

修理汽车的江苏人、做服装的山东人、做设计的河南人、卖眼镜的江西人……这些外来生意人以自己的技能和智慧在吕梁奋力打拼,他们的商铺犹如五彩斑斓的拼图,交织出丰富多彩的生活画卷,也见证着吕梁的快速变迁与发展……

外来生意人的吕梁“拼”图

□ 本报记者 温宇晗 焦晓宇

在经济的大舞台上,外来生意人宛如勇敢的开拓者,怀揣着梦想与勇气,奔赴陌生之地打拼。他们背井离乡,带着对成功的渴望和对未来的憧憬,在异地他乡奋力前行。在这些来自五湖四海的外乡人中,每一位都拥有属于自己的故事和追求。

例如来自河南的朱武峰,2010年带着自己在室内设计行业积累的经验来到吕梁。他敏锐地察觉到吕梁市场对于室内装饰的需求,毅然决然地在这里开设了一家独具特色的室内装饰店。从店铺的选址、装修风格的确,到客源拓展,朱武峰都亲力亲为。他将时尚元素与吕梁当地的文化特色相结合,推出了一系列深受消费者欢迎的室内设计风格。如今,他的店铺生意红火,不仅为自己带来了丰厚的收益,也为吕梁的室内装饰行业注入了新的活力。

在城市的每个角落,这些异乡人用心经营,他们的商铺不仅是生计的来源,更是文化交流的桥梁。他们独特的经营理念与地方特色相结合,使吕梁的经济市场愈发充满活力,创新的经营模式和丰富的资源,为吕梁经济的发展注入了强大动力。他们敢于冒险、勇于尝试,在激烈的市场竞争中闯出一片天地。

然而,外来生意人在打拼的过程中也面临着诸多挑战,陌生的环境、不同的文化背景、复杂的市场规则,都可能成为他们前进道路上的阻碍。此时,优化本地营商环境就显得尤为重要。

一个良好的营商环境,是留住外来商人的关键。政府应积极采取措施,简化行政审批流程,提高办事效率,为外来生意人提供便捷高效的服务。加强市场监管,维护公平竞争的市场秩序,让外来生意人能够安心经营。同时,还应加大对基础设施的投入,改善交通、通讯等条件,为企业的发展创造更好的硬件环境。

近年来,吕梁通过出台优惠政策,如税收减免、财政补贴等,吸引外来生意人投资兴业。加强对知识产权的保护,鼓励企业创新发展。建立健全人才培养和引进机制,为企业提供充足的人才支持。不断优化的营商环境,开放包容的政策和人文氛围,让这些来自各地的创业者安心扎根,与吕梁共同发展。

吕梁这片热土逐渐成为众多外来生意人的理想栖息地……

特别关注

2024年9月23日 星期一 经济专刊部主办

策划:张文慧

责编:薛力娜

校对:高月



王岗: 汽车修复的“整形师”

“我们江都有一大批人都是钣金起家,以前老手艺人带着徒弟走遍全国各地,哪里有车,哪里就有江都人的身影。”被亲切地称为汽车修复“整形师”的王岗,靠着“无江苏钣金不成汽车修理厂”的说法,从江苏省扬州市江都区一路向北发展,在离石稳稳扎下了二十多年。对于一年回一次家乡的他而言,离石早已成为他的第二个故乡。

扬州到离石有一千多公里,他为何背井离乡来离石创业?王岗回忆道:“17岁时我跟随师傅学手艺,辗转河北、河南、陕西等多地工作,后来了解到吕梁的运煤车多,修车业务较其他地方也会多一些,因而觉得在离石发展汽修业务会是一个不错的选择。”为了让更多的人知道他的店,他从江苏、扬州中各取一个字,店名就叫成了“苏扬汽车服务中心”。

然而,要想在一个人生地不熟的地方白手起家谈何容易,与创业相伴而来的“困难模式”就此开始。听不懂方言,那就再多问两遍;找不到客源,那就与本地人合作……“自门店成立以来,我与妻子两人默契配合,一个主要负责在外跑业务,另一个在家给工人做饭、协调店内大小事物。”王岗坚定地说。纵然忙碌与压力从未间断,早出晚归成为生活常态,但王岗夫妇的初心一直都在。

二十多年来,王岗夫妇始终坚守“诚信经营、质量为上、公平交易、服务优先”的经营理念,将一个发愁找不到生意的小摊子,逐步发展成了生意主动找上门的大门店。

随着大数据时代的到来,传统的接单模式已无法适应新形势下的新挑战,仅仅依靠老客户也不是发展的长久之计。为了持续开拓外部维修市场,王岗主动寻求新的合作方式,与保险公司合作开展事故车辆救援、维修等业务。这一次汽车维修店在实现一体化服务、完善产业链的同时,又进行了一次大“换血”。“以前出去跑业务才能知道店的名字,如今直接通过平台,大数据就能知道事故发生的位置。”王岗说。

从学徒到师傅,从跟别人干到自己创业,一辆辆被修好的车见证了他的付出与收获。

“‘成功者永不放弃,放弃者永不成功’,这句话就是支撑我从创业迷茫期走到现在的精神动力。如今做什么都要顺应时代,尽管不是一帆风顺,但我仍会继续打磨手艺,不断探索汽车修复的新方法、新路径。”面对未来的新挑战,王岗很是乐观。



潘伟华: 在精益求精中做好“量身定制”

潘伟华,一位老山东人,身材谈不上高大却总是给人一种值得信赖的实在劲儿,四十不惑之际,他毅然决然地选择了职业转型,投身于服装定制领域。在他的人生词典中,“停歇”一词似乎从未被收录。从早上八点至晚上十点,店面灯火通明,每日十四小时的不懈坚守,这一坚持便是悠悠二十载。即便岁月已将他引领至花甲之年,那份对工作的热爱与执着依旧不减,他以匠心独运的品质与无微不至的服务,满足着每一位顾客的个性化需求。

潘伟华的职业生涯起初是在机械行业担任销售顾问,然而,一次朋友的推荐,让他走上了截然不同的道路——加盟新郎希努尔男装专卖店。2004年,他敏锐地捕捉到吕梁经济蓬勃发展的机遇,以及相对宽松的市场竞争环境,于是他孤身一人从山东省诸城市远赴离石,开启了服装创业的征途。凭借着对事业的满腔热情与不懈追求,他在异乡的土地上,硬生生地开辟出了一条属于自己的西装定制之路。

陌生的城市陌生的人,语言交流是个大问题。店是开张了但并没有计划中的那般顺利,潘伟华没有放弃,“站到顾客的角度去想问题”是他一直以来的习惯。

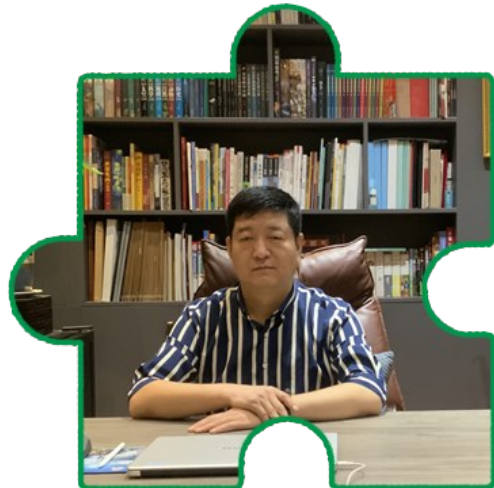
“人靠衣装马靠鞍,西装之美,在于合身。”潘伟华深谙此道。他深知,一套合体的西装,不仅能塑造出挺拔修长的身姿,更能由内而外地散发出穿着者的自信魅力。无论是职场穿搭,还是婚礼庆典,西装都是不可或缺的装扮。而定制西装,更是将舒适度与个性化需求完美融合,满足了人们对服装的更高追求。

为了尽快融入服装行业,潘伟华积极投身于公司培训,密切关注市场动态,深入分析款式流行趋势。从款式选择、色彩搭配,到店面选址、设备引进,他都倾注了自己全部的心血。然而,定制西装的价格高于市面上的成品西装,且制作周期较长,为了维持店铺的运营,潘伟华采取了双管齐下的策略:一边提供定制服务,一边销售成衣。

在谈及经营之道时,潘伟华透露了他的独门秘诀:与顾客进行充分的沟通,根据顾客的职业、身材、需求、喜好等细节,精心挑选合适的款式、面料和颜色。随后,他会亲自为顾客量身,记录尺寸,并将这些信息准确无误地传递给工厂。一套量身定制的西装,从纽扣、领型、兜型、垫肩到下摆,每一个细节都需要与顾客确认无误,有特殊要求的更需在制版时明确标注。正是这种严谨认真的工作态度,让潘伟华成为了顾客与工厂之间不可或缺的桥梁。

回忆起几年前的往事,潘伟华仍历历在目:“那次我进了一批桑蚕丝面料的短袖,由于顾客对洗涤方法不了解,导致多件衣服被洗坏。我二话不说,直接给顾客更换了同款衣服。那一批中卖出的16件衣服,最后更换了10件。对我来说,服务好每一位顾客是最基本的职责。”

正是凭借着卓越的品质与贴心的服务,潘伟华的店铺吸引了众多顾客的青睐,口碑逐渐传开。他紧跟时代发展的步伐,不断更新经营理念。如今,他的店门口贴出了招聘导购的告示,面对未来的挑战,他决定引进电商人才,通过线上渠道拓展资源,让更多的人了解并喜爱他的店铺。



朱武峰: 用匠心为空间“着色”

2010年的春天,朱武峰从北京出发,来到吕梁,那时候的他如生机勃勃的春日朝阳,对未来、对吕梁满怀信心与希望。

“一个人在外地发展,确实有很多不易,我已经习惯了。经历之后,才发现曾经遇到的挫折和困难也是人生的一笔财富。”如今回忆起在离石打拼的14年,朱武峰脸上多了一份从容和淡然。

朱武峰是河南南阳人,大学毕业后一直在北京从事室内装饰装修设计工作,由于工作调动,也为了谋求事业发展的更好机遇,他选择来离石闯一闯。“做设计师的几年,我对吕梁建筑行业以及室内装饰市场的整体情况有了进一步了解。当我积累了一些客户和工作经验,认为有能力带领团队,并且可以独立承担责任时,就萌生了创办公司的想法。”朱武峰说。

2014年,正值而立之年的朱武峰当上了董事长,“吕梁市东易阳光装饰工程有限公司”正式创办。从参与者到掌舵人,朱武峰坦言,曾经历过一段“阵痛期”。“在室内装饰店任职期间,作为设计师的我只需做好本职工作,自己当老板后,公司的大小事务都得心里有数。不仅要考虑如何拓展客源渠道、如何提升员工业务水平、怎样做好售后服务保障,还要应对拖欠工费的难缠客户等棘手问题……”尽管如此,朱武峰仍专注、专业地对待每一次装修设计业务。

“坚持‘客户思维’,关注消费者的真实需求,持续创新,设计出实用与美学并重的全新空间。”朱武峰一句话道出了众多室内设计师朴素而并不简单的价值追求。在他的标准里,打造高品质、有温度的室内环境,不能只是嘴上说说,图纸上画画,而是要真正落到实处,让别人看得见、摸得着、感受得到。

“看到室内装好的实际效果后,客户所表露出的满意和赞赏,是对我们付出的最大肯定,也是支持我不断探索前行的最大动力。”创业十多年来,朱武峰带领团队深耕本土市场,无论是绘制设计图,还是装潢施工、定制家居等,他始终将团队的专业能力与客户的自身诉求紧密结合。就这样,精心打造的集舒适、环保、美观于一体的生活或工作环境,成了朱武峰及东易阳光装饰工程有限公司的闪亮“名片”。

面对激烈的市场竞争,朱武峰一直默默深耕,坚守原则和底线,多年来他拼的是品质和情怀,比的是工艺和匠心,这不仅让他的“扩张之路”平坦稳妥,也让他赢得了业界的高度肯定和老客户的口碑宣传。如今,朱武峰的名字已经与“豪宅”“高端装修”联系在一起,位于市区居然之家的东易阳光装饰工程有限公司,在他的用心经营和维护下,生意蒸蒸日上。

“追梦是天时、地利、人和的相互靠近,三者相辅相成。吕梁为我提供了干事创业的舞台,让我找到了归属感,未来我依然会扎根在这里,用自己的创意为空间注入灵魂,让心灵港湾变得温馨生动。”言语间朱武峰难掩对设计的热爱、对吕梁的深情。