

为尽孝放弃工作睡地板创业

沂南青年田涛来到日照,三年拉起十人队伍

文/片 本报记者 李玉涛 实习生 吕宁宁

1982年出生于临沂沂南的田涛,为了照顾父母,毅然放弃了稳定的工作,到离家比较近的日照创业。创业三年来,在照顾父母的同时,田涛的团队已发展到了10人。

为照顾父母 放弃稳定工作

5日上午,记者在华益大厦6楼见到了田涛,这里聚集着众多小微企业。田涛从2010年创业之初就在这里租房办公。

2009年,田涛大学毕业后,在济南找了一份相对稳定的工作。但是之后母亲的一次生病经历,让他选择了放弃这份工作。“当时母亲生病,家里通知我,我回家用了将近半天的时间。”田涛说。

田涛的父亲今年已经69岁,母亲也已61岁,还有一个妹妹在青岛读研。作为家中的长子,为了年迈的父母,田涛辞掉了工作,于2010年来到日照。

“当时来日照感觉这里离老家近,而且空气好,我来了不久就把父母都接过来了。”田涛说。

辞职后注册公司 带领员工一起创业

2010年来到日照后,田涛就注册成立了公司。“当时手里有点积蓄,家里又给赞助了一点,我就注册了这家公司,主要是代理销售小家电。”田涛说,“现在想想真是有点后怕。”经过近三年的发展,公司规模已不断壮大,目前已经组建起了10人的核心团队。

当时办公室刚租下来时还没收拾利索,第一晚,田涛在办公室的地板上铺了几块泡塑,就睡在地板上。公司开起来了,招人是个难题。



田涛(右一)公司的员工干劲十足。

“公司刚起步,很多人不认可你,招人几乎是所有创业青年遇到的最大难题。”田涛说,“人员来了一批又一批,现在这些人可以说都是大浪淘沙留下的,我跟他们说,你们在一线冲,我就是给你们服务的,大家有钱一起挣。”

田涛在自主创业的同时,也给员工最大程度的自主性。“每一个员工都可能成为一个出色的领导者,我鼓励员工创业,公司提供必要的资金支持,承担可能出现的风险。”田涛说,员工都不容易,应该给他多谋福利,他计划近期就要启动员工福利基金。

“我打算成立一个员工基金,为需要的员工提供一部分资金支持,这项计划近期可能就要启动。”田涛说,他还计划近期就给员工缴纳住房公积金。他认为这样做能够提高员工的积极性,也能留住优秀的人才。

传统行业面临挑战 拓展业务寻求突围

田涛说,传统的小家电代理销售营销模式受到电子商务冲击很大。为了突出重围,他也大胆地拓展业务,做起了企业商务信息咨询等服务。“主要是为一些小微企业提供信息咨询服务,投资理财服务等等。”他说,随着日照市港口物流业的发展,日照市的小微企业众多,市场空间很大。

田涛说,在他的创业历程中,加入YBC大家庭是一个重要的转折点。2013年年中,他获得了YBC日照创业办公室提供的5万元扶持基金。

“我们现在有个创业青年俱乐部,大家在一起交流能拓展视野,对别的行业也有更深的认知。”田涛说。

在校生李飞大学城里开起健身俱乐部

跑市场买器材一个月瘦了15斤

文/片 实习生 刘绿凝 燕萃 本报记者 辛周伦

24岁的李飞是曲阜师范大学的一名大四在校生。利用课余时间自主创业的他已是日照市大学城健身俱乐部的老板。毕业在即,曾为开店而到处奔波的他,决定将健身事业进行到底。

喜欢运动 开起健身房

“大三课余时间就比较充裕,想想以前总是干一些小活,能力得不到提高,所以自己就筹备做一份能够长期发展的工作来锻炼一下自己。”李飞说。

说起开健身房的初衷,李飞说,他从小就喜欢运动,但是平时大学城内却找不到一个健身的地方。“大学城人流量大,但是却并没有一个合适的健身场所,所以我就想开个健身房。”

大三下学期,李飞在身边的朋友和同学的支持下,开始筹备创建日照市大学城的第一家健身俱乐部。健身行业在日照大学城还是一片空白,这是商机但更是风险投资。为了调研大学生的健身市场需求,李飞自己设计调查问卷,挨个宿舍跑,请大家做调研。李飞说,大学城80%的男生宿舍都留下了他的身影。

李飞的健身房消费群体定在大学生身上,店铺选在学生生活区,在和大学城的相关负责人洽谈租房事宜后,李飞开始了自己的逐梦之旅。

创业初期 不舍得打车

健身器械都非常昂贵,为了买到性价比高的器械,李飞经常在国内各地的大型健身器械销售商场之间奔波,一个月之内瘦

了15斤。

李飞说,“那时候资金有限,为了节约路费,我经常舍不得花钱打车,走很远的路,就想着能省一点儿是一点儿。”店铺装修的时候,李飞自己刷墙漆,为了找到一个合适的吧台,他跑到五十多里外的私人家具厂找人定做。“这个店里,不管是哪一方面,哪怕是一个螺丝钉,我都是自己处理的。”

待人诚恳 顾客成好朋友

“李飞对顾客都很真诚,他特别能吃苦,又注重工作中的细节,和他在一块儿,我学到很多东西,无论是待人接物还是健身方面。”来自日照市职业技术学院的大二学生郑泽祥是健身房的老顾客了,同时也是李飞的好朋友,他说,“他给我们这些同为90后的大学生带来了很大的影响,也给大学生创造了一个好的健身氛围。这里器械齐全,服务周到,环境舒适,特别适合学生群体,我们没事的时候就都过来锻炼锻炼,放松一下。”

当谈到创业过程中的困难时,李飞表示,“没有什么困难吧,能解决的问题就不是困难,只要下决心去做了就要坚持,我一直认为困难只会出现在未来前进的路上,我随时准备着呢。”在采访过程中李飞一再表示:“我这算不上什么创业,只是我提早选择了一种适合我的生活方式。”



李飞在展示健身器材。

准备扩建店面 增设健身项目

大四的李飞也面临着毕业离校。说起今后的打算,李飞说自己不会放弃健身行业,并正在考虑扩建店面,增设健身项目,也希望自己的生意能够越来越好。

李飞感谢大学生活让他拥有了完备的知识体系和学习能力,而社会的历练也让他知道了,在未来的道路上还需要不停地学习,不断地充实自己。

“今后,我还会坚持多读一些营销策略、经营管理方面的书籍,生命不息,学习不止嘛。”李飞说。

秦慧敏放弃大学专业潜心黑陶艺术 制陶12年变身“女汉子”

文/片 本报记者 张萍 实习生 龙甜

第一次与黑陶结缘,秦慧敏就喜欢上了这门艺术,没想到这份热情竟一直延续到现在。在黑陶面前,优雅的她变身“女汉子”,淘洗、过滤、揉泥、甚至烧窑……经常满身污泥,浑身漆黑,但是每当看到一件件作品成型,她的心中都充满成就感和满足感。秦慧敏说,每一件作品都像她是她的孩子,她希望通过自己的努力将黑陶艺术传承下去。



秦慧敏正在制作黑陶。

制陶工艺几十道,经常胳膊酸痛

秦慧敏是山东黑陶艺术家委员会日照分会副会长,日照东海峪黑陶研发中心主任,2009年成立了慧敏陶艺工作室。秦慧敏告诉记者,第一次与黑陶结缘是在2002年。“真的是一种缘分,第一次接触就特别喜欢,说不出为什么。”随后,秦慧敏果断放弃了大学时的专业广告营销,拜著名黑陶艺术家邢葆东先生为师,潜心学习制陶。

凭着对黑陶艺术的热爱和与生俱来的天赋,秦慧敏很快就得到了老师的肯定。在两年里她学习了制作黑陶的基本工艺,从泥料的选择到黑陶的大体雕刻。不过,要想成为这个行业的佼佼者,并没有那么容易,尤其是对一个女人来说,因为

制陶除了在技术上,在体力上同样有相当高的要求。从泥土的选料、晾晒、风冻、淘洗、沉积、揉泥到制作胚、雕刻镂空、打光、烧制等几十道工序都要亲力亲为,不能有一丝的马虎。“一开始做的最多的事情就是揉泥,这个绝对是体力活,一块块泥巴必须揉到没有任何气泡,经常胳膊酸痛,后来做的多了,才慢慢适应。”

凭着坚韧不拔的毅力和多年的书法基础,秦慧敏很快就掌握了制陶技术,绘画水平也突飞猛进。仅仅掌握技术,她并不满足,为了提升自己的创作水平,她始终没有停止学习的脚步。期间,她多次去景德镇和宜兴学习陶艺雕刻和泥塑。

数十年如一日,爱陶之心永不变

通过多年的努力,秦慧敏制陶技术在业界已有不错的口碑,她的作品曾获国内外各类大奖,有不少人亲切地称她为“黑陶玫瑰”。其实看似有趣的制陶工艺,其过程比较枯燥,然而秦慧敏却数十年如一日,依然保持着对黑陶艺术的高度热爱。

烧窑是整个制陶中最为重要的一环,烧窑一般要三天,期间要保持良好的封闭性,所以放黑陶时秦慧敏每次都要重新用砖头垒窑门。而每次烧窑,也是她最为紧张的时刻,尽管积累了丰富的经验,

但是由于对作品的重视,她每次都是小心翼翼。

“几乎每次烧窑,我都睡不着,吃不好,恨不得时间过得快一点,能够早点看到自己的作品。虽然制陶的过程很辛苦,但在打开窑门一瞬间会感觉所有的苦与累都算不上什么,那种成就与满足感难以用语言来形容。”秦慧敏说,“以前老师说,每一件作品都像自己的孩子,我以前感觉不可理解,而亲身经历了,也有了同样的感受。我觉得当一个人能专心做一件事情时,那一刻的时光是最幸福的。”

争做传承人,让更多人了解黑陶艺术

秦慧敏开始学黑陶时只是当个人爱好,并没有想到把它当作事业去做,现在,秦慧敏将自己定位于黑陶的传承人。“日照是黑陶之乡,但是从事制陶之后,我发现很多日照本地人却根本不了解黑陶,我感觉挺遗憾的,希望更多人能够了解这一文化。”

于是,在工作生活当中,秦慧敏义务承担起了黑陶的宣传工作,她经常走进幼儿园和学校,为孩子们介绍黑陶文

化。每当有人提出想去她那参观或者制作黑陶时,秦慧敏都会爽快地答应。

而现在,为了推广黑陶,秦慧敏在黑陶的创作过程中,将生活元素和现代文化融入其中,让黑陶文化走入寻常百姓之中。“说实话,我没有那么大的能力,最起码我把黑陶做好,在东海峪好好宣传。我会的东西就让更多的人去了解,将黑陶文化传承和发扬下去。”秦慧敏说。