

烟台河北商会副会长闫涛:

做事就要像螺丝一样有钻劲



闫涛



本报记者 王永军
实习生 艾婷玉

“做什么事情都要像螺丝一样有种钻劲,沉下心去总会有收获。”烟台河北商会副会长闫涛说。18岁从河北来烟打拼,经过20多年的磨砺,他所经营的兴东五金机电供应站年销售额已突破千万元。对于刚满40岁的闫涛来说,这一切来得并不容易。

1 怀揣1万元,只身来烟寻梦

“当时就想出去闯荡一份事业。”闫涛告诉记者,他1975年出生,老家在河北省永年县,几乎家家户户都在制造生产标准件。1991年初中毕业后,他在当地从事了两年标准件制造加工。

闫涛说,由于永年县紧固件产业具有得天独厚的优势和良好的机遇,成为全国最大的紧固件集散地,为河北十大地方产业之一,并誉为“中国紧固件之都”。“我想有这么好的条件和优势,趁年轻出外闯荡下。”朋友介绍烟台风景秀丽,气候宜人,物产丰富,闫涛一个人拿着东拼西凑来的1万元钱来了烟台。

他来烟台之前心里已经盘算好了,准备搞标准件的销售。1994年来到烟台后,就开始了选择店面,最终他看好了青年路附近的一个柜台,虽说只有6平方米左右,但地段和人气还不错。

“刚来烟台的时候日子过得

相当紧巴。”闫涛说,拿来的钱主要都进了货,手里没啥富裕,平常也是省吃俭用。为了给客户送货,买了一辆自行车,还是去旧货市场花了40元买的一辆二手车。

一个人在外做生意并不容易,再加上他刚从事标准件销售,一切都得慢慢摸索。只要客户要货,不论多远,他都第一时间从仓库拿货,骑着自行车给客户送去。

“有次包装箱破了,螺丝散落一地。”闫涛说,当时附近也没有人,只好把衣服脱掉,挽起袖口,把螺丝装里面,给客户送了过去。

凭借着产品质量过硬和送货及时,闫涛第一年销售额就达到了30多万元。就这样,闫涛一口气在青年路附近干了3年,直到店铺拆迁,他在芝罘电路附近又选择了一处60多平米的店面。

2 贷款90万元,把生意做大

刚搬到芝罘屯附近时,生意还不错。慢慢地,闫涛发现了一个问题,烟台经济发展较快,外资企业进驻,店内原经营的产品已经达不到客户要求 and 市场需求,这是他真正意义上遇到的一次危机。

不服输的闫涛开始打听客户们需求,得知广州、上海等地的产品在市场上挺火。当时资金都压在库存商品上,手头没有闲钱,想要代理南方的产品需要一大笔资金。

这可把闫涛愁坏了,好在他平常积累的好口碑,一个朋友得知后,帮助他向银行贷了90万元,代理销售南方生产的产品,这才把危机解除了。

闫涛说,销售南方产品后,销售量立马就上去了,当年销售量突破了百万元,事业开始真正起步了。为了给客户送货方便,1999年闫涛专门买了一辆面包车。

“终于在2000年花20万元买

了一套房。”经过7年的打拼,闫涛买了一套属于自己的房子,开始在烟台真正扎根立足。当时守着老婆孩子,闫涛第一次有了幸福的感觉。

闫涛说,在芝罘屯附近的店铺一直经营到2001年,再次因为拆迁,店铺搬到了第一大道附近的一处五金市场,面积也增加到100多平方米。

“客户越来越多了。”他经营的产品种类齐全,留住了不少老客户。随后,闫涛又把店铺搬到了胶东五金机电市场,在那一干就是10多年。

2014年再次搬迁到幸福南路国际五金城,营业面积和仓储面积超2000多平方米,经过十几年的艰苦创业从小到大,由弱到强,现已发展数十名员工,先后与国内外众多品牌厂家建立良好合作关系。

3 诚信经商,啥时候也不忘家乡

闫涛自己加工过标准件,又干了这么多年销售,对于这个市场已经非常熟悉,只要客户提起需要的东西,他都能第一时间提供详细的解答,但他每年都要出去考察学习。

“必须得掌握市场上的变化。”他每年都要到南方等城市参加标准件展会,第一时间了解市场上的变化和供求信息。这样在经营中,心中也有数。对于商人来讲,产品的质量是第一位的。每次店铺搬迁,他都会处理掉不少品质低的产品。在最近的这次搬迁中,他处理掉了40吨。

别看他话不多,帮助老乡却

毫不含糊。一位熟知闫涛的老乡说,闫涛嘴上不善表达,但是热心肠。遇到河北老乡来烟台发展,闫涛尽可能帮助老乡在烟台立足。

不仅如此,闫涛还用实际行动支持家乡的发展,每年总会拿出一部分钱来做公益事业。闫涛之所以取得成功,和他的做人是分不开的。

现在兴东五金机电供应站年销售额已经突破1000多万元。说起这些,闫涛告诉记者,一路走来,并不容易,在遇到问题的时候一定要坚持,寻找解决办法,才有可能成功。

小烧饼做出大文章



张圣斌



本报记者 王永军
实习生 艾婷玉

提起“土掉渣”烧饼,不少烟台市民都品尝过它的好滋味。目前,烟台市区一共有4家店铺,这对于烟台土掉渣食品有限公司总经理张圣斌来说仅仅是起点,他还要把土掉渣烧饼带到全国更多的地方。

1 来烟闯荡,从装修工做起

“来烟台头几年一直干装修。”张圣斌说,为了生计,他1997年从安徽老家来到烟台打拼。当时人生地不熟,张圣斌只能靠自己的手艺吃饭,和工友一起帮别人搞装修。

当时他已经29岁了,正是三十而立的时候。中学毕业后就到武汉学木匠,期间还去过北京、青岛等地打拼,经过在外的磨砺,所以就想赶紧多挣点钱,让家里过上好日子。

“当时大冬天骑一辆金鹿自行车去干活。”张圣斌说,起初的交通工具就是一辆自行车。当时只要有活,不论多远都会去干,

遇到天气冷的时候,脸上都有冰渣子,但为了挣钱只有坚持下去。

凭借着装修的手艺,张圣斌终于积攒了一点钱,在2001年注册成立了自己的装饰公司,自行车也变成了一辆面包车,开始走上经商之路。起初不懂咋做生意,只有慢慢摸索,但他始终坚持的就是诚信经商。

“结果一年下来发现没挣下多少钱。”张圣斌说,年终总结的时候,发现一年接了几十个装修的工程,但是盘算下来,却只挣下了几万元钱。他给客户用的都是好材料,所以利润就有限。

2 学做烧饼,开始真正掘金

装饰公司一直干到了2006年,张圣斌在几年的时间里也逐渐摸索出经商的门道,这个时候已经积累下一点资金,他开始思考有没有啥好项目可以试试。

张圣斌思考了一段时间,发现做食品或许是一条不错的门路。做食品前期投入较少,此外只要卖出去就有钱,不用担心回款问题。决定做什么之后,一切就按部就班开始做起来了。

张圣斌先是和老婆两人到湖北学习制作土家族烧饼,学成后就回烟台注册成立了烟台土掉渣食品有限公司,开始一门心思做食品。

“当时对烧饼的厚度和口味也是不断摸索。”张圣斌说,做食品并不容易,凌晨3点钟就起床,在和面中开始一天的工作。为了让顾客吃到更好吃的烧饼,他也是反复琢磨,不断调整酱料。夏天,烤箱的温度让人难以招架。但认准做烧饼后,这些都不是问题。为了吸引顾客,除了做烧饼,店内还出售包子、麻花、馅饼、砂锅米线、酸辣粉等。

比如说包子,张圣斌老家安庆是中国包子之乡,所以他们店内做出的包子口味独特,很受市民喜欢。就这样,张圣斌的烧饼生意越做越大,现在已经开到了4家直营店,每个店面的生意也都红红火火。

3 年底前有望把店开到北京

“一直考虑在外埠开设直营店。”张圣斌告诉记者,现在看着土掉渣生意不错,但他也想走出去,把土掉渣这个品牌开到更多的城市。

据张圣斌透露,现在已经在北京初步选定了店面,年底前准备在京开设第一家外埠直营店。如果成功后,石家庄、天津、济南都是土掉渣未来进军的方向。

除了开设直营店,张圣斌还在考虑开设加盟店。他说,制作烧饼等食品并不复杂,很适合小两口开店经营。公司收取1万到3万元的加盟费,传授食品制作技艺,并在开店后提供管

理上的支持。

“一定要选准项目。”张圣斌说,现在不少人想创业,但是创业一定不能盲目,需要找准一个好项目,然后坚持下去,最终一定会有收获。此外做生意一定要诚信。没有诚信,或许可以获得一时的利益,但最终肯定会吃大亏。只有先做好人,才能经好商。

“最重要的还要能吃得了苦。”张圣斌告诉记者,这么多年走来,发现不少人创业并没有成功。所以想要成功,必须得耐得住寂寞,可以吃苦,相信总有一天会成功。