

捕捉幸福瞬间的大师

——杨宏胜与他的罗马之恋

●记者 傅辉



当一个人砸掉自己的铁饭碗,把自己的业余爱好做自己未来奋斗的事业时,在外人看来是有点“疯狂”。杨宏胜,郑州铁路局的中层干部,1996年,在所有人的不解中,他辞职回咸宁从事他爱好的艺术摄影事业,开始“捕捉幸福的瞬间”。

率先使用数码技术,让他抢占市场

2000年,杨宏胜投资独立创办了罗马之恋婚纱摄影公司。作为全国第一批,湖北第一人把数码技术运用到婚纱摄影中。他告诉记者,当时一些大公司的数码项目在整个中国大陆的情况非常糟糕,很多行业里的老前辈都不看好,认为数码是不可能代替传统技术的,所有人

几乎一致否定他的做法,甚至等着看他的笑话。

数码项目的前期投入相当大,一个软件就要10来万元,全新的课题谁也没有接触过,消费者能否接受还是未知数,义无反顾,他觉得踩着别人脚步走的人永远也发现不了新路。

可是,没有顾客愿意花钱买这个

风险,杨宏胜仍然使用传统方法,但在拍摄过程中巧妙地穿插数码技术,交叉拍摄后让结果来说话,顾客在看过照片后几乎都选择了数码照片。

当别人还在观望等待时,杨宏胜的罗马之恋已是门庭若市,他的技术逐渐纯熟,市场占有率迅速提高,并把同行远远地甩在了身后。

多维创新服务方式,让他视野高瞻

2002年,为扩大品牌影响力,杨宏胜开始以连锁经营的方式发展,近到咸安、通山、通城、崇阳、赤壁,远到天门、深圳,他不断地将罗马之恋的触角延伸到更远的地方。在整合资源、优化资源中大大节约了成本,公司发展又上新台阶。

当咸宁大大小小几十家婚纱摄影楼还停留在跟随市场的水平线上时,他又想到了要打破常规的竞争方式,改走高端路线,并将消费定位细化。

独家主题摄影让客户体验丰富多彩的剧情式艺术创作手法,高档礼服专区、摄影师和化妆师提供一对一的

服务让每对新人享受贵宾级的待遇,以物超所值的作品来征服客户。

2007年6月,杨宏胜成功加盟全球华人连锁古摄影,以其强大的资源做自己发展的有力后盾和前进推手。

为了给客户提供全方位一站式服务,罗马之恋推出异业联盟,与婚庆品牌、红酒、钻石婚戒等品牌企业合作。

为提升摄影品质,近年来,罗马之恋不断广交朋友进行深度合作,拓展摄影基地及服务范围,先后与恒大养生谷合作,独享十几万平米的拍摄基地资源。签约武汉、鄂州、岳阳景点。与海

南三亚、与全球旅拍集团、与漓江、大理以及国外新马泰摄影公司合作。与网红打卡景点签约,目的只有一个,就是让优质的资源为咸宁客户服务。

“你所想我就能如您愿”。这是罗马之恋的服务宗旨。杨宏胜告诉记者,2014年有位拍婚纱照的客户,从网上渠道了解到湖北范围没有的风格,团队立马通过网络在国内外搜寻,一起探讨,风格如何定位、气氛如何制造。结合客户自身需要,进行剧情编制,利用灯光、色彩等技术,拍出具有创新前端艺术风格的照片,受到客户喜爱。

高薪吸引业内人才,让他行稳致远

“我们每一个平凡的工作日,都是客人最重要的一天。”罗马之恋主管汪月华对员工反复灌输,要求深入脑海、付与言行。汪月华在沿海发达城市从事大影楼总经理职务18年,对影楼的管理及见解有她的看法。

在团队建设方面,汪月华在招培育版块,工作做的细,从给员工入职、到岗位定位、定人、定责、定职、定岗“五定”,让员工不茫然,很快进入角色。

汪月华要求员工首先要热爱这份事业,有责任。要用爱来经营这份事业。从岗位流程上,她要求下一个环节是上一个环节的质检,客户是我们的总质检。做到

一手交一手,签字跟着走,一手交一手,服务跟着走。“一次婚纱照是一辈子的朋友。把客户当朋友,就会有自己的人脉”。汪月华总是这样对员工说,也是对自己的要求。

在营销方面,她根据节假日和其他有意义的节点,推出各种企划方案,参加各种活动。2019年9月13日加入罗马之恋的汪月华,用她的管理才华和营销能力,使罗马之恋的营销额当月同比增长20%,两个月后,同比增长45%,同年度净利润提升15%左右。

付出终会获得回报。杨宏胜告诉记者,罗马之恋两家店员工40多人,背后都是几十个家庭。月薪1万多的有8人,

年薪20万元的有5人。杨宏胜的团队始终秉持工匠精神钻研技术,让客户感动满意。杨宏胜从一个业余摄影爱好者蜕变为湖北省人像摄影大师、中国人像摄影理事、摄影行业杰出人物、国家认证高级摄影技师,罗马之恋也多次被评为“咸宁市消费者信得过单位”,被评为全省摄影名店。2017年,团队斩获省人像摄影行业协会主办的人像技术金、银、铜牌个人各一枚,集体金牌一枚的好成绩。

艺无止境,服务无止境。杨宏胜说,一个人对事业要敬畏,要热爱,企业要不断创新,不断提升对客户的服务能力,企业才会行稳致远。

叶志勇:生态农业“乐”游客

本报讯(记者 陈志茹 特约记者 李星)鸭鹅池中游,柳绿满枝头……近日,记者走进咸安区官埠桥镇官埠村光谱生态农业基地,眼前是成片的生态农业田园,漫步游园小道,柳枝轻盈,空气清新,成群的鸭鹅栖息在池塘水面,觅食戏耍,一派祥和景象。

然而在几年以前,这里山路狭窄,坡高林深,是一处乡村僻壤。是什么让这里发生了变化?故事还要从叶志勇回家创业说起。

今年41岁的叶志勇是官埠桥镇官埠村8组村民,18岁外出打拼,一直在广州做生意,在他事业蒸蒸日上的时候,一个电话改变了他未来的计划。

“接到镇村干部的电话,鼓励我回家发展产业。想起家乡的山山水水,乡情难舍,镇村在政策方面也给了我很大的支持,所以我决定回村发展。”

叶志勇介绍,2016年他从广州回来后,就开始筹建项目,投资400余万元,创立了咸宁光谱生态农业基地,在官埠村本地流转土地近300亩,其中果蔬栽植区占

地170亩,种植桑葚、枇杷、柑橘、猕猴桃等水果以及蔬菜;龙虾池垂钓区占地100余亩,池塘以回字形有机水稻种植田养殖,田埂道路种植果树并配植野花组合,在满足功能性的同时凸显景观野趣的乡村风光。

“基地从2019年开始正式对外营业,路网等各项配套设施正在建设完善中,武汉以及城区周边不少游客经常来休闲体验。”叶志勇说,去年因疫情影响,基地经营情况大打折扣,游客量骤减。

“2020年生态农业基地的营业额还是达到了150多万元,长期带动周边20余名村民就近务工,发放务工工资近60万元。总体来说,成绩还是及格的,我心里还比较满意。”谈起基地经营情况,叶志勇的眼中闪烁着光芒。

叶志勇告诉记者,新农业是一个全新的行业领域,做起来很辛苦,但想着能够为美丽乡村建设贡献一份力量,就很有成就感。同时,自己也可以照顾到家人,不用常年在漂泊,现在的状态非常好。

“下一步还要深层次叠加生态旅



游功能,进一步融合旅游观光、种植采摘等项目,吸引周边游客前来游玩。”叶志勇说,“明年,他还准备建一个绿色有机果蔬基地,种植纯绿色有机产品,品质和品种将会有质的提高。”对于未来,叶志勇充满了信心。



《惠消费》联办单位

市农业农村局 市市场监管局 市商务局 市地方金融工作局 市保险行业协会 市烹饪酒店行业协会
中国人寿咸宁分公司 咸宁市御湾酒店管理有限责任公司 湖北家宴酒店管理有限公司 咸宁市逸思园生态茶业有限公司