

莒县青年贾光升带着父母、妹妹来日照市区创业

购数控机床先进设备想干大事业

文/片 本报记者 李玉涛

18岁,他开始外出打工;19岁,他背着一包袱煎饼去大连投奔亲戚;20岁,他回到日照在一家公司打工;如今他27岁,拥有了自己的一家小型公司,并将父母带出了黄土地,带着一家老小在市区创业……他是莒县库山乡车庄村的“励志青年”贾光升,一个地地道道的农家男孩,为了让父母过上好日子,一直在努力奋斗着。



贾光升制作门头大字。

18岁外出打工 背着煎饼去大连

贾光升出生在莒县库山乡车庄村一个普通的农村家庭,父母种了一辈子地,靠庄稼地里的收成养活一家老小。父母怎么也不会想到年近半百的他们居然还能走出黄土地,跟着儿子在城里创业。“每次回家,家里人都夸,说你家孩子有出息,给大人争气。”母亲微笑着说。

然而,贾光升的成长之路充满了艰辛,一路走来堪称年轻人的“励志楷模”。

2005年夏天,刚满18岁的贾光升中专毕业,跟着同学在济南打了一年工,2006年他返回老家,并于当年投奔了远在大连的亲戚。

“当时我跟着一个大爷去的,背着一包袱煎饼,从烟台坐船去大连。”贾光升说,那是他第一次坐船,亲戚在大连开了一家小型广告公司,他跟着干了一年,学了门手艺。

2007年,贾光升返回日照,在一家广告公司上班。然而,由于经营不善,业务量太少,该公司无力支付员工工资。贾光升前后共干了5个月,但最终只拿到了3个月的工资。

“当时最穷的时候,身上一分钱没有,实在没钱吃饭了,我就去

公司支点工资,我最后算了算,也就是3个月的工资。”贾光升说,虽然这段经历让他苦不堪言,但为日后创业积累了丰富的经验。

为了省钱 自己焊机器

由于公司效益实在不好,贾光升决定自己单干。为了图个彩头,他给自己创业选了个吉利的日子——2007年8月8日。“这一天就算是我正式创业了。”贾光升笑着说。

创业初期,为了筹钱,父母将家里的粮食都卖了,再从亲戚朋友那里借了一些,总共凑了3万多元钱。带着这些钱,贾光升开始了自己的创业之路。

“当时父亲不放心我自己在外边干,在港上找了个装卸的活,在这陪着我。”说到这里,贾光升有些哽咽。

为了省钱,他自己亲手焊了一台吸塑机,花了一万多元,如果买成品机器大约要3万多元。有了机器之后,贾光升陆续开始接些给沿街门头安装广告牌的活。“当时我把妹妹也带来了,就我们俩干,父亲白天在港上干活,晚上回来还帮着我们干。”贾光升说。

每天蹬着电动车 围老城区转两圈

虽然逐渐有了生意,但三两天才能碰巧接个活,这种看不到希望的日子让贾光升备受煎熬。

为了揽业务,当时贾光升花了300元钱买了一辆二手电动车,开始跑业务。“当时我每天几乎都要围着老城区转两圈,那电动车电瓶还不好,很快就没电了,回来的时候都得蹬着。”他说。

“那时我挨个广告公司跑,他们有不愿干的活,我们就接着,慢慢的活越来越多,后来他们看我干得不错,都给介绍活。”贾光升说。

2009年,随着业务的增多,他顺利注册了日照东港区爱博广告制作设计中心。

正是从第一台亲手焊的吸塑机开始干起,如今,贾光升做的门头广告牌遍布市区各条街道。父母和妹妹也都跟着他在市区创业,告别了面朝黄土背朝天的日子。

去年中秋节前,他购入了日照唯一一台数控冲床等离子切割一体机,专业制作广告牌LED冲孔字。这台机器目前在国内也算是最先进的。

“我就踏踏实实干的活,咱也不指望挣多少钱,能让父母过得高兴点,伙计多发些工钱,我就感觉很满足了。”贾光升说。

首次创业负债近万元

大二学生开骑行驿站再创业

本报记者 王在辉

张孟林是日照大学城一名大二学生,喜欢户外骑行运动,然而面对动辄就要几千元的单车,再看看自己两鬓泛白的父母,农村出身的他,选择了创业,为自己的爱好,更为一辈子辛勤劳作的父母。



张孟林在骑行路上。

首次创业欠下近万元债务

2013年5月,一次偶然的机会,张孟林接触到一种新型果味啤酒饮料。因为自己本身对创业就有兴趣,在试饮之后,张孟林感觉这个饮料会有市场,经过销售经理一番推销,毫无经验的他最终心动了,开始筹钱进货。

“第一批进货是进了100箱,当时我就只有1000元钱,资金严重不足,我就想到了团队合作,和另外四个同学一共凑了4000元,可资金还是不够,去银行贷款我资格根本不够。于是我通过网络贷款贷出来3000元,类似高利贷的那种。就这样凑够了7000元。”张孟林回忆起当时凑钱的情景。

“收到货当晚,我们在大学城夜市上做起了促销活动,好多同学来帮我,大家都觉得很新鲜。第一晚效果还不错,可是最后我发现账目根本没法算,太乱了。再加上促销时怯场,不好意思喊,后面几天经营状况越来越

差。”说起自己的第一次促销,张孟林感慨道。

在连续冷场五天后,张孟林想到了转变策略,去饭店推广。足足一个月的时间,他走遍了大学城的各个饭店,效果一般。虽然大家都在努力,可是张孟林感觉这次创业越来越失败。

身陷困境,张孟林听说日照有个“日照好声音”海选活动时,头脑灵活的他就找到活动主办方谈合作。“主办方知道我是大学生创业也很支持我,没有收我的赞助费。结果到活动当天,遇上下雨,人气不行,整个活动就卖了一瓶!太失败了!”张孟林说。

“首次创业以失败告终,自己是发起人,投资最大,亏损最严重,在那个时候,我已经是欠下了近万元的债务,对于一个学生来说,不是小数目!自己感觉创业不是想的那么简单!”回忆起当时的结局,张孟林很痛心。

开骑行驿站带着教训再次创业

首次创业失败,对张孟林来说是很大的打击,同时,也让他改变了很多。“现在回想当时的失败,确实给了我深刻教训!”张孟林说,“今天如果让我再去做一个项目,我不会这么草率,首先我会想到,这个东西能有多大的市场,先做市场认可度、人群认知度等等一系列前期调研工作。”

创业失败后,因为债务问题,张孟林不得不出去兼职还债。“后来因为在单车店兼职认识了王哥,一起组建了日照高校骑行联盟,从几个人到今天的几百人,有了今天的乐达车世界。”张孟林笑着说。“现在我们的团队中有这么一句话,一个人可以跑的很快,但是却不会很远,一个团队虽然慢点,但是却跑的很远,很长久!”

“对于日照的骑行市场,我们做了充分调研,日照人有个共性,那就是俗话说的‘跟风’。日照市不到三万人,单车馆就有差不多20家,显然与市场是不对称的,单车是长久物品,主打单车是不行的。”张孟林对现在产品市场前景有了更多的认识。在团队成员的支持和鼓励下,张孟林开起了自己的淘宝店——拓野骑行驿站,由于身负债务,开网店的费用

也是乐达车世界的另一名股东给缴纳的。

网店刚起步,对网店经营懂得太少,初步经营也是一波三折。但是有了之前的经历,有了现在的团队,张孟林不断的学习,借鉴前辈的经验,网店经营的有声有色。“产品运输过程中,因为打包不理想,快递野蛮搬运,经常损坏物品,后来才知道加固包装就可以避免。这段时间里,可以说是吃尽苦头,但是能赚钱了就觉得很高兴。”

“我们会定期的在大学城,开展义务修车活动,每个周末组织休闲骑行活动。”这是他们明年的基本发展规划,张孟林说,“明年我们的主攻三个大方向:骑行装备市场、骑行文化宣传、电暖市场深入!”

张孟林介绍,目前,自己的债务已基本还清。团队由开始的三个人发展到七个人,现在正在着手注册商贸公司。“现在车店重新分配经营股份,自己也参加了股份,自己也算是股东之一了。报名参加这次励志青年的评选活动,是2013年一个好的结尾,同时也是2014年一个好的开端!”张孟林笑着说。

安利获“中国杰出雇主2014”认证 构筑全球雇主品牌吸引人才

本报讯 1月15日,全球人力资源管理、领导力和战略领域的知名调研机构“杰出雇主调研机构”在上海举办2014中国杰出雇主认证及颁奖盛典,安利(中国)、巴斯夫、德勤华永、上海大众、博世、辉瑞、陶氏化学等41家企业被杰出雇主调研机构正式授予“中国杰出雇主2014”认证。安利凭借优秀的人力资源实践和雇主形象,已经是第五年获此殊荣。

据了解,杰出雇主调研机构每年会在全球范围与约750家企业进行沟通,通过采取国际调研标准,所有参与企业均需透过人力资源政策的五大维度——货币薪酬、工作环境和福利、培训和发展、职业发展和企业文化管理进行全面评估后评选而出。

安利大中华人力资源副总裁张玉珠表示,“安利人力资源战略之一就是建立独特的全球雇主品牌形象,为公司的业务发展吸引和保留优秀的人才。安利的雇主价值主张是‘创造价值,成就自我’,一方面为员工提供广阔的职业发展空间,每一位员工都有机会实现自己的价值,并与杰出的人才共事,与公司共同成长。另一方



安利(中国)五度获“中国杰出雇主”认证。

面,安利一直都重视对员工的关爱,除了不断丰富的全方位保障外,还延伸至员工的家人和未来的生活,给予员工切实的关怀。”

安利(中国)是美国安利公司最大的子公司,现有员工人数近9,000名。秉承“吸纳人才、培育人才、善用人才、善待人才”的人才资源策略,安利(中国)持续营造“关心人、重视人、以人为本”的良好氛围,积极通过推动组织变革和绩效驱动,助力企业实现战略发展,保留

和储备优秀人才。在安利创办人信念的熏陶下,公司重视每一位员工的价值,为其提供一整套系统而全面的多平台培训体系,以及广阔的发展通道,将员工“创造价值,成就自我”的个人价值观与企业价值观高度统一。凭借出色的人才管理,安利(中国)先后荣获“2013中国大学生‘企业社会责任’十佳理想雇主”、“2013中国快速消费品(日化类)年度最佳雇主五强”、“2013中国敬业之星”等奖项。(本记)