



拥有朋友才能赢得机遇

访河南德玥茶叶有限公司董事长张超峰

农村孩子闯郑州

张超峰的家乡在平顶山鲁山县美丽的尧山脚下。1996年,16岁的张超峰初中毕业后,随乡亲进入建筑工地扛沙袋,随后又到私营煤窑挖煤,1999年,他随二哥来到郑州,白天在餐馆刷碗,晚上到二哥的大学宿舍休息。“那是我唯一的一段大学生生活,很难

忘!”张超峰说:“在机会没有开始但准备开始的时候切入,成功的机会比较大。”

由于勤劳、朴实,张超峰深得饭店老板的信任,老板让其从刷碗工变成饭店的菜品采购员。张超峰说:“在饭店的日子过得越来越舒心,但这不是我要的日子。”

卖茶叶让刷碗工赢得第一桶金

夹带着成就与丰厚利润的机遇正张开怀抱迎接不安分的张超峰。

2000年下半年,一个偶然的机会让他了解了买茶和卖茶渠道。他便辞职来到了华中食品城,经过数次对比,选择了信阳毛尖,开始为郑州各个饭店推销茶叶。

那个时候,华中食品城是当时郑州最著名的酒、茶叶批发集散地,张超峰每天从华中批出茶叶,进行

包装,然后一家一家地进行推销。“从一个刷碗工变成一个茶叶郎,日子仍然艰苦。”

张超峰说:“记得第一个月就赚取了2000多块钱,这在当时可是很不错的月收入,到2003年,我的茶叶已进入阿庆嫂、京福华等20多家饭店。这样的苦日子我过了2年。2年里,我攒下了属于自己的10万多元‘巨款。’”

网罗机遇才能赢得长久梦想

“他是一个不安分的人,爱张罗、喜欢折腾”,有朋友这样评价张超峰。

2007年,张超峰成立了自己的河南德玥茶叶有限公司,该公司主要以铁观音、大红袍、信阳毛尖、信阳红及台湾高山茶销售为主,集生态茶园开发、种植、研发、生产为一体的茶业连锁机构。

“做生意其实就是在经营人,把人经营好了,生意自然就成功。”对于张超峰来说,德玥还有另外一层含义——人脉关系网对此他毫不谦虚,他说,“以茶会友,德玥茗茶是由河南德玥茶叶有限公司研发生产的高品质绿色原生态健康茗品,德行如水、茶礼四方,通过德玥茗茶我结识了更多的朋友。而德玥歌城是我和朋友相聚的又一场地,只要拨通订台电话55029555,说是张超峰的朋友,都能享受大幅度的优惠。”

“做人第一要建品牌,第二要建人脉圈。”张超峰说,“从德玥茗茶到德玥KTV,我的目的就是为身边的朋友提供一个可以释放情感的场所,这场所不仅是我的,还是朋友的,我只不过是大家的‘管家’而已,但做管家也要有品牌意识。”

“我对自己的要求是堂堂正正做人,坚守道德的底线。”张超峰刻意加重了“道德”两字的语气,他说:“我的茶楼严谨赌博,我的德玥KTV拒绝色情。因为只有这样才能坚持一个长期的梦想,并且能坚贞不拔地坚持下去。”

“蜘蛛结网,风吹网破,它再结,再吹破,它还是结。”——这就是蜘蛛的结网精神!这种精神,不但要不停地“结网”,还要自觉地去寻找“风口”。今年春天,张超峰在郑州黄河路与南阳路交叉口的合力大厦6楼开办德玥KTV,再次启动“结网”行动。“从德玥茗茶到今天的德玥KTV,我的目的就是结交朋友,网络机遇,因为我做的是朋友的生意,有了朋友,才会有机遇。”张超峰说:“从一个农村的孩子到今天,我所有的钱都是朋友和兄弟帮我赚的,我的工作就是为大家分好钱,只有这样才能走得久远。”

郑州晚报记者 樊无敌 文/图



德玥歌城订台电话:55029555

联通智能机

存话费0元得 · 送流量6G

21M 极速上网



二年期“预存话费送手机”合约计划

机型	三星S4(16G双卡)	iPhone5 (16G)	New HTC One	诺基亚520	小米2S (16G)	华为Mate	联想A830
预存款(元)	5899	5499	4999	1399	2399	2799	1399
所选套餐(元)	586	586	386	96	186	226	96
购机款(元)	0	0	0	0	0	0	0
送流量6G	每月赠送500M省内流量,连续赠送12个月,合计赠送6G。						

客户前往联通营业厅、指定合作门店、或登录联通网上营业厅(www.10010.com),参加“预存话费送手机”活动,办理指定套餐,即可实现0元购机,更多机型及详情请咨询10010或联通营业厅。

温馨提示:21M为下行峰值速度,21M网速目前已在全国330多个城市提供。以上机型以实物为准。



上网快 就选沃
www.10010.com