



新时代 新青年

时玮琦——

工匠精神 助力事业腾飞



精益求精、追求极致、耐得住寂寞、顽强有韧性;文化水平高、创新意识强、有责任有担当。这些都是新一代优秀青年企业家的代名词,时玮琦就是其中的一位。

2002年,时玮琦从山东建筑工程学院毕业回到威海市文登区,初入社会,时玮琦从社会的底层做起,做过老板的司机、当过家电销售员,也做过泡沫厂主管,无论从事哪个行业,他都坚守严谨求实、勤奋刻苦、追求极致的做事风格。

2007年,在获悉文登派出所的爆破工作面向社会放开后,时玮琦及时抓住机遇,敢闯敢干,敢冒市场风险,成立了文登市永太爆破公司,从建立公司之初,时玮琦就给自己企业定位为:工匠精神的实践者与传播者。创业初期,不懂技术,时玮琦就聘请已退休的工程师做技术指导,虚心向老工程师请教,买来书籍自学爆破知识。实践中,时玮琦意识到,自己想在爆破这条路上走得更远,除了懂技术之外,还要具备一定的文化、眼光、魄力和创新意识,于是他又到青岛去学习爆破技术和企业管理。不仅自己勤奋好学,每逢遇到下雨、下雪的天气,时玮琦就组织员工一起进行业务及规章制度的学习。

在当时,很多企业都热衷于追求投资少、周期短、见效快带来的即时利益,而时玮琦的企业则本着诚信经营,踏实做人的态度,对待爆破工作,不仅加强爆破工作安全的管理,而且本着对客户负责的态度,尽量为客户节省成本。因为,炮眼的间距、药量的多少都可以直接影响到爆破的次数和爆破的质量。

正是依靠这份信念与信仰的坚守,时玮琦在行业内渐渐地树立了良好的口碑,而他本人也被评为《文登市十八优秀青年》。他们公司的工作区域也由文登市区内扩展到了南海新区。

时玮琦低调做人,高调做事。有了资金的储备,2014年10月份,时玮琦又成立威海天鸿土石方工程有限公司,

在公司成立初期他脚踏实地、身兼数职,既当安全员、采购员,又当预算员,有时还当起了搬运工。他每天亲临现场,监督工程质量及安全生产执行情况。定期召开安全生产会议,亲自部署安全生产注意事项,时刻关注工地上的安全生产工作,安全帽和安全网的配备都是严格按照国家规章制度执行。时玮琦对工程质量的要求也很高,有一次商户供应的钢筋不完全符合国家要求,但是对主体工程不会造成影响,价格也相对便宜,可时玮琦却拒绝了此商户,他说:“一定要按照标准执行,不能为了节约成本,而对不起老百姓和政府对我们的信任。”在场的人都纷纷竖起了大拇指。在棚户区改造工程中因工作突出,时玮琦被评为《2016年度威海市城镇棚户区改造重点工程立功竞赛优秀建设者》。

砥砺前行再出发,时玮琦永葆创业激情,克服小进即满、小富即安的思想,敢于突破常规,苦干实干,不断提高经营管理能力。2017年9月时玮琦的盛世智慧主题酒店成立,时玮琦对他的员工是严肃的,他认为:“一个员工的责任,不是溜须拍马,而是拿出你的实际行动来完成目标,不需要让领导天天催着你,哄着你。”时玮琦对员工又是知人善用的,他认为:“人尽其用,在哪个岗位就干哪个岗位的工作,不过多地干预他们。”一名部门经理坦言:“在这里,专业人士可以在最大程度上发挥专业技能,工作舒心,自然对工作用心,不用时总催促,各人各司其责,层层把关,力求精品。”

时玮琦不仅仅对员工管理严格,对新开张的粥铺的食材也是相当考究,他在文登区孙家西山建有自己的食材生产基地,保证粥铺里的食材绝对纯天然,绝对的绿色环保。

即使坐拥几个企业,时玮琦也时刻保持低调,这在青年企业家的身上是难能可贵的品质,用他的话说:“我也要趁着年轻,多做些值得回忆的事儿。”这是一种责任,也是一种境界。

石长虹——

一朵傲然独放的“地瓜”之花



她是农民的女儿,有着大山一般坚毅的胸襟、有着泉水一般清透的性情。她扎根土地,带领乡亲一起走上致富路,将“地瓜兄弟”品牌做成了网红,将“地瓜兄弟”遍布全国、走向世界。她就是今天的主人公威海九丰农业有限公司的总经理——石长虹。

石长虹1979年3月出生于威海市文登区葛家镇大英村,从小石长虹的骨子里就有一种不服输、不安于现状的韧劲。父母本想把她留在身边,可她偏偏要走出大山,到城市里去打拼。她在城市里打过工,做过文员,担任过国企的部门经理。2014年,在获悉现代农业利好的消息后,她毅然放弃国企诱人的工作,回到农村去干一番事业。

石长虹承包了60亩农田种植丹参,开启了人生的创业之路。因为是初次创业,石长虹光有一腔热情,缺乏丹参的管理经验,并且把握不住风云变幻的市场行情,辛辛苦苦干了两年,结果还赔上了自己的50多万元的存款。

有意栽花花不开,无心插柳柳成荫。60亩丹参的种植虽遭惨败,而边上种植的3亩地瓜,居然收成不错,烤出的地瓜又香又甜,这让商业嗅觉敏锐的石长虹隐隐地感觉到了商机。

种植丹参失败,并没有让石长虹一蹶不振,天生不服输的性格让她暗自下定决心:一定要在家乡的这片土地上弄出点名堂来!她及时地总结,吸取经验教训,这次,她并没有马上去种植地瓜,而是上网仔细地查找资料,原来,她们村所处北纬37度黄金纬度线上,阳光充足,非常适合地瓜的生长。有了这个先天的条件,石长虹再向村里的老人请教学习种植地瓜,最后她交了学费,在互联网上学习营销的课程。

报着试一试的态度,石长虹在微信朋友圈发了一张自己刚吃过的烤地瓜,配上了售卖信息。没有想到是,她朋友圈炸开了,大家纷纷留言抢购,而亲朋

好友在吃过后,更是连连称赞,甚至有人专门从外地打听要买她的地瓜。

石长虹有了信心有了自己思路,2016年,她把地瓜的种植面积从3亩扩种到了150亩。打造自主品牌“地瓜兄弟”,线上线下同步进行营销,线上利微博、微信、QQ等平台传播;线下只身一个人到广州、上海、深圳等全国的几个大城市,实地考察,与经销商、大咖对接,用自己的诚意打动对方,让自己的产品多一个真诚的标签。

很快,石长虹的“地瓜兄弟”销售在全国各地铺开,回头客越来越多。面对眼前的成功,石长虹保持着清醒的头脑,她又开始琢磨她的“地瓜兄弟”的下一步发展。

首先,石长虹确定下来要种植的地瓜为500亩,把原来自己雇人种植,变为由石长虹提供地瓜苗,乡亲们负责种植,到收获时她再去收购的模式。其次,石长虹还建立了地瓜加工厂,开发了很多品种,如地瓜干、紫薯花生豆、紫薯牛轧糖、红薯牛轧糖等。再有,考虑到本地地瓜的季节性强,石长虹在海南创建了连锁种植基地,满足了当地的供货的需求。

如今,在石长虹地不懈努力下,她打造的“地瓜兄弟”,育苗、种植、加工、销售这一完整的链条式发展已经走上了正轨,2017年,她销售了地瓜100万斤。

每一位成功者都用自己的方式演绎着属于自己的精彩。石长虹也不例外,她那种永不服输、勇于挑战的品质是她傲然独放商界的秘诀。正如网上流行的一句话:请不要假装很努力,因为结果不会陪你演戏!有付出才会有回报!

将“地瓜兄弟”打造成地瓜中的“劳斯莱斯”是石长虹更大更远的目标,我们祝愿她在这条康庄大道上,越走越宽越走越豪迈!

OPPEIN 欧派大家居

高端定制 一家搞定

598元/m²起 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

有家有爱有欧派 www.oppein.cn



代言人 | 孙俪

