



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——

## 蝴蝶的蝶变之美

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,厌恶条框束缚,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。”

胡蝶也曾犹豫,但对成功的渴望,对财务自由的追求,最终令她说服自己:创业也不光是汉子们做的事。女汉子也有大作为。

2015年,胡蝶盯准了58同城这一生活服务平台,并决定以这一平台为自己的创业项目。

胡蝶选择58同城是一个深思熟虑的结果。她有三点理由:其一,搞互联网经济,大多都在烧钱,(用免费、优惠、折扣来

### 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。“等我病好回国,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。她捋清失败的原

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。客户在里面挑选适宜自己的职位,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,月营业额达5万元,年营业额60万元。

胡蝶说的轻松,但经营额却“暴露”出不容易。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,可操作性很强。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,绝不会有终点。

**泉都创客**

## 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分子。校内,我任五官医学团委学生会主席、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、大木山、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

公司服务集中在拓展、住宿、旅游于一体上,并在各类营销和产品促销活动中,积累组织协调、团队管理经验。

三个月后,位于湖北省咸宁市九垄村金家湾,总占地面积10000平方米的狼族部落山拓展基地中心将投入使用,竹林真人CS、生死电网等30余种拓展项目精彩上演。

下一步,我准备通过基地平台,开发更多的咸宁景区资源,拓展武汉等周边市场。(整理 记者 朱亚平 通讯员 杜袁鹏)

**生财有道**

## “血液银行”您储蓄了吗?



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,本人免费享用三倍量的医疗用血。

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为对象,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、系统地汇集各类型金融机构、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、工银信使服务费等费用,还为职工提供日均活期存款1万元以上按定期计息的优惠。

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,工商银行推出了房贷、“薪金卡”、专属理财、结算套餐等优惠服务。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,提供配套增值服务,不断丰富“工银管家”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”等创新型小微企业产品和服务,使小微客户真正享受全面、便捷的金融服务。

自2015年该行自引进富国银行小微信贷技术,成立零售事业部以来,小微业务发展迅速。截至目前,嘉鱼农商行贷款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、新型小微微信贷产品应运而生。

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。

**普惠金融 服务领航**

咸宁农村商业银行

**扫一扫**

更多精彩活动和免费礼品等你来

