



她叫胡蝶，今年21岁，还没毕业，就开始在外创业。她历经挫折，用柔弱的身躯撑起一片创业天空——

胡蝶的蝶变之美

记者 甘青 通讯员 王宇

小鼠标点开大市场

23日，咸宁麦乐网络科技有限公司刚搬进青年企业中心。没有想象中的杂乱无章，也没有想当然的手忙脚乱，一天时间，公司整理的井井有条，员工们也在井然有序地开展工作。

“如此高的效率，全靠我们胡老板一手调教出来。”一名员工乐呵呵道。

老板胡蝶，却没有员工这般闲情，她手里的电话声就没有断过。接电话的间隙，她

笑称：这老板不好当，业务、招人、培训、售后，对接总部，关系维护，心都操碎了。

胡蝶操碎心的是58同城的业务，这也是麦乐网络科技的主打业务。麦乐网络科技包括老板总共共有8个人，这8个人担当起了全市的房屋租售、招聘求职、商家黄页、二手物品、二手车交易、旅游交友等多种生活信息服务收集发布。

“这业务说穿了，就是网络广告。”胡

蝶解释，就是依托58同城这一网络平台，麦乐网络科技为咸宁的商家提供生活服务推广、招聘推广、房产信息推广，而商家须付出一定的推广费用。

胡蝶以客户角度现场演示，她点击鼠标打开网页，用百度搜索关键字“咸宁58同城”，就找到了咸宁58同城主页，主页有招聘、房产、二手车、二手市场、宠物、本地商务、本地服务等7个子栏目。每个子

小女生抢抓大机遇

用胡蝶的话说，走上创业这条道路属于偶然中的必然。

2014年，胡蝶在实习期间，进入了一家网络公司，月薪600元。在网络公司的数月，平等、互助、联通、开放的网络思维，使她的就业理念得以改变，让她的创业梦想开始萌芽。

胡蝶在实习期间，记录在记事簿上的一段话。“大学生就业难的是心态，大家得明

白一个道理，是你得去适应社会，而不是社会来适应你。如果你不安逸于按部就班，厌恶条条束缚，你就只能靠创业改变。”

2015年，不安份的胡蝶决定在互联网领域创业。因为她发现，互联网发展是大势所趋，只有顺势而为才能成功创业。

对创业，父母意见不统一，母亲鼓励她创业，说，“女子也顶半边天”。父亲持反对意见，认为“做得好，不如嫁得好。”

小身板撑起大梦想

创业艰辛，一个刚入社会的大学生愈发艰辛。

胡蝶缺资金，没人脉，对市场不熟悉。“没钱，我就省着用，能走路，就不搭公交，能烧水喝，就不买水。”“没人脉，市场不熟，我就一家家跑店铺，一个个打电话。”胡蝶每天要打通80个有效电话（与客户沟通5分钟以上），要跑5家店铺。

与客户打交道的过程中，胡蝶慢慢学会融入社会。起初，她与客户沟通，被客

户气得躲到厕所里哭；渐渐，她能稍微控制情绪，在受委屈后跑到阳台调整情绪，又笑对客户；如今，面对客户，她能荣辱不惊，淡定从容。

胡蝶每天早上7点出门，晚上8点回家，白天工作时长13个小时。回家后，还要整理资料到凌晨两点。

俗话说，天道酬勤。麦乐网络科技慢慢有了起色，业务也开始走向正轨。可胡蝶也病倒了。这一病就是一个月。

这一个月，一场危机也在酝酿爆发。公司一名业务主管离开公司，新任主管与员工们有磨合，导致员工大量离职。“等我病好回公司，公司从15名员工锐减到2名员工。”

看着空荡荡的办公室，胡蝶心里五味杂陈：有愤怒，有担忧，有悲哀，有泄气，有挫败。她甚至想放手。

放手，意味着认输；放手，意味着前期努力白费；放手，意味着重新找出路。胡蝶感受到深深的压力。她将清失败的原

栏目下又细分了众多栏目。

“以招聘栏目为例，当你点击“应届生专区”，屏幕就会显示众多职位信息。客户在里面挑选适合自己的职位，并在线提交工作申请，等待面试通知，就能上岗了。就是这么So Easy。”胡蝶说。

目前，麦乐网络科技已拥有500多个客户，月经营额达5万元，年经营额60万元。

胡蝶说的轻松，但经营额却“暴露”出并不容易。毕竟，她是一个身体单薄，今年才21岁的女孩子；毕竟，她在一个星期前，才从湖北职业技术学院毕业；毕竟，她创业全靠自己一个人在打拼。

吸引客户群），自己没钱可烧，怎么办？答案就是搭上顺风车。而58同城是一个全国有知名度的网络平台。其二，不是所有的互联网平台适合搭顺风车，因为有些网络平台的车票很昂贵，发展前景亦不看好。而58同城是一个综合性的生活服务平台，平台聚合了海量个人信息和大量商家信息，为网民解决日常生活中的难题。它的发展前景巨大，可操作性强。其三，58同城正在扩张，急切需要授权服务商在咸宁加盟，这是一个难得机遇。

2015年，麦乐网络科技成为了58同城网在咸宁地区唯一授权服务商。

因——“团队意识不强，团队精神缺失”，并给自己鼓劲——“小女生也能胸藏大抱负，小身板也能撑起大梦想。”

胡蝶全身心的投入到工作中，投入到创业中，数月后，在团队共同努力下，公司又重新走上了正轨。今年，胡蝶为自己定下的目标是100万元。她说：踏平坎坷才能成大道，58同城是自己的起点，绝不会是终点。



创业尽在折腾中

咨询顾问公司。2015年，他厚积薄发，创办了湖北狼族部落旅游拓展有限公司。

采访时间：6月14日

采访地点：秀玉红茶坊

口述实录：生活中，我是个爱折腾的人，大学5年的暑假时光，我都没有回家，一直在外面瞎折腾。

我折腾什么呢？我爱各种运动，喜欢旅游，是校内各种活动的活跃份子。校内，我任五官医学院团委学生会主席、班主任助理；校外，我先后做过饮料的营销企划、产品营销。这些都为我边上学边创业，积累了一定的人脉和经验。

我创业，说实在的就是想赚钱，想赚钱去更远的地方旅游，想赚钱实现人生更大的价值。

去年6月份，我与三位合伙人在自身爱好的基础上，集结了150万元创业资金，在湖北科技学院创业基地内成立了湖北狼族部落旅游拓展有限公司。

公司注册后，如何做，怎么做，我其实心里也没底，总的就是掌握了一点，尽量开源节流。为了节约成本，我们自己设计展示台，布局场地，自己规划整个项目的进展；为了壮大“狼族”，我利用现有的资源，在双休日开展各种活动；开设了各个不同年龄段的旅游产品，并将价格降到最低，先走量，做好口碑；开通了咸宁境内的短线游，囊括刘家桥、大梁山、隐水洞、九宫山等数10个咸宁特色景点。

通过实践，我不断学习用商业思维领导团队作战，制定了公司的运营规程，将



人物名片：石航，23岁，黄冈黄梅人，湖北科技学院2011级口腔医学专业学生，在校期间创办了一家考研机构校园总代理、一家二手平台交易实体店、一家教育

“血液银行”您储蓄了吗？



献血专栏

无偿献血等于给自己和亲人建一个“血液银行”。健康时参加无偿献血，不但可以救助他人，而且也给自己和家人添加了一份保障，一旦自己和亲人在需要时就可以享受爱心回报。刚刚过去的2015年，咸宁市中心血站全年共为600多名献血者办理免费用血返还款36万多元，又

一次刷新了历史记录。

一、血液银行受益人：无偿献血者及其配偶、父母、子女。

公民参加无偿献血后，相当于把自己的血液“储”进了“血液银行”一旦有不时之需，可随取随用，且终身有效。

二、血液银行受益标准：

1.无偿献血量600毫升以下，本人免费享用两倍量的医疗用血。
2.无偿献血量600毫升以上，本人免费享三倍量的医疗用血。
3.无偿献血量1000毫升以上，本人免费享用无限量的医疗用血。
4.无偿献血者的配偶、父母、子女可免费享用等量的医疗用血。

三、血液银行使用流程：

无偿献血者及其直系亲属（配

偶、父母、子女）临床用血时，先交纳所需费用后，再带齐以下证件，前往市中心血站血源登记室报销血费：

1.无偿献血证；
2.献血者居民身份证复印件；
3.临床输血申请单复印件；
4.用血收费单据复印件；
5.无偿献血者的直系亲属（配

偶、父母、子女）免费用血时，必须提供与无偿献血者亲属关系的有效证件（结婚证、户口复印件、单位证明或户口所在地派出所证明）。

6.温泉城区在市献血办、各县市区可在本地县市区医院或流动献血车咨询、办理免费用血手续。

四、血液银行咨询电话：

0715-8265078 一人献血，全家受益。无偿献血，期待您的参加！

无偿献血光荣 利国利民利己

献血热线：8265078 18995811036 18971815018
献血地址：市中心血站（温泉幸福路1号）、中国信合（大商城对面）
市中心血站热忱欢迎广大市民踊跃参加无偿献血，奉献爱心！

财经视窗

我市启动金融业综合统计

本报讯 记者朱亚平、通讯员胡拥军报道：24日，记者从市人行获悉，为建立“统一、全面、共享”的金融业综合统计体系，推进我市国民经济核算，我市已正式启动金融业综合统计工作。

据了解，金融业综合统计是指以金融机构数据元为采集依据、以统计信息标准化为手段，以从事金融业务活动的法人单位和产业活动单位对象，对金融部门的资产、负债、损益以及风险情况的统计。突破了以往以银行业金融机构为主要统计监测内容的局限，能更完整、系统地汇集各类金融机构、金融市场及金融产品的信息，全面把握全市金融业运行状况。

市人行相关负责人介绍，当前，我市新的金融业态不断涌现，金融市场高度关联、日趋复杂，金融风险的集聚、扩散、传染更加迅速，金融统计的工作环境、调查对象和统计需求正发生着深刻的变化，对统计工作的时效性、真实性和全面性也提出了更高的要求。

市工行“薪金溢”帮你“涨”工资

本报讯 记者赵晓丽、通讯员万红英报道：23日，记者从市工行了解到，该行针对代发工资职工推出了“薪金溢”服务，既免收职工的发薪银行卡年费、工银信使服务费等服务费，还为职工提供日均活期存款1万元以上按照定期计息的优惠。

据了解，“薪金溢”服务是工商银行在代发工资业务平台上六大特色服务之一。基于代发工资业务平台，工商银行构建了以“工银薪管家”为主体的综合金融服务体系，涵盖“薪金卡”、“薪金通”、“薪金溢”、“薪金贷”、“薪金惠”、“薪金享”六大特色服务以及其他多种专属服务，较好地满足了广大职工在支付、结算、理财、融资、消费等全方位的服务需求。如针对职工的理财、融资等需求，工商银行推出了逸贷、“薪金卡”、专属理财、结算套餐等优质服务。针对职工旅游、医疗、购物等非金融服务需求，工商银行将与优质旅游网站、航空、电信、大型商城、教育机构、旅游、医疗、交通等机构合作，提供配套增值优质服务，不断丰富“工银薪管家”的服务外延。

嘉鱼农商行

小微贷动大未来

本报讯 通讯员聂宏武、赵凯、肖琪报道：针对小微企业差异化经营特征和“短、频、急”的融资需求，嘉鱼农商行对小微金融业务进行战略升级，实现产品及流程标准化，风险控制集中化管理，开发出“嘉速贷、嘉商贷”等创新型小微产品和金融服务，使小微客户真正享受全面、便捷的金融服务。

自2015年该行引进富国银行小微信贷技术，成立零售事业部以来，微贷业务发展迅速。截止目前，嘉鱼农商行微贷项目已累计发放贷款310笔，金额6269万元，其中：嘉速贷187笔，金额3559万元；嘉商贷123笔，金额2710万元，贷款分期收回率100%。

引入微贷技术后，在产品层面上，针对全辖公务员、事业单位、个体工商户等群体量身定制，具备利率低、利息少、分期还款、负担低等优势于一身的新型消费信贷产品嘉速贷、新型小微信贷嘉商贷产品应运而生。

在客户层面上，客户经理不看抵押看技能，不看担保看人品，着重了解客户的还款意愿及还款能力，在授信环节上更加灵活，采用评分测算的方式对客户的各个环节因素进行综合分析，借款人自申请之日起，承诺1至3天内放款，平均1天处理完一笔业务，及时满足小微客户的资金需求。

自该行设立零售事业部以来，最大限度地减少了贷款过程中的人为干预，对道德风险和索拿卡要现象“零容忍”，培育出一种健康的信贷文化理念。

嘉鱼农商行选派专业化的微贷服务团队，为城乡广大小微客户提供更加专业，更加便捷、亲和的金融服务，帮助破解小微客户融资难、融资贵问题。该行微贷技术的引进构建了一种“信贷工厂”新型模式，以高效、独立的信贷审批机制和流程化、标准化、时效化的信贷管理机制，为县域小微企业发展提供源源不断的金融血液。

“农商行的小微贷，真正做出了大文章，解决了大难题，贷动了大未来。”嘉鱼县政府金融办主任古宏武对嘉鱼农商行赞誉有加。

