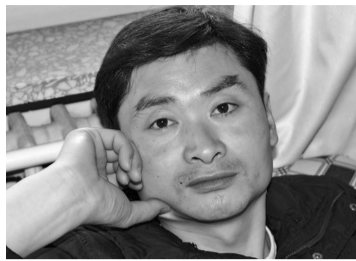




打电话有稿费

晚报联合“北京最温暖人心的公益老乡会” 讲述“18位在京河南人”的故事之三： 20年前他揣50元闯北京 现在已是服装厂老板



由晚报和“北京最温暖人心的公益老乡会——689老家河南”联动的讲述“18位在京河南人”的故事今天讲到第三位,主角是来自“龙乡”濮阳的闫红涛。

“689老家河南”负责人梁涵涵说,晚报前两期报道反响强烈,在京或不在京的老乡们纷纷向他们表示支持和鼓励。自强不息的在京河南人的故事,在微薄、QQ群、论坛里都成为热门话题,传达着积极向上的正能量。

记者 张翼飞/文 梁涵涵 供图

怀揣50元钱奔到北京当北漂

濮阳南乐西部卫河西岸有个叫梁村乡的地方,据传说,黄帝的儿子昌意的封地就在此处,这里还是造字圣人仓颉的故乡……

闫红涛出生在梁村乡一个干部家庭,家境比较优越,但他不爱学习,初中毕业后辍学在家,街坊邻居都认为他不会有啥大出息。不过,在度过了叛逆的少年期后,他决心要干一番事业。

1993年年末,他怀揣着50元钱,一个人坐上了往北京的绿皮车,去投靠自己的堂哥。

快速“升迁”的踏实小伙

由于小闫踏实能干,不怕吃苦,领导慢慢开始重视起他。装车卸车干了3个月,便安排他去车间做装订挂历的差事。

闫红涛身上有股“韧”劲,事无巨细都要用心做到最好,这种精益求精的精神很快又得到认可,他在装订车间只干了1个月,便被安排到厂里最吃香的丝网印刷车间。

不想回家的农历新年

1994年初,手机还没普及,几乎所有的业务联络全靠寻呼机,小闫咬咬牙买了一部。

虽然堂哥反对,他还是用身上所余的200多元钱加上借来的300元,在南城租了个20平方米的小车间当厂房,做起了丝网印刷的生意。

半个月后,第一单生意来了,是个300元的条幅,交工时,客户非常满意,还请他饱餐一顿。

但是小车间坚持到年底就赔钱做不下去了。囊中羞涩的小闫给父母打电话说,要在厂

2008北京奥运成就他的创业梦

2000年,小闫第三次北上。

2001年7月,北京奥运会申办成功。这时,北京各公司都在向奥运靠拢,做广告牌宣传自己的企业,他人生的转折点终于到来。

之前他打过工的一家老板来电话说厂里缺人,想高价聘他。小闫抓住这个机会,成为这家公司的一个分支,做自己的生意。

同年下半年,小车间红红火火地做起来了,一做就是4年,这4年使他在服装圈积累下深厚

的人脉,锻炼出超凡的能力。

2011年5月,小闫自己的公司注册成立。不到一年,流水就达150万左右,服装生产形成产业化,各地订单源源不断。目前,他把独立创建的运动休闲品牌作为工作重心,致力于打造面料上乘、价格适中、让老百姓能消费得起的国内休闲服装。

闫红涛常说一句话:“无论路走了有多远,都只为了下一步走得平坦!”

他发现流水线上的工人要做的事很有局限性,便想自己边工作边学习整套流程。

于是,从未使用过PS软件的他,业余时间开始研究起作图排版,包括厂里各种生产和业务的流程,他都一一掌握。

次年,小闫不甘心每月只拿300元的薪水,离开公司自己到外面单干。

里给人看大门,过年回不了家。

没想到,家里人来北京找到他,硬把他拖回家过年……

闫红涛回忆说,这个年是他最难过的年,整个春节都关在家里,没有出门。

1995年初,揣着家人给的200元钱,他再次北上,来到那座小车间,可业务还是少得可怜。

4月底,他在一家服装厂找到了负责丝网印刷的工作,也是这个时候,他对自己创业要涉足服装业的目标已经无比清晰。

的人脉,锻炼出超凡的能力。

2011年5月,小闫自己的公司注册成立。不到一年,流水就达150万左右,服装生产形成产业化,各地订单源源不断。目前,他把独立创建的运动休闲品牌作为工作重心,致力于打造面料上乘、价格适中、让老百姓能消费得起的国内休闲服装。

闫红涛常说一句话:“无论路走了有多远,都只为了下一步走得平坦!”

闫红涛常说一句话:“无论路走了有多远,都只为了下一步走得平坦!”

闫红涛常说一句话:“无论路走了有多远,都只为了下一步走得平坦!”

闫红涛常说一句话:“无论路走了有多远,都只为了下一步走得平坦!”

闫红涛常说一句话:“无论路走了有多远,都只为了下一步走得平坦!”

闫红涛常说一句话:“无论路走了有多远,都只为了下一步走得平坦!”

闫红涛常说一句话:“无论路走了有多远,都只为了下一步走得平坦!”

闫红涛常说一句话:“无论路走了有多远,都只为了下一步走得平坦!”

闫红涛常说一句话:“无论路走了有多远,都只为了下一步走得平坦!”

闫红涛常说一句话:“无论路走了有多远,都只为了下一步走得平坦!”

闫红涛常说一句话:“无论路走了有多远,都只为了下一步走得平坦!”

闫红涛常说一句话:“无论路走了有多远,都只为了下一步走得平坦!”

这车是咋进去的?

读者来电:

昨天上午,国基路办事处巡防队郭志强致电96678:在文化路三全路向北500米的魏河里,一辆车掉进去了。

记者核实:

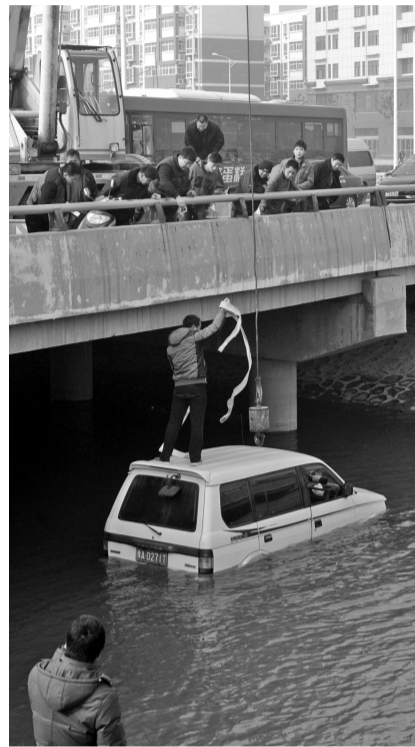
中午12点38分,我在现场看到,这是一条隔开文化路南北向与北南向的河道,一辆白色越野车趴在水里,水面刚好淹过轮胎,右前车窗敞开,左侧车身略微凹进去。

在距离事发河道南约25米的车道上,残留着一些汽车零部件。

国基路巡防队的徐鑫岭说:“落水车辆和一辆商务车一前一后由南向北行驶,落水车左转时和后面的商务车发生碰撞,穿过20厘米高、长十几米的绿化带,再加上十几米的河堤,沿途没有留下痕迹,很明显是直接飞到河里的。”

12点53分,通过两名工作人员的努力,吊车将落水车拉出水面。

交巡警五大队王警官表示,事故将进一步调查。 记者 张玉东/文 记者 周雨/图



唐学勤 图

姜先生在市政部门上班,从小爱干净,家庭经济状况很不错。

因为他干净,姑娘们都能相中他,也因为他太爱干净,17年来5任老婆都离婚了。

昨天上午,44岁的姜先生在家人张罗下准备相第6任妻子时,他70岁的母亲陈老太太将他带到了郑州精神病防治医院检查。 首席记者 徐富盈

每天洗2次澡、2次衣服
每天用去1块肥皂、1袋洗衣粉
3年洗坏了4台洗衣机
他干净得过分
5个老婆都离开了他

为避灰尘他躲到墙角

昨天上午,市精神病防治医院防治科里,姜先生坐在一侧,话很少,不时用手指弹衣服,问他为何弹,他说:“不弹的话,粘在衣服上的细菌太多,对人体极为不好。”

刚好阳光从窗口射过来,光柱中有不少灰尘飘动,姜先生立即从口袋里拿出口罩戴上,躲到了墙的另一角。

陈老太太说,儿子这几年不停离婚,可左邻

第一位媳妇就喜欢他干净

老太太说,儿子从10多岁开始,有点变了,就是特别爱干净,东西飞碗里就把饭倒掉。

“后来他去某公园上班,负责打扫卫生,每天下班回家第一件事就是洗衣服,他的衣服总是非常干净。27岁那年,他的一位女同事相中他,非要嫁给他。但因为他太爱干净,不愿亲热,媳妇天天不高兴。”

“第一个儿媳多好啊,最后人家忍了6年,一直没有孩子,离开了俺家。”陈老太太说。

“他现在每天洗2次澡,洗一次就要2个小小

右舍和亲戚朋友看他人品不错,总会介绍新的。

11月1日,第5个媳妇走了。又一个远房亲戚介绍姜先生去相亲,但家里为儿子的事已经忙得头大了。

“我觉得他应该看看,给他拿点药吃。他太爱干净了,每天洗2次澡,每天都要用去一块肥皂,一袋洗衣粉。”老太太说着,哭了起来。

时,家里其他人没法上厕所,不让他洗,他就急。”

陈老太太说,家里的肥皂和洗衣粉都是批发的。“他天天洗衣服,3年来全自动洗衣机洗坏了4台。电费、水费都很多。”

李大夫说,姜先生从小有洁癖,时间久了,现在已经成了强迫症。

“这种病通过心理医生指导,可以大大减轻,如果病人积极配合,还可以临床治愈。”

线索提供 李先生(稿费50元)

独立运营,创造“增量”空间

突破发展模式天花板,欧派衣柜逆势增长70%

笔者从广东欧派家居集团了解到,通过改革转型,加快渠道网络扩张,主动创新营销方式的欧派衣柜,在今年家居业整体低迷的环境下,成功破局,前10个月逆势实现70%的增长,成为今年衣柜行业最受关注的品牌。

专业化改革转型谋发展

欧派衣柜营销总经理刘泽勤表示,今年是欧派家居集团改革转型的一年,以前橱柜、衣柜是一个团队在操作,今年分开独立运营,独立团队操作,欧派衣柜从管理模式、运营体系、终端渠道布局、人员机制培训等方面都作出了调整,从年初到现在,欧派衣柜已经新开了300多家专卖店,到年底应该会开到400多家,与之前的累加将达到全国独立店800多家。

据刘泽勤介绍,欧派橱柜和衣柜的代理商很多是重叠的,大部分代理商比较重视橱柜,因为橱柜的品牌成熟度更高,市场更容易

开拓,很多代理商把主要资源投入到橱柜。今年,欧派衣柜作出“专业化转型”,对内,改革体系体制,改进商业模式,加强培训系统,提升产品力、市场力、品牌力及终端竞争力,对外,加快产业链垂直一体化发展进程,优化终端渠道,升级服务体验,提升产品市场开拓能力。

推动欧派家居集团整体增长

有业内人士分析指出,欧派家居集团拆分橱柜、衣柜两大王牌项目,让欧派衣柜独立运营,进行专业化转型,突破发展模式,实现逆势增长,标志着欧派衣柜、欧派家居集团进入了一个新的发展阶段。

欧派家居集团董事长姚良松表示,国内外经济发展已步入换挡换速期,家居业不仅受到经济环境、政策的影响,也受到行业恶性发展的影响,欧派衣柜将是欧派家居集团未来新的增长点,对于推动欧派集团整体增长、“2013年定鼎计划”的实施,至关重要。