

“黄蓝两区中小微企业记者行”之走进滨州红枫服装有限公司 让300多名农妇家门口就业

8年前辞去高薪稳定工作自主创业,把创建之初仅十几人的小型面料出口厂,发展到现在集服装纺织品生产、加工、销售为一体的注册公司。滨州红枫服装有限公司总经理丁殿坤用创新与诚信一步步实现着自己的企业梦,而他也因此被评选为“滨州市十大优秀青年”。近日,记者来到滨州红枫服装有限公司进行了实地探访。



滨州红枫服装有限公司生产车间内,工人们正在用缝纫服装。

文/片 本报记者 杨青

月产服装6至8万件 国外顾客主动来下单

位于滨城区黄河四路东海一路的滨州红枫服装有限公司,粉红色的围墙、厂房在一排房屋中看起来格外显眼。公司总经理丁殿坤介绍,自己是滨州无棣县人,多年前在滨州华纺公司上班,工作稳定,待遇也很不错,但不甘平庸的他却一直心怀一个梦想——成立属于自己的公司。于是2005年他毅然辞掉了已经干得顺风顺水的工作,开始摸索着自主创业。

丁殿坤最初成立的公司,仅是简单从事面料出口,经过几年的发展,他又有了新的目

标,“我们销售的面料,他们拿去简单加工制作成服装后再销售,价格就翻了好几翻,为什么我们不能自己直接加工成服装销售呢?”于是2010年,丁殿坤成立了如今的滨州红枫服装有限公司,主要从事服装生产。

“公司刚成立的时候,每个月只能生产一两万件服装,经过三年多的发展,增长到如今的6到8万件。现在我们的产品出口美、日、韩及欧美地区的多个国家,有稳定的订单来源,基本不需要再去费力拉单子,甚至还有不少国外顾客主动找到我们下订单。”丁殿坤自豪地说。

设十多家小型加工厂 为众多农妇提供岗位

在丁殿坤的带领下,记者

参观了公司的生产车间,外表看起来并不起眼的两排房屋里面却是别有洞天。百余台缝纫机哗哗作响,工人们在紧张而有序地忙碌,从布料的裁剪、缝纫到服装成品的熨烫、包装,一趟走下来,整个服装生产过程一目了然。

丁殿坤告诉记者,目前公司生产车间共有100多名正式员工,绝大多数都是下岗职工或农村妇女。另外,为了扩大生产,同时方便更多农村劳动力找到工作,公司还在滨州惠民县、阳信县、无棣县的众多乡镇和村庄建立了10多家家庭式小型加工厂,为300多名不便外出务工的农村妇女提供了工作岗位。

为了丰富员工们的业余生

活并激励她们积极工作,丁殿坤制定了严格的评优奖励制度,为优秀员工办理五险一金,每年组织优秀员工外出旅游。“员工们大多数是农村妇女,她们很少有机会可以去看看外面的世界,我觉得组织一次外出旅游很有意义。”丁殿坤说。另外每逢节日,公司都会给员工发放各种福利。

聘用高学历人才 建设大型工业园

丁殿坤告诉记者,虽然目前公司各方面已经运转相对完善,但是要想寻求更大的发展,还需要更多的人才和先进技术。目前,公司的所有平缝及锁边机均为电脑自动断线配置,极大地提高了工人的工作效

展示企业风采 助力黄蓝经济
主办: 滨州中小企业局 齐鲁晚报

中小微企业记者行

招商银行
CHINA MERCHANTS BANK

因您而变

招行生意贷,
“贷”来好生意!
电话申请: 95555-8

为了全面展示滨州市中小企业风采,本报联合滨州市中小企业局共同开办“黄蓝两区中小微企业记者行”专栏,栏目秉承服务滨州经济、推动企业发展的基本原则,对滨州市中小企业的风范成绩、领军人物、特色品牌、先进技术、一线职工等进行全方位的展示与宣传,了解企业发展状况,用企业反映行业,用镜头和文笔展示企业文化,为企业发展创造良好的舆论氛围。即日起,本报也面向全市征集有意展示成就风采的中小微企业。

专栏负责人:滨州市中小企业局规划发展科:张秀涛;齐鲁晚报·今日滨州记者:李运恒

专栏联系电话:18654399035
专栏电子邮箱:1471052538@qq.com

新悦·田园牧歌小区物业为居民办起了高档杂志 居民投稿还有稿费呢



新悦·田园牧歌小区交易现场

通讯员 李玉霞

从5月份开始,业主到新悦·田园牧歌物业大厅办理入住或装修手续,都会免费领到一本印刷精美、内容丰富的杂志《宇悦会》,业主投稿还可以领到稿费。为什么还要出版这么一本杂志?初衷是什么?又是怎样出炉的?

“真是没想到,咱们小区能有这样高端的杂志供业主免费阅读,内容贴近生活,而且

我们也能投稿,还有稿费呢!”不少来过新悦·田园牧歌物业大厅的业主都会发出这样的感叹。

宇悦物业公司经理闫忠强介绍,之所以要创办这样一本杂志,是因为置业公司意识到,作为滨州高端楼盘引领者,只有过硬的产品硬件是远远不够的,更应该注重的是后续的物业服务和丰富的社区文化。通过增强邻里友谊来提升一个小区的精神面貌,让居住在这里的业主享受到一种全新的生活方式。

“这本杂志其实是我们社区交流的一个平台,目的是为了活跃社区文化、丰富业主生活。你可以看到,这两期已经有业主的文章在上面刊登了,他们也都领取了稿酬。”闫忠强经理在交流中提到。

如今这本杂志已出版至第二期,业主领阅活跃,对于工作繁忙的业主,物业管家将会亲自送到业主手中,让所有业主都能分享《宇悦会》的视觉盛宴。

7月21日再造销售巅峰

领域尚城加推32套房源销售90%

专刊记者 陈兰

7月21日早7点左右位于黄河5路渤海19路交汇处的领域尚城,客户不断涌向领域尚城销售中心,8点半售楼中心正式开始选房,按摇号顺序进入选房区选房。150余人到场角逐34套房源,使得领域尚城的销售中心人头攒动,热闹非凡,认购者也非常踊跃,令领域尚城销售人员应接不暇。与此同时,售楼中心入口也不断传出工作人员恭喜来宾选房成功的声音。当天的销售均价达到了4300元每平方米,成交量达到所推房源的90%,主力户型几近售罄,超值性价比受到客户热捧。

开盘现场高涨的人气彰显了新老客户对领域尚城的青睐。每次开盘便迎来满堂彩,可见领域尚城在市场上已经得到了极高认可。记者随机采访了几位准业主,了解到市场上的刚性需求非常庞大,很多购房者都表示领域尚城的品牌和环境资源都非常出色,综合性价比相对较高,而且也比较符合购房者的心理价位与产品预期。

领域尚城从一诞生开始,就结合自身得天独厚的地块优势,对产品进行了精心的规划与设



领域尚城小区交易现场

计。4#楼17层板式高层,户型为98—113平米的2居、3居,全部为明厨明卫,南北通透,方正实用的户型,得到了众多购房者的认可。领域尚城以全方位需求为目的考虑,使自身出类拔萃,同时也成为众多购房者的首选目标。

滨州金河地产秉承为“买得起的奢华”的理念,通过前期对消费者的调研,充分了解到购房者的购买行为越来越理性,越来越从容,购房者告别了盲目买房以及投机心理,而是真正的从自身需求出发,认真对项目进行选择。

作为开发商,滨州金河地产着实从产品自身入手,以完美的建筑品质呈现时代的经典。今天的热销,将是明天的全新起点,领域尚城将以更高要求的建筑品质定义全新价值标准,迎接更广阔的市场考验。