

2018年8月9日 星期四

编辑:陶相银 美编:邵舒琨

人间的面作,是时光流淌中的生活美学,是人与粮食共同开启的幸福密码,是民间匠人对土地的赞美、对生活的致敬。



王菲,秀外慧中,是鲁韵香食品有限公司的总经理。每天穿梭在办公室与车间之间。不起眼的面团,在她的手中转瞬之间就变成了栩栩如生的人物、花鸟鱼虫等艺术品。她公司的产品有花饽饽、中式蛋糕、儿童动物零食、成人零食等。面是农村生产的精面粉,各种颜色的小花是用蔬菜和水果汁调制的,吃起来口感香浓,很有嚼头。

从2017年的一百平米的小作坊,发展到今天依山傍水一千多平米的加工厂。一个企业能够如此迅速地发展壮大,除了天时地利,一个重要的因素,离不开王菲16年商界沉浮的经历。房地产销售工作让她挖到人生的第一桶金,三年的文登师范幼儿园老师的经历、以及开饭店的经历,都是她立志把花饽饽事业做大做强的内生动力。

再次创业有激情、有挫折、有眼泪也有快乐,从一个客户



没有到现在每天订单都忙不过来,王菲是一步一个脚印地走过来的。王菲经常是白天进到车间,晚上才出来,她要把她的青春奉献给她挚爱的花饽饽事业。

用心打磨,精雕技术。花饽饽技艺全凭双手,想要把饽饽做得美观、有艺术感,需要十足的耐心、细心与恒心。王菲的花饽饽都是她自己制作自己创新的,每种产品需要反复练习至少十遍,有时为了展现一个动物的神韵,得花一天的时间去感受、去琢磨。时间长了,王菲会感觉:把产品做精细的过程,就是内心棱角磨平的过程。她会认为做面食的过程就像是在弹一首钢琴曲,有韵律之美,做好一个精美的面食就如同弹出一首完美的曲子,让她身心愉悦。

客户的需求永远是第一位的。本地的客户,王菲都是亲自送货上门,无论风霜雪雨,无论白天黑夜。去年秋天一个下着大雨的深夜,她接到一位客户姐姐打来的电话,告诉她:突然决定明天早晨三点要坐火车去济南,想给孩子带家乡的特产。王菲二话没说冒雨开车到店里给客户送货。同为母亲的王菲,自己的女儿独自留在家中,去满足那位爱子心切母亲的心愿。因为这件事那位客户成为了王菲的长期客户,之后变成代理,最后成为好朋友。

互联网时代,做产品已不再是“酒香不怕巷子深”了,如何才能让产品有源源不断的销路呢?王菲的理念是:不仅要产品做到极致,更要做到精准营销。为此,王菲线上建立自己的商铺,线下亲自到北京、上海等地拓展市场,效果相当不错。王菲把每一位客户的信息都详细地做好记录,力求每一个产品都带有客户鲜明的个性。

人世间最能让人感到快乐的,莫过于经过一番努力后,所有的事情正慢慢地变成自己想要的样子。如今,王菲的鲁韵香食品有限公司蒸蒸日上,她正努力打造一个有音乐、有书香、花香鸟语的花园式工厂。梦想已种下,期盼开花结果的那一天。

文/志广

## 麦香悠悠情韵长

王菲

王荐  
——

## 奏响家具「线下体验+服务」的最强音

新时代  
新青年



花落会有花开时,月缺会有月圆日。面对夕阳落山,唯有及时调整做好当下,明天的太阳才会更加璀璨、更加富有生机。

王荐,文登区太平洋家具?E淘体验店的总经理,文登区工商联执行委员。在网络营销异军突起、传统家具销售遭遇瓶颈之际,踏上了第二次创业之路。

文登区太平洋家具?E淘体验店的前身是文登市太平洋家具商场,太平洋家具商场在文登家具领域深耕多年,是文登区广大市民以及机关、企事业单位购买的首选品牌。

近几年,随着时代的进步,工业化与信息化的结合越来越紧密,一些大型的家居企业开始进入电商领域,采用电商模式进行销售,这就要求家具商场也要融入互联网思维和互联网技术。

王荐凭借敏锐的商业嗅觉,紧跟时代的脉搏,改变原来家具商场的经营模式,探讨一条适合自身发展的崭新销售模式——线上下单购买,线下体验+服务。

2017年5月,王荐的太平洋家具?E淘体验店成立了,他首先对现有的资源进行优化配置,线上打通渠道,线下将原来的商场改变成体验式消费场馆,并且与文登区的其它家具商场加强联合。

服务创造价值,一直是王荐推崇的经营理念,而王荐的E淘体验店将这个服务的功能进一步提升和强化。王荐对公司的导购人员进行银行式服务培训。将体验店划分成办公区、卧室区、餐厅区等,各个区域装饰花卉、摆放糖果点心等,提升服务档次。推出免费送货、安



身处大变革时代,不变的就是变化。王荐引领文登区家具行业迎难而上,在行业的转型升级中迎来属于自己的明天。

文/志广

OPPEIN 欧派大家居

高端定制 一家搞定

# 59800

## 定制一个家

橱柜 | 衣柜 | 木门 | 卫浴 | 厨房电器 | 软装

六大品类·八大空间

扫码获取万套案例图片

有家 有爱 有欧派 www.oppein.cn

代言人——孙俪

孙俪

地址:文登区文山东路38-2(峰山南) 电话:0631-3588998