。

“照现在的形势，食堂基本

基层在线

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

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

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

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、运管、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

出行安全。针对周五订货、周六送货的零售客户，及时通过通讯手段告知，由于受强台风的影响，卷烟配送时间将进行调整，方便其提前做好安排。客户经理还对辖区内的零售客户进行分类统计，主动走访因年老、残疾等原因致行动不便、信息不灵的零售客户，帮助其开展加固遮阳棚等防台措施。

冯俐杰

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