

老板路，从员工起步

——访温泉首家运动模型店老板刘波

记者 马丽

比尔盖茨说：“我不认为一定要在创业阶段开办自己的公司。为一个公司工作并学习他们如何做事，会令你受益匪浅。打好基础对我们非常重要。”

咸宁首家运动模型店——720° 运动模型老板刘波的创业之路，就是按此“规则”行驶。他说：“想当老板，先去用心工作。找份让自己忙碌起来的工作，带着冒险的心情去闯荡，直到找到自己认可喜欢的事业。”

干销售学营销

2005 年，刘波从武汉科技大学毕业，被山东一家国企作为储备干部聘用。朝九晚五的生活，刘波过得索然无味，心中总是不甘这样安逸地过下去。三个月后，辞职来到女友所在地——咸宁。

当时，刘波所有的积蓄仅700元，找工作迫在眉睫。“到哪里找一份让自己充满激情的工作呢？”刘波有些着急。

一天，他在街上关注工作信息，看到步步高咸宁营销中心一名职工在贴招聘广告。第二天，刘波一早就到步步高咸宁营销中心参加早会，听着整齐划一、激情四射的歌声和口号，刘波的斗志瞬间被点燃。

那时候，每天除了参加早会、培训、发传单外，还要到各卖点实战。从早上六点到晚上八点，刘波像打了鸡血一样，总是冲在最前面。不久，刘波因业绩出色，被安排到温泉中百仓储卖场。

2006 年，步步高旗下品牌OPPO 数码产品问世。一天，刘波突然接到一个电话，让他去武汉公司培训。培训七天，刘波与

OPPO 总公司营销总监同住一房，总监每天问他三个问题。比如，销售的概念是什么，客户关心什么、合作伙伴又在意什么……这些问题由浅入深地，让刘波对销售系统有全面、深层次认识。

这位总监烟瘾很大，每天都让刘波帮他买一包烟，而且每天要在不同的店买。刘波问：“为什么不在同一家店，一次多买几包？”总监回答：“在不同的店，一次买一包，若是假烟，那么这间店就永远只值一包烟钱，亏损也不大。”

这个事让刘波明白：与人合作，多收集有效信息；逐次加强合作，不可过激。

跑市场找到点子

培训结束后，刘波成了OPPO 咸宁市场经理，第一件紧急而又重要的事情就是建销售渠道，利用步步高高的经销资源，每天跑一个区域与各经销商沟通，终于OPPO 在温泉建有七个销售点，下面县市区也各有一个销售点。

第一个月下来，第一批OPPO 销售业绩喜人。之后的销售业绩也逐月增长。可是，刘波的斗志却渐渐减退。原因是，当初公司承诺，每开发一个经营店提成200元，销售额再给一定提升。如此下来，刘波一个月的工资应该是四五千，可实际上只发2000元。一年后，刘波选择辞职。

几年后，他才领悟，并非公司领导故意不按合约发工资，而是当时公司一味言语激励员工，根本没有仔细核算运营成本而随口说的一个激励方案，没有一个很好的绩效体系。这让他记住了一点：倘若自己创业，一定要制定完善的绩效体系。

2007 年 9 月，刘波应聘到咸宁雷王购物中心任市场经理，负责市场督导和新产品市场开发。他说，他喜欢销售行业，也相信自己能在这个平台上做出成绩。

在推广新产品——商务通手机中，他沿用OPPO 的营销方式，即终端铺点。最终在每个县市区开设一个营销点。但商务通手机因自身质量缺陷陷入瓶颈。

在此期间，刘波一直寻找新项目。2012 年，雷王购物中心董事长带他去咸宁兴耀华运动模型生产公司参观。大学学机械专业的刘波，对这些模型爱不释手。

兴耀华公司总经理介绍，国家倡导科技体育活动，运动模型市场很广阔。“深入调查了解下这个项目。”刘波想。

开模型店当上老板

回到家，刘波在网上查询“科技体育活动”相关信息。2002 年，国家六部委，共同签发一个文件，要在全国各学校开展科技体育活动。

而运动模型不仅是玩具，还具有很强的科技教育意义。很多地方财政还会提供专门经费，大力支持学校开展科技体育活动。

“这确实值得做，不仅能结交一批模型运动爱好者，更重要的是能给青少年学生带来一些新的科技教育素材，提升他们的科技知识和动手动脑能力。”刘波觉得有搞头。

刘波又到各地考察，发现很多城市的科技体育活动开展得很好。考察回来，他就注册了“720° 运动模型旗舰店”，720° 意味着在产品和服务上，做到尽善尽美。

2012 年 10 月，运动模型店一开业，刘波每天在店门前演示，吸引大批市民来观赏，但市民大多只是看看，称赞“有趣”，一看到三位数的价格，就被“吓住”。

看来，想要把市民发展成运动模型发烧友的过程还较漫长。刘波充分发挥跑市场的精神，到市文体新局、市教育局、市团委、市科技局等部门推广自己的事业，向领导汇报科技发展的形势和重要性。

可喜的是，没多久，市实验小学申报了全国科技体育传统学校，经教育局牵线，刘波顺利对接，并在校领导的支持下，开设了一个科技体育兴趣班。学生热情很高，平时很难静下来的学生们常常一坐四个小时，专注拼装模型和模型研究。

今年 6 月，在湖北省青少年航海模型锦标赛中，咸宁实验小学有 14 名学生送选参赛，8 名学生获奖，还有 3 名学生获全国总决赛参赛资格。7 月底的全国比赛中，这 3 个学生，带着两个国家级二等奖和一个国家级三等奖回来。

刘波说，这让他很有成就感。现在市实验小学和温泉中学开了兴趣班，他希望在他们的推动下，全市各所学校都能开设这样的兴趣班。

下一阶段，刘波计划在周边建一个专业的比赛训练场地，带动成人市场，为咸宁增添新的休闲生活空间。



杨芳林乡发展观光农业

本报讯 记者徐世聪、通讯员谢志书、华梅报道：19 日，记者来到通山县杨芳林乡忆江南生态观光园，只见一些游客正在临湖垂钓，工人正忙着铺设地板砖，观光园依山傍水，清风习习。

“我们这个观光园是 2011 年引进的，准备建设集旅游观光、休闲娱乐、园艺观赏、生态养殖于一体的生态旅游观光园。目前已完成投资 2000 多万元。”该园老板、回归创业人士谢昌荣说。

杨芳林乡地处幕阜山脉东段，生态资源丰富，该乡因地制宜，把发展生态农业观光业作为富民强乡的主导产业来抓，为此，该乡加大亲情招商，动员在外创业成功老板回乡开发山水资源，并做好项目跟踪服务。目前，该乡已招引旅游观光项目 7 个，总投资近 5 亿元。

沙坪镇打造“一村一品”

本报讯 通讯员蒋静静报道：“沙坪村的稻米、跑马岭的鸭、东关村的水果更是香又甜”，在崇阳沙坪镇群众中流传的这句顺口溜，充分彰显了该镇发展“一村一品”特色农业的成果。

近几年来，沙坪镇党委政府按照农业产业化发展要求，紧紧依托自身优势，整合要素资源，把发挥特色农业作为镇域经济发展的头等大事来抓，着力调整产业结构，大力发展“一村一品”。镇政府因地制宜，大力发展水果、水稻、畜牧、楠竹等。

目前，该镇着力打造进口、泉湖村等钨业村，古城、东关村等水果村，泉湖村、跑马岭等肉鸭村，“一村一品”已初具规模，发展特色产业给群众带来的经济效益也更加明显。



战高温忙生产

2 日，湖北永乘实业有限公司生产车间内，工人张世新正在向锡白炉内加煤。“炉子旁边的温度是要高一些，不过，车间装有电风扇，可以降低温。”张世新抹汗说道。

据了解，该公司位于崇阳县经济开发区，总占地面积 80 亩，是集矿山开采、选矿、冶炼、化工于一体的锡系列产品生产厂家，年销售收入 4 亿元，产品主要销往欧美、东南亚及国内大型厂家。

记者 程慧 通讯员 汪光敏 摄

创富语录

大佬如何带队



建立团队是一个庞大的系统工程，是办企业第一要素。一个优秀的企业离不开一支优秀的团队，一个优秀的团队离不开企业灵魂人物的引领。下面我们看看知名的企业大佬们是如何带队伍的。

柳传志：建班子、定战略、带队伍

关于公司团队建设，柳传志的观点一如既往，即建班子、定战略、带队伍。具体而言，就是怎么有一个好的班子；怎么样制订战略并执行；如何带好队伍。

他说，正确地做事，那是执行层和作业层的事；做正确的事，那是董事会和经理层的事。每个层面都不要过分干涉，各司其职，如果谁不称职，就坚决换掉他。

任正非：用自己的微光带领队伍前进

任正非面对挫折，喜欢说起《战争论》里的一句话，高级将领的作用是什么？就是要在看不清的茫茫黑暗中，用自己发出微光，带着你的队伍前进。

马云：带团队要做到“8 授”

带团队做好这 8 条：授人以鱼：给员工养家糊口的钱。授人以渔：教会员工做事情的方法和思路。授人以欲：激发员工上进的欲望，让员工树立自己的目标。授人以娱：把快乐带到工作中，让员工获得幸福。授人以愚：告诉团队做事情扎实、稳重，大智若愚，不可走捷径和投机取巧。授人以遇：给予创造团队成长，学习，发展的机遇，成就人生。授人以誉：帮助团队成员获得精神层面的赞誉，为成为更有价值的人而战。授人以宇：上升到灵魂层次，顿悟宇宙运行智慧，乐享不惑人生。

史玉柱：说了一定要做到

创业初期，股权不能分散；团队对领导人也有考验；弄明白员工为什么要跟你干；不用空降部队；选人标准：又红又专；对干部充分授权；允许下面的人犯错误；多引进战术人才，少引进战略人才；只认功劳不认苦劳；说了一定要做到。（本报综合消息）

周呈明的养鱼经 规模大，好养鱼

通讯员 吕新林

凭着多年从事养鱼的丰富经验和一股敢闯敢干的劲头，他筹措 3000 多万元资金，采取滚雪球的办法，至今扩大建起年产鲜鱼 700 多万斤，年收入达数千万元的大型养鱼场。

他是 46 岁的养鱼专家，湖北省嘉鱼大通水产养殖有限公司董事长周呈明。

采访得知，周呈明是嘉鱼县官桥镇米埠村人，早在 1993 年就开始从事养鱼事业，起初由于技术不精，加之投资怕担风险，因此数年内都在百亩水塘内小打小闹地进行四大家鱼养殖，经济效益每年也只在十万元左右徘徊。

为谋求更高的经济效益，周呈明于 2010 年初作出一个大胆决定：相约 2 名好友采用股份制经营方式，筹资 3000 多万元，创办湖北嘉鱼大通水产有限公司，一方面以 366 万元的承包金一举接管了 12000 亩密泉湖水面的经营承包权；一方面投巨资改造和扩建公司办公大楼，并安排 30 多名附近村民就业，从事打捞和转运水产等事务。

与此同时，他打破常规进行特种水产养殖，增加桂花鱼、鲢鱼、甲鱼、柴鱼等名贵特种水产投放比例，为水产的高效益提供增收保障。

近 2 年，该公司年出售鲜鱼 700 万斤，创产值数千万元。一举成为该县规模最大、效益最高的水产大户。



【好酒自然柔和】

柔和種子酒

「柔和型白酒开创者」

