



师秀娜(右)正在为顾客讲解泰山玉工艺品的玉料情况。

随着泰山玉逐渐被人们认识,泰安也就有了很多做玉石生意的老板,师秀娜的名字几乎不太有人知道,但是提起“遇石记”,大家多少都会有这个印象。
1981年出生的她由一次偶然与泰山玉石结缘,从此把这项工作当成一份事业来经营。



“80后”师秀娜： 石头里面 挖“黄金”

文/片 本报记者 李虎 本报通讯员 张新

挫折：

干烧烤半年赔了6万

23日,记者在泰安市老县衙内的一间玉石店里见到了师秀娜,虽然她是一名地地道道的“80后”,但几年的商海搏击让她脸上显出职业女性的干练。回忆起当初的创业经历,师秀娜说:“2001年我毕业之后就进了泰安本地一家超市干企业策划,那时这个企业在泰安的影响力很大,后来随着公司业务的不拓展,工作岗位也换了几次,逐渐接触到很多商业运作方面的工作,再加上父母的支持就想自己干点事业。”

2006年,刚刚25岁的师秀娜独自一人去北京参加了一次创业博览会。在博览会上,她看到很多创业项目,这让她十分兴奋。经过几

番考察,她看中了韩国烧烤连锁这个项目。现在回想起来,当时就空有一番创业的热情,虽然前期做了很多考察,但实际上对风险的评估还不到位,看到了些表面文章就盲目相信了别人的忽悠,于是回家凑了3万元加盟费,又租了一个门面,买了一些设备,总共花了约7万元。“店铺开业之后我才发现上当了,原本总公司答应派师傅来教我们做韩国烧烤,但是师傅来了不到三天时间就找不到了。再给总部打电话,已经打不通了,所有人都像人间蒸发了一样。”师秀娜说,除了一块韩国烧烤的招牌,她的店里一点具有核心价值的韩国元素都没有,但既然铺开了,只好

硬着头皮干,于是找来配料书,自己研究,但做出的韩国烧烤味道并不如意。

为了维持烧烤店的生意,师秀娜只好开始多样化经营。去潍坊学来和乐面的做法,就开始做和乐面。因为烧烤店离学校很近,所以她又开始炸臭豆腐、卖麻辣串,“当时也很苦闷,凌晨4点就要起床到五马市场进货,炸一天臭豆腐身上全是臭味,有时去隔壁的书店看书,很多顾客都躲着我走,身心俱疲。”师秀娜说,韩国烧烤店苦苦支撑了半年,身体都被拖垮了,胳膊怎么也抬不起来,家人说什么也不让做了。最终,这次创业就以赔了6万元告终。

探索：

到农村开理财产品推介会

创业失败后,师秀娜苦恼了很长一段时间。“创业损失了6万元钱,这些钱大部分都是借来的,说什么也要尽快还上这个钱,如果因为一点小挫折就放弃了那不是我的性格。”师秀娜说,在家里调整了一段时间,她便进入了一家保险公司干起了保险业务员,准备做业务还债。勤奋好学的师秀娜进步很快,她的专业知识有了很大提高。但是随着业务的开展,她开始考虑更加与众不同的推销路子。保险行业中的会议

营销比比皆是,但是一个业务员搞会议营销还是头一回。“不管做什么重要的是创新,农民富了却不懂理财,到农村去开理财产品推介会一定能行得通。”师秀娜说。

打定主意后,师秀娜便到批发市场买来了一些茶杯、暖水瓶、电热锅、饮水机 etc 物品,然后又印了1000页传单派发,还反复用村里的大喇叭通知村民们开会。“当时农村老百姓晚上的文化生活比较匮乏,很多人都爱凑热闹,我在大喇叭中说凡是到

场的都有礼品赠送,听完全场的还有抽大奖的机会,所以一晚上就来了很多村民。”师秀娜说,那次大会让她最多的一天签7张单子,取得了不错的业绩。

在保险公司的生涯不但让她还上了债,更重要的是为她将来创业做了准备。虽然收入和发展空间都不错,但她要一番事业的决心并没有因为现在的小成而动摇。

创业：

把石头变成商品

师秀娜时时刻刻准备,不断努力学习积累着创业的各方面知识。为了让自己以后的创业路走得更顺利,她不仅去过工程公司学习,还当过一家饲料厂的管理员,在给别人打工的时候不断反思和学习。

“实际上从2005年开始,我就接触到泰山石了,但那时最主要的还是出于个人爱好,每到节假日就愿与朋友骑上摩托车去山里找石头。在找石头的过程中,发现很多售卖泰山石的店主门店里都会有几块泰山玉。”师秀娜说,那时刚刚兴起淘宝网,为了调查泰山石的行情,她就注册了一个售卖泰山石的淘宝商店,后来发现点击量很高,也有很多人愿意出钱购买。把石头变为商品,变成一种财富成为可能。

之前创业的失败,让师秀娜多了一份耐心。师秀娜说,为了研究泰山石和泰山玉市

场,她整整做了两年的调研,最后拿出了一份像样的分析报告。“我认为创业须有七成把握才能出手,各项条件都具备之后才能展开。”师秀娜说,后来她成立了自己的公司,注册了“遇石记”的商标。她解释了商标上图案的含义:遇石即是缘分,上面的外圈就是平安扣,代表平安如意,整个造型就是一个中国印,代表公司的诚信。

为了保证经销的泰山玉的产品质量,师秀娜出资建造了自己的玉雕加工厂,还到南方聘请了玉雕师傅。“泰山玉目前还处于刚刚启蒙认识阶段,但它深沉似海的气质加上泰山的独特文化,非常符合现代人们的思想观念和社会潮流,未来发展潜力巨大。很多地方都在经营泰山玉,但为了在市场上赢得先机,必须在产品研发上做足功夫,推出各种新的有档次、有创意的物品。”师秀娜

说,她还在雕刻工艺的研究上下功夫,拜访中国各地的雕刻大师,有好的原料都送给著名的雕刻大师雕刻,她的佳品也不断增多。短短几年的时间,师秀娜的公司形成了玉石原料收购、产品加工、成品批零售的一条龙产业,她的玉石生意越做越火,遇石记的名气也越来越大。

为了打响遇石记的品牌,师秀娜把产品研发作为最主要的切入点,组成了自己的团队。现在,师秀娜的遇石记品牌已经成为泰安最有名的泰山玉品牌,而师秀娜还在为泰山玉奔走,她说:“泰山玉虽然是刚刚起步,但是它未来的前景不可小视。泰安将来不仅有好山、好水、好石头,更会有好工艺、好大师来到泰安,让走进泰安的人不仅能感受到大自然的圣灵,更能够带回带有灵气的石头,让我们的石头替我们说话。”

齐鲁晚报招募泰安地区 2011年“校园记者”

报名热线: 0538-6982107 6982128



面向大中小学生,
定期免费组织各类体验、培训及采访活动

亲爱的同学,你想参加社会实践,丰富课余生活吗?你想提高写作水平,开拓视野吗?快加入齐鲁晚报校园记者队伍吧,齐鲁晚报现面向泰安地区广大学生招募2011年“校园记者”,“校园记者”将定期参加培训学习、生活体验等活动,其写作的优秀作品将在齐鲁晚报上刊登。
本次招募采取自愿报名的方式,只要学生本人或家长是齐鲁晚报订户且已经订报的,可凭2011年订报收据报名,没有订报的,可拨打0538-6982107联系订报并报名。报名的学生需爱好写作,有一定的写作基础,如上述条件完全符合,齐鲁晚报将颁发校园记者证。
本报将邀请专家为校园记者进行采访和写作培训,校园记者可以参加各种参观学习、生活体验、作文比赛、摄影比赛活动,对于本报一年一度的品牌活动——“报童营销秀”,校园记者拥有优先报名权。
在各种策划采访活动中,齐鲁晚报将安排专业记者,对校园记者的现场采访进行指导,校园记者采访结束后,齐鲁晚报将选出优秀作品刊登在本报。
除了上述活动,齐鲁晚报还将定期在校园记者中开展“齐鲁晚报校园优秀记者”、“十佳校园记者”等评选活动,根据每位校园记者的稿件质量和数量对其进行奖励,并颁发荣誉证书。