

## 农家子弟王国强 “我就相信自己能行”

王国强,出生于豫东地区一户贫困农民家庭。家中兄妹7人,他排老四。父母大半辈子面朝黄土背朝天,含辛茹苦地拉扯大了他们7个。王国强从小就很有志气,学习成绩相当优异,最终不辜负家人的厚望,考上了哈工大的机械制造系。

“你知道吗?我上大学时最大的梦想就是有一天能在省会郑州安居乐业,带着自己的父母兄妹享受城市生活。”王国强说。

1990年,23岁的王国强从哈工大毕业后,幸运地被分到了郑州某家国有企业当技术员。“待遇在当时还算不错。”

是两年后的邓小平南巡,彻底改变了他的生活。

“‘抓住时机,发展自己,关键是发展经济;看准了的,就大胆地试,大胆地闯。’这些话,可以说给我的人生一次重生的机会啊!”说到这里,王国强的眼神中流露出自己当年选择时的坚毅和果敢。“当年郑州的国有企业进行了体制改革,创业潮也在这个时候兴起,我当时单身,没什么后顾之忧,在那样的号召下自然热血沸腾,一门心思想要改变自己的生活,改变家人的生活。我感到了一种从未有过的机遇感,于是趁着当时的下海热,我也决定置之死地而后生——不给自己留退路,才能干出一片天地!”

创业初始,一穷二白,只能向别人借钱。从一个大企业走出来,很多同事和朋友都不理解王国强的做法,放着好好的铁饭碗不端,偏偏要走一条冒险的路。如此一来,借钱自然是相当困难的。

“没有人能相信我这么一个穷小子能发大财,但我就信自己!用现在的话说,我就是初生牛犊,凭着年轻人的一腔热血敢于冒险,才成就了现在这份事业。”如今,王国强的企业在金属制造业已颇具规模。

最后王国强在老家亲邻友人的帮助下筹到了一万元钱。“拿在手里,沉甸甸的。”王国强用这笔钱承包了一个小企业的几台车床,开始了创业历程。“有了车床,就要找客户。客户可不是那么好找的,为找客户不停奔波。最后我想出了一个好点子,就是先免费给别人加工一些零部件,然后靠自己的诚信来打动他们。”

果然这一招奏效了,凭着自己商业诚信这个金字招牌,王国强的客户也逐渐多了起来。“那时我真正体会到什么叫山重水复疑无路,柳暗花明又一村。这样更增加了我的信心。”

生意一旦走上了正轨,发展迅速,“边干边学,学习新的技术,掌握新的方法,当积累到一定程度,我便开始自己购买车床,后来只要一挣钱,就添置新的设备,提高生产能力。”

顾客,承载着一切,是企业发展的终极对象。作为一名销售人员,真诚真心服务于每一位顾客,是我们的责任,更是我们对自己的职业鉴定,每一笔成功地销售,都是一首感人动情的诗,每一次真诚的服务,我们都能收获顾客的微笑和信任。

## 敞开心扉 为您服务

### ——河南永乐生活电器真诚为中原人民服务

2008年11月21日,一位年过六旬的老人来到了永乐生活电器卖场经三店,在这里,老人真正的了解和体会到永乐生活电器的真诚服务。

这位老先生姓王,来到我们店是想要购一台DVD。三楼的楼层接待员在得知王老先生的需求后,将其领到视听柜组,销售人员热情的为王老先生推荐机器。最后王老先生看中了万利达的一个型号,于是让万利达DVD的促销员给自己详细介绍一下,万利达促销员询问了一些老先生的需求并核对了顾客家电的品牌后,最后给王老先生推荐了另一款机器,比当初顾客选中的型号要经济实惠的多。老先生很好奇地问:“小伙子,我看中的这款价位高,你的提成应该也多吧?那你为啥还给我推荐这款价位低的呢?这样你钱不是拿得少了么?”万利达促销员笑着对老先生说:“那台机器确实提成要高一些,但是那款机器不适用于您家的电视,我不能为了多挣几个钱,就不负责的乱说!”老先生一听就乐了,觉得这个促销员很实在,于是接受了他

的建议。

待一切手续都妥当了,老先生吃力的拎着电器准备离开时,万利达促销员怕老人回家不会操作,便紧走两步追上老先生,一手帮顾客拎机器,一手搀扶着老人慢慢离开。到顾客家后万利达促销员帮顾客连好机器,调试正常后,又详细的向老先生讲解机器功能,并耐心的教老先生使用机器,直到看着王老先生自行操作一次后,才放心下来。

后来王老先生又先后和万利达促销员联系过几次,每次促销都不厌其烦的一遍一遍教顾客如何操作,有时候还利用下班时间上门为顾客调试,让王老先生很是感动。“他们的服务特别好,我每次买家电都从南阳路那边专门坐车到这个店来买,他们对顾客就跟对自个的亲人一样。”听到王老先生对我们的评价,我们会心的笑了。

是啊,简单的话语,真诚的服务,为我们赢得了一个忠实的顾客;用心销售,用心服务,真诚为顾客,真情到永久,永乐生活电器永不改变的诚意:敞开心扉,为您服务!



这座城市承载了很多人的梦想 资料图片

# 3 个人的1992

## 王国强:一位农家子弟的创业成功路

□晚报记者 苏瑜 实习生 任中敏

### 小有成就的他 现在还在租房子

不知不觉中,十几年一溜烟就过去了,王国强的固定资产已达500万元。其间,他事业上的蓬勃发展也吸引了许多原来单位的同事,看到王国强的成就,他们都跟着他干了起来。

“你不知道啊,天天5点不到就起床,晚上10点多才回家,为的就是这企业啊,它就是我的孩子,它的每一步都是我精心浇灌下长大的!”

这不,为了让这个“孩子”更加茁壮成长,王国强在2006年年底又花60万元,买了一套多功能加工机器,拥有高科技设备,是企业长久发展的基础。用他的话说,现在企业里面,设备必须要不停更新,只要跟得上时代的步伐,订单才会越来越多。

让人意想不到的,也称得上小有成就的他,现在居然还在租房子,而不买房子的理由,就是希望自己的企业能更上一层楼,扩大再生产,买车床,买设备。问及给予他创业动力的亲人,他低调地说,都安置好了。原来他早已把双亲接到郑州,他的兄弟姐妹也在他的企业工作,他帮助他的弟弟在郑州成家立业。王国强的妻子在4年前生下一个可爱的儿子,安心在家相夫教子,他们的生活模式已经成为老家全村人的幸福样板。

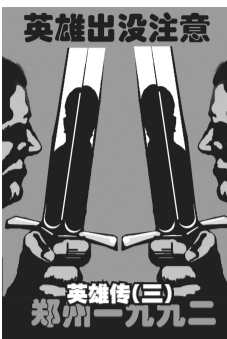
问起现在的状况,王国强乐呵呵地说道:“去年中国的股市太火了,我站在人生又一次

抉择路上,都说股票挣钱,我心里那个痒啊,可思索了两个月,觉得自己并不熟悉,加上本有的工作已经占去了很大一部分时间和精力,没有工夫再顾及,于是放弃了。现在看来,这样的选择是正确的,人应该专心,不能这山望着那山高。”

王国强说,他往后的目标就是,三四年之内让自己的固定资产增加至千万元;虽然机器都是自己的,但一直用着别人的土地,他还计划拥有一个真正属于自己的工厂。

王国强用自己的经历再现了那个年代所拥有的财富机遇,但成功的规律是相同的。他有句话想告诉欲创业的年轻人,“成功其实只是一步之遥,等你走了99步,还有1步的时候放弃了,那你就等于把钱全交了学费。任何时候,都拥有自己的信念,抱着不放。”

十几年的沧桑,王国强在郑州画下了一个属于他自己的圆圈。他的勇气、执著、专一、不这山望着那山高的优点,值得现在的年轻人与创业者学习,祝福那些在创业路途上前行的人们,能找到一把打开通往财富之门的金钥匙。 本文未完,请继续阅读C03版



### >>>>30年间曾经流行过的词汇

#### 1. 露天电影院

很多年前,中国百姓最美好的光景,是伴随着露天电影度过的——孩子们带着自家小板凳,开演前几小时就去抢地盘,有时人太多,一部分人不得不去看银幕的反面。上世纪90年代中期,一些大城市还有少量露天电影院。进入21世纪,人们大多选择在家里看影碟。

#### 2. 小人书

小人书学名连环画。解放后,小人

书的题材多半是土地改革、爱国增产、抗美援朝等。

上世纪80年代小人书进入鼎盛期。十一届三中全会后,不少外国名著和中国名著小人书也在市场热销。上世纪90年代,小人书渐渐在书店里消失。

#### 3. 公共澡堂

女作家大老黄这样描绘她对公共澡堂的感受:我极为讨厌那个地方。除了人

多拥挤透不过气外,更重要的是,面对这么多的裸体女人,我感到无所适从。现在,不用担心这个问题了,谁家浴室里没个莲蓬头啊。

#### 4. 蜂窝煤/煤炉

有了液化气、煤气后,这两个物件在城市中基本看不到了,不过,在北方农村,它们仍然是重要的日常用品。

## 国美夏普签订十亿液晶大单

12月份国美22周年庆典将全面开幕,中国家电尤其是液晶电视将迎来新一轮“井喷”。11月24日,直辖中国区的夏普家电副总经理刘伟,带领夏普中国区高层领导一行6人来到国美总部,和国美集团副总裁李俊涛签订价值达十亿元液晶电视供货合同。这次采购合同,包含了当前国内市场上最新和最畅销的液晶电视产品。

### 夏普畅销品和新品价格优惠 20%

本次国美采购的十亿新品和畅销品,是国美在12月份举行22周年庆典的拳头产品之一。在本次采购中,70%的新品和畅销品都是国美的定制产品。

夏普家电副总经理刘伟说,国美电器是夏普在中国最重要的战略合作伙伴,双方诚信合作,互惠互利,我们要继续提升厂商战略合作水平。在本次采购中,不仅包含32英寸和46英寸的系列畅销产品,也包含了国美最新定制的42英寸、46英寸和52英寸的市场畅销系列产品。夏普最新研发的新型65英寸超薄液晶电视,也将在国美门店首次“亮相”。

夏普是全球最优秀的液晶电视生产厂家,近年来,夏普成功开发的“超薄、节能、高清、环保”的液晶电视,受到了国内消费者的青睐。

### 让全国消费者享受到最大优惠

国美在全国门店总数达到1300多家,

拥有国际上最先进的服务体系,保证了夏普电视的快速流通。为了让消费者享受到更多的实惠,国美将全面扩大夏普液晶的销售范围,努力让国美所在的全国220多个城市的消费者,都能享受到优质的电视产品。

随着国美在三四级市场的快速发展,国美也将同时把本次签订的夏普新品,覆盖到国内广阔的三四级市场门店,让更多消费者享受到全球最优秀的液晶电视产品。多年来夏普一直把国美作为新品上市和经营战略调整的主阵地。夏普液晶电视通过国美电器分布在全国的销售门店和优质便利的服务体系,让消费者在家中尽享视听新体验,生活质量得到显著提升。

### 国美夏普开创厂商合作新秩序

国美副总裁李俊涛在接受记者采访中,夏普是国美最优秀的战略合作伙伴之一,国美和夏普只有通过不断提升强强合作,才能把最好的商品以最有竞争力价格奉献给消费者,才能更好地实现厂、商、消费者三方共赢。

国美夏普在签订大单的同时制定了新的战略合作模式,从12月份开始,国美和夏普将进行信息资源和物流资源全方位共享,对厂商库存和门店销售实时跟踪,并制定畅销商品的提前预警机制,真正做到新品提前上柜,畅销商品提前补货。