

80后小老板冯其芝：

从推销员到“蜘蛛王”

文/片 本报记者 李晓闻

大学生干起推销员

10年前，临沂姑娘冯其芝从青岛大学毕业，做过财务，跑过销售，也当过管理层。然而没过多久她就失业了，继而萌生创业念头。热爱青岛的冯其芝，一心想要让这座城市变得更加整洁美丽，于是她选择了保洁行业，短短三年时间，她的高端保洁公司在岛城业界已经小有名气。

几日前，记者在位于海洋大厦的一间办公室里见到冯其芝时，她正在认真地跟同事讨论公司发展思路。这个80后姑娘给记者留下最深刻的印象就是特别乐观。“很多人都会问我创业过程中经历过什么困难，好像没有吧！可能有些事儿在别人看来是很大的困难和压力，但是在我眼中就是理所当然的，我觉得都很平常，所以也都忘了。”冯其芝乐呵呵地说。

32岁的冯其芝剪着齐耳短发，看上去去干净干练，说起话来质朴亲切。她来自临沂，来青岛已经有十几个年头了。

2003年，冯其芝从青岛大学经济管理专业毕业。那时候冯其芝的愿望是毕业后从事财务工作，希望将来能凭着经验和能力开一家自己的会计师事务所。带着这个梦想，冯其芝毕业后来到一家环卫公司做财务工作。当时，保洁也属于这家公司的一小部分业务，这个细心的姑娘就隐隐感觉到，在青岛这座城市，保洁业务应该有不错的发展前景。

冯其芝的老家在沂蒙山区，家境并不富裕，参加工作后，还要供妹妹上学。然而她的第一份工作，每个月只有几百元的工资。不到一年的时间，冯其芝决定跳槽，来到一家保洁公司，从最底层的推销员做起。



工作中的冯其芝。

“扫楼”三个月，积累客户资源

之后三个月的工作，冯其芝用“扫楼”来定义，香港中路的一片中高档写字楼和酒店成为她最初的目标客户源所在地。于是，冯其芝开始背着背包，拿着公司的宣传册，带着一摞名片，选定一家写字楼后，就坐电梯到最高层，从上到下，挨家挨户敲门拜访。

“我是清洁公司的，你们有没有地毯、沙发需要清洁，或者有玻璃需要

清洗的？”冯其芝的开场白往往是这样的。不过，就连这短短一句话，也不那么容易开口。第一次上门推销，冯其芝在门口足足徘徊了半个多小时才有勇气上前敲门，敲门的时候还紧张得心砰砰直跳，脸也红得发热。直到敲门次数多了，才渐渐习惯下来。

冯其芝身上有一股韧劲，她从来不怕被拒绝。“人家需要清洁的话就留下联系方式进一步商谈，不需要的话，

我就说声不好意思，退出来，就可以了。”冯其芝说，“只要你愿意开口，愿意去做，就一定会成功，百分百的！”

凭借着这份执著，冯其芝几乎走遍了香港路所有写字楼内的企业进行推销，也很快就有了成绩，“扫楼”第一个月，她做成了三单生意。三个月之后，她再也不用“扫楼”了，积累下来的客户都达成了长期合作意向，直到现在，她的客户一个都没有流

失。往后的日子，冯其芝也没闲着，每当自己的客户有清洁需求时，冯其芝总会跟在工人后面，仔细观察工人是怎么干活的，生怕干砸了，把好不容易揽来的客户给赶跑了。

客户都喜欢冯其芝这股认真劲儿，时间长了，也有些中途跳槽的客户，会将自己新就职公司的保洁业务介绍给冯其芝。冯其芝的客户就这样在不经意中变得越来越多。

瞄准高端市场着手创业

不需要“扫楼”的冯其芝开始兼做公司的财务、管理等工作。不过，2008年，公司的总经理把公司卖了，去国外定居，冯其芝也失业了。因为积累了多年在保洁公司工作的经验，同时也有了一定的资金，冯其芝决定自己开一家保洁公司。她在考察市场的过程中发现，当时的保洁

行业以中低端业务居多，而随着经济的发展，企业以及家庭对于高端保洁需求势必会越来越多。再加上热爱青岛的冯其芝一心想要让这座城市变得更加整洁美丽，于是她将自己公司的定位于高端保洁。

“做保洁的公司一直就有很多，如果做一家毫无特色的普通保

洁公司，生存空间就会很小，压力也比较大，相应地能够给员工的薪资待遇也不会太高。而保洁行业早在多年前就存在招工难的现象。”相对而言，冯其芝觉得保洁行业中的高端领域应该会有比较大的市场潜力。

于是冯其芝开始着手做准备工

作，她参加了妇女就业创业指导中心的创业课程培训，又到中国保洁商学院系统地学习了先进的高端保洁技术，“高端保洁不但要求高档的保洁设备和清洁剂，而且要求你的保洁技术更专业，因为清洁不同材质的物件所需的设备和清洁剂都不相同。”冯其芝说。



冯其芝将买来的清洁剂一一摆放好。

水到渠成，公司顺利入正轨

创业就这么开始了。冯其芝先后投资20万购买了高档的保洁机器和清洁剂，她的公司取名为“青岛吉恒利清洁有限公司”，在一间20平方米的小办公室挂牌成立了。她找来几个老同事帮忙，又招了一批工人，然后手把手地教工人如何操作。

虽然一直在保洁行业，冯其芝可是从来没有亲自做过清洁。不过，由于一直习惯跟在工人后面看他们干活，冯其芝给工人做技术指导也毫不含糊，还会自己给工人编写教材。经冯其芝教过的工人，都能让客户特别放心。

除了经过专业培训的保洁人员，冯其芝的公司还配备了认真严格的质检人员，员工有统一的服装，统一的布艺鞋套。“客户想不到的，我们都替他们考虑周全了。”冯其芝说出了做生意成功的秘诀，“像成品的保护、场地的清

洁，我们能做到基本符合五星级酒店的标准。”由于常常带着“蜘蛛人”爬上数十层高的楼，进行楼体清洗，冯其芝被员工们戏称为“蜘蛛王”。

公司刚成立时，客户源也不是问题。那时候冯其芝手上已经有了一定的客户源，这些都是她在最初“扫楼”时积累下来的。鲁商首府、万丽海景以及刚刚进驻的数码港等都是在青岛市较有名气的高端大厦或写字楼，这些客户，也都是冯其芝从一开始的陌生拜访积累下来的。有了这些，冯其芝的公司运营很快步入正轨，用她自己的话来形容，就是“水到渠成”。

如今，冯其芝的公司年盈利能达到几十万元。她也没有满足现状，而是经常到外地甚至国外去学习先进的高端保洁技术和经验，不断拓宽公司发展的思路。