

吃客三十多年只认“他家做的”

# 长兴泗安唐八仙“包子王”当之无愧

通讯员孙建新、沈冬明报道 “来趟西安，要是不去尝尝唐八仙包子，那就太亏了。”但凡有旅客问起附近有啥好吃的，在湖州市长兴县泗安镇上经营旅店的吴老板总是热情地推荐，“唐八仙的包子我小时候吃到大，三十多年了，包子我只认他家做的。”

三十多年如一日  
口碑打造包子王

唐八仙，大名唐春洪，在长兴县泗安镇开了家“唐八仙包子店”。说起唐春洪家的生煎包子，那在长兴的美食圈里面可是杠杠的，三十多年的口碑，吃过的人都说好。

家住皇山村的王大爷是包子店的老主顾，每天早上都会从乡下去镇上，为的就是这口包子。“这么多年了，味道还是这么好。以前在镇上上班，早上都会过来，这生煎底部焦脆，

上半部娇嫩，咬上一口，肉香、油香、芝麻香、葱香混合在一起，好吃啊！现在退休了，还是想来，吃惯了他家的了。”王大爷笑呵呵地说道，一份生煎，再来份排骨汤，天天如此。

要说这包子味道怎么就这么好吃，按唐春洪的说法就是“做包子要用心”，生煎包的面团要软硬适中，口感才好；肉馅要选肥瘦相间的猪肉；肉馅中的葱姜水，要慢慢一点点地加入，边加入边搅打直到被肉馅全部吸收，这样做出的肉馅才会鲜嫩多汁，从选料到煎制每一步都要用心。”就这样，唐春洪终于成了长兴泗安“包子王”。

跋山涉水学手艺  
倾囊相授传学徒

对于上门求教的学徒们，唐春洪一向知无不言，总是毫不吝啬地把自

己的手艺传授给他们，带他们致富。

“我也是从学徒开始做起的，知道他们的苦与累，只要他们愿意学，我便愿意教。”唐春洪说道，“以前一些老师傅的手艺都不外传，只教基本功，很多东西都要靠自己摸索。”年轻时候的唐春洪为学做包子的手艺，跑遍了整个浙北大地的太湖南岸，为学到了其中的诀窍吃了不少的苦，深知其中的滋味。

现如今，徒弟们的分店已经开到了湖州、安徽广德，甚至连山东都出现了唐八仙包子的身影。

卫生规范是关键  
品牌带来成就感

很多人都知道，唐春洪家卖的包子不光味道好，最重要还是卫生干净，从来没有听谁说过这里包子有什么问题。多年来，唐春洪做包子始终

谨守着一个原则，“做早点，卫生干净很重要。”他对店里的卫生情况要求一直很严格。

口碑越做越响，名气越来越大，唐春洪突然意识到，自己的店连个商标都没有，这怎么行！但是这商标该怎么注册呢？小学都没上完的唐春洪遇到了困难。

长兴县市场监管局泗安分局在得知这一情况后，安排工作人员主动上门与唐春洪对接。很快，在市场监管干部的帮助下，“唐八仙”商标顺利出炉，唐春洪的“唐八仙包子店”成了长兴县第一家包子行业注册商标的个体经营户。

“这就是我一生最好的证明啊。”拿着商标注册证的唐春洪带着满满的成就感说道。到如今，唐春洪已经开了3家包子连锁店，走上了品牌经营之路。

致富思源热心肠  
富而思进助公益

唐春洪是个热心肠，遇到有困难的人，他都乐于帮助。他店里很多员工都曾是下岗工人，王传英便是其中之一，“刚下岗那会儿，可把我急坏了，工作没了，家里还有孩子要养，多亏了老唐，我是真心感激他啊！”王传英在“唐八仙包子店”这一干就干了11年。

不仅如此，每到过年过节，唐春洪还会向孤寡老人送钱送物，嘘寒问暖，用老人的话说就是“唐师傅比我们的亲兄弟还要亲啊！”

有人问起唐春洪为啥那么热心？“小时候我得了小儿麻痹症，腿脚不好，全靠身边的好心人帮助了我，现在我有钱了，该是我回报的时候了。”唐春洪的回答很朴实。

创业路上

## 女汉子白手起家追逐梦想

通讯员钟伟、陈丹梅报道 刚从工厂跟单回来，在公司稍作休息，傍晚还要调试纺织配件的机器，这就是26岁的刘记英一天忙碌的日子。从2013年到绍兴柯桥创业，她做过公司销售、讲师，开过水果店，也在上市公司工作过，直到2014年9月成立自己的针纺公司，刘记英一步一步实现着自己的创业梦。

2012年，刘记英就读安阳师范学院时，就开始做代理、产品直销，用自己的积蓄也投资了一些小项目，最终还是因为缺乏经验失败了。

2012年下半年，刘记英来绍兴看望姐姐，路过柯桥，被这座城市吸引了，“这里有山有水，气候也适宜，一下子就喜欢上了。”刘记英说，本想大学毕业去深圳闯一下，结果因为喜欢柯桥这座城市，所以改变主意，来柯桥发展。

不久后，刘记英顺利进入柯桥一家企业做销售、见习讲师。锻炼一年后，刘记英离开了公司，开起了一家水果店，最终也因销路不畅而失败。在之后的半年时间里，刘记英在上市公司做电商，后又到另一家纺织公司做销售，但内心一直希望用自己的努力来成就自己的梦想。抱着对创业的满怀激情，刘记英开始踏入纺织业。

“我接触的第一家纺织公司，老板是我之前的客户。”刘记英说，她拜访了60多次，才做成了生意。当时那老板说，如果她愿意，可以到他公司做销售。

“当时，我跟那位老板说，不要工资，只要阿里巴巴一个账号，出去谈客

户的时候带上我，我来做纺织电子商务。”刘记英说，因为心怀梦想，所以不会计较什么，只要给她一个平台，她就努力去闯。在这家纺织公司不到一个月，刘记英就签了一个外单。

半年后，因公司缩小经营规模，刘记英离开了，但也结识了一些合作伙伴。2014年10月，在朋友的帮助下，刘记英注册了英晨针纺有限公司。在接下去的一段日子里，刘记英单枪匹马跟客户打交道，打样，联系供应商，跑货……虽然辛苦，但充实更看到了曙光。

在偶然的一次业务洽谈中，刘记英遇到了人生中的另一半。“先生是我之前的辅料供应商，双方合得来，自然就走到一起了。”刘记英说，先生也是白手起家，有个小工厂做纺织辅料，两人结婚后，她不仅要忙自己面料贸易这一块，还要兼顾先生的小工厂。

“我们是初次创业，资金有限，很多事情只能亲力亲为。”刘记英说，比如横机要调试，晚上和先生两人一起琢磨，一起调试机器。“现在机器的一些小问题我也能自己搞定了。”刘记英自嘲自己是个女汉子。

“创业之路很辛苦，也吃过很多亏，摔过不少跟头，但吃一堑长一智，经验积累后就成熟起来了。”刘记英喜滋滋地说，“去年公司订单还可以，也稍稍扩大了规模，离我内心的梦想越来越近啦！”

经过这几年的磨炼，虽然一路走来很辛苦，但刘记英坚信，只要内心有梦想，勇敢去尝试，必然会闯出自己的一番新天地。

## 青菜卖相好 卖得更加好



金华市郊的下裴村是婺城区新狮街道的一个行政村，也是金华市区各菜市场的蔬菜供货基地。该村夏春秋女士家的4亩多耕地，按不同季节种上各种时令菜，让她家在市区高吸市场的摊位永远不缺货，每天三四百斤的小青菜很快能售完。

记者羊荣江 通讯员德林 摄影报道

创业创新

## 85后小伙子曾瑞找准商机创奇迹—— 一把电动牙刷 9个月实现销售2个亿

通讯员张文胜报道 春节前夕，宁波阳迪贸易有限公司在宁波的4家银泰百货商场开办了电动牙刷专柜。这是继微商、电商之后，该公司新辟实体店的销售渠道。

更让人惊讶的是，该公司的电动牙刷从去年4月15日上线，到今年1月15日，已实现销售2亿元。

“阳迪”的创始人曾瑞是个85后小伙子。市场营销专业出身的他做过钢材贸易、皮具生意以及电商的仓库、客服等各个岗位，创业尝试从未间断。在市场上跌打滚爬后，他敏锐地意识到，微商将是一种新型销售渠道。“我们平时在朋友圈里不仅分享好货，也在推荐更好的旅游体验、就餐服务等等。朋友间的传播可信度还是比较高的。”曾瑞说。

为什么选择卖电动牙刷？他说，早在七八年前就体验过电动牙刷，但那个时候市场还没有成熟。“一把电动牙刷动辄千余元，对普通市民来说算是奢侈品。”

前几年，即使在从事其他商品销售，他也没有停止过对电动牙刷的关注。他在想，售价如果只要三四百元，大部分市民还是能接受的。

2014年春，曾瑞在做了大量市场考察后，最终选中了荷兰PCS声波电动牙刷，并获得该公司的品牌授权，成为亚太地区的总经销。此后，他从国外引进先进的技术，铺设生产线，高薪聘请专业技术研发人员，生产终于步入正轨。

厚积才能薄发。从项目考察到商品上架，曾瑞足足用了两年时间，去年4月15日电动牙刷上市。

“我以为一年顶多只能销售几千万元，没想到这么火爆。上市4个月，销售额就突破1个亿，经销商已接近6000人。”这大大超出了曾瑞的预期。

他分析取得意外之喜的原因：“首先是迎合了新兴人群，他们渴望改善生活品质；其次，我们的产品与外国产品相比性价比高，而国内电动牙刷产业刚刚起步，我们恰好抓住了时机。”

相关数据显示，目前，国内电动牙刷的普及率只有4%左右，市场潜力很大。作为一名年轻的创业者，他不仅着眼“微渠道”，更计划把实体店开到全国各地，未来几年的“小目标”是开设300—500家实体店。春节后曾瑞还将拓展儿童电动牙刷市场，同时开拓其他护理用品的市场。

值得一提的是，该公司掌握着研发和销售“微笑曲线”的两端，生产过程全部外包，包括物流中心在内所有员工仅30人。曾瑞表示，电动牙刷运营第一年预计有望实现销售收入3亿元。

### 拍卖公告

受中国东方资产管理公司杭州办事处委托，我公司定于2017年2月20日上午8时至下午16时（延时的除外）在淘宝网资产处置平台公开拍卖义乌市蝶秀饰品有限公司债权，如相关当事人对本次拍卖标的有异议，须于本次拍卖实施前5日向委托方提出书面异议。

一、拍卖标的：义乌市蝶秀饰品有限公司债权，债权本金人民币29700000.00元，利息1276119.09元（截至2015年8月21日）。具体以转让时实际情况为准。

本次拍卖采用有保留价的增价拍卖方式。

二、展示和报名：即日起有意竞买者请向本公司或委托方咨询并约期查看相关文件资料（看样地点：杭州市庆春路223号西湖时代广场五楼中国东方资产管理公司杭州办事处）。本场拍卖会在淘宝资产处置平台线上拍卖，竞买人须登陆淘宝资产处置平台（网址：<https://zc-paimai.taobao.com/>）——入驻机构：资产管理公司（中国东方）——杭州办事处——拍卖标的。

三、拍卖公司地址：杭州市文三路345号富信大楼八楼

四、报名及拍卖地点：淘宝资产处置平台（<https://zc-paimai.taobao.com/>）

五、拍卖公司联系电话：0571-86108026、13357192831

六、工商监督电话：0571-86224204

七、浙江省拍卖行有限公司

八、拍卖时间：2017年2月13日

浙江凌翔科技有限公司

注销清算公告

本公司股东

（出资人）已决定

解散本公司，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

书的自本公司告

之日起四十五日

内，向公司清算

组申报债权登

记，逾期不申报的

视其为没有提

出要求。

中国体育彩票排列5第17035期开奖公告

开奖日期：2017年2月11日

本期全国销售金额：8,487,664元

本期开奖号码：8 9 0 7 7

本期中奖情况

奖项 中奖注数 单注奖金 累计奖金

一等奖 16注 100,000元 1,600,000元

二等奖 16注

三等奖 428注

四等奖 173注

五等奖 727注

六等奖

七等奖

八等奖

九等奖

十等奖

十一等奖

十二等奖

十三等奖

十四等奖

十五等奖

十六等奖

十七等奖

十八等奖

十九等奖

二十等奖

二十一等奖

二十二等奖

二十三等奖

二十四等奖

二十五等奖

二十六等奖

二十七等奖

二十八等奖

二十九等奖

三十等奖

三十一等奖

三十二等奖

三十三等奖

三十四等奖

三十五等奖

三十六等奖

三十七等奖

三十八等奖

三十九等奖

四十等奖

四十一等奖

四十二等奖

四十三等奖

四十四等奖

四十五等奖

四十六等奖

四十七等奖

四十八等奖

</