

短短四年时间,大学毕业的袁振把一家经营品种单一、利税不到10万元的“劳务作坊”,发展成集劳务分包、培训招聘、现代物流和互联网业务于一身的“劳务集团”,年纳税逾百万元——

# 袁振:大鹏展翅任翱翔

记者 陈新 通讯员 老兵

1.83米的高大身躯,却有一个细腻的心;缄默寡言的性格,说起劳务业务却滔滔不绝。12日,记者采访湖北咸宁大鹏劳务有限公司总经理袁振时,感受到这位80后大学生创业者的沉稳和干练。

7年前,袁振毕业于湖北工业大学电子信息专业,先后在武汉、北京等地打工。2012年,他回到家乡咸宁的大鹏劳务公司工作,2013年被股东推荐担任公司总经理,开启了令同龄人羡慕不已、又比同龄人承担更多的企业家生涯。



咸宁大鹏劳务有限公司总经理袁振在培训员工

2013年的咸宁大鹏劳务公司,实际上是个“劳务作坊”。虽然在咸宁劳务市场小有名气,但由于从事单一的劳务派遣业务,年度营业收入较低,每年利税不到10万元。而且,随着国家劳动合同法的实施,机关事业单位和国有企业单位劳务派遣比例下降,大鹏劳务公司业务呈现萎缩之势。

初任总经理时,袁振通过科学测算,掌握咸宁人力资源市场的潜力后,召开了专题讨论会,与股东们一起讨论公司的转型发展方向,使出强化管理、转型发展的“三板斧”。

首先,改“一条腿走路”为“多条腿跑路”。在巩固劳务派遣业务的基础上鼓励多方向发展业务,再从多项业务中逐步筛选出适应市场需求的业务作为主要经营范围,逐步规范管理,形成企业新的业务和利税增长点,劳务分包、培训招聘、现代物流等业务量从无到有、从弱到强,迅速撑起大鹏劳务的“半边天”。

其次,改“统收统支”为“划块经营”。引进现代企业管理模式,将大鹏劳务业务划分成4个业务管理单位,制订统

一管理制度,分清各自的责、权、利,业务主管、员工的收入与经营效益、服务质量挂钩,从而提高员工的积极性和企业的公信度。

再次,改“应急培训”为“全员培训”。公司原来主要参加行政管理部门要求参加的培训班,偶尔组织业务需要的应急培训。袁振担任总经理后,实行素质提高工程,采取走出去请进来的办法,对员工进行全员培训。新进员工必须进行岗前培训,理论培训要求达到8个工作日以上。每年组织的员工技能培训达数百人次。

“三板斧”过后,公司经营活力迸发,业务量不断攀升,上缴税收当年实现翻番,去年达到50万元,今年可望突破100万元,被湖北省人社厅授予“人力资源服务机构考核优胜单位”。

前不久,一家外省劳务公司老板来大鹏劳务“求职”,不拣岗位不要报酬,而是想通过打工学习管理流程和经验,再回去继续开劳务公司。当问及“咸宁劳务公司有20多家,为什么选择大鹏劳务”时,他毫不掩饰地回答:“大鹏劳务规模最大,管理最规范!”

## 2 瞄准“互联网+”,延伸劳务产业链条

在当今互联网高速发展的时代,袁振心里清楚,沿袭传统的服务方式将严重制约企业的发展,须运用互联网思维,发展“互联网+”业务。

2014年,袁振在政府部门组织的企业管理人才高级进修班上了解到,劳务企业的互联网市场潜力巨大,发达地区的同行已经进军“互联网+”市场。他一方面借助国内同行们的经营经验和人脉资源,掌握游戏商城等劳动密集型板块的运营模式。另一方面,利用迅雷、UC等一大批互联网公司入驻咸宁的机会,

主动与他们取得联系,了解他们的市场信息和劳务需求,以大鹏劳务公司的人力资源管理优势与互联网公司的品牌优势联姻。

为了拓展“互联网+”业务,袁振四处“招兵买马”,与省内职业技术学院联系,建立大学生实训基地和毕业就业基地;租赁劲风大厦两层1400平方米的办公楼,建成现代化的网络操作平台;邀请北京中认认证机构对公司管理人员进行培训,不断升级现代服务管理模式,公司整体通过ISO9001质量管理体系认证。

曾翼,咸阳师范学院毕业,2015年进入大鹏劳务公司,从普通员工到项目组长、业务主管,成为市内同行业的佼佼者,月收入翻了两番。他由衷地说:“感谢袁总给我提供人生出彩的机会!”

钱媛,女,湖北国土资源职业学院毕业,去年进入公司后接受两轮培训,迅速成为业务骨干,担任项目组长,收入高出同学们很多。“在大鹏劳务,只要努力用心干,就能收获成功!”……

公司300多名员工中,90%以上是80后、90后的大中专毕业生。为了让他们安心舒心地工作,袁振十分注重企业文化建设和团队精神培养。

进到大鹏劳务公司的计算机信息服

务公司,墙上张贴的各种图案和开设的

各项宣传栏目,就能让人感受到一种积

极向上的氛围;进到休息室,里面配有一

桶装水和冷藏柜、微波炉等设备,方便员

工休息、加热或冷藏食品。

为了保障上班安全,袁振专门与公

# 四步走,让你成为“储蓄达人”

记者 马丽

冯晶是咸宁人,今年28岁,是温泉城区一家房地产公司的会计。参加工作6年来,她的月平均收入是3800元。但她吃住都在家里,除去每个月给父母800元的生活费,给自己1000元零花钱,每月结余2000元,目前有存款12万元,还有“五险一金”。

与同龄人相比,冯晶算是“储蓄达人”了,她是如何做到的呢?15日,冯晶说,因为是学会计的,她的理财目标很明晰,包括三个目标,即短期目标:生活上非常自律,额外支出少。中期目标:计划2年后按揭一套小户型房产,然后独立生活。长期

目标:建立一个养老金计划,使自己能轻松应对将来。

但她的“野心”远非如此,她请理财师给予指导,试图使资金在短期内就能够获得增值。她将自己的想法告诉了在武汉做理财分析师的姐姐冯静怡。

冯静怡的理财建议是“四步走”。第一步,预留应急备用金。通常来说,应急备用金的额度大约为3~6个月的日常开支即可,将备用金放入活期账户或投资可灵活支取的货币基金。

第二步:做好保险规划。冯晶只有

测的疾病、意外风险以及退休后的生活品质,冯静怡建议她补充意外险、重大疾病等商业保险,同时购买一份缴费期限为20年左右的商业型分红险,为自己的养老做准备。

第三步:稳健配置收益滚存。冯晶现有12万元银行存款,除去流动性备用金需要后,对于剩余的10万元,可根据自己的风险偏好进行相应投资。考虑到冯晶缺乏专业知识和投资经验,可以配置一些风险较低的投资品种,如债券型基金、保本浮动收益类银行理财产品。

冯晶的性格特点属于保守型,冯静怡建

议每月拿出1500元的存款,投资债券型定额定投基金。

第四步:提升投资能力。冯晶还很年轻,事业也正处于发展阶段,“投资自己”非常重要。冯静怡建议从每月收入中拿出一部分钱,用于平时参加一些职业技能和职业素养的培训,通过提高自身能力获得升职加薪的机会。

## 居家理财

# 通山创新个税征缴管理模式

户,不能办理网上缴税业务,为解决这个难题,通山县地税局积极推动由县财政局统一设立扣税专户,签订TIPS扣税三方协议,将全县代扣的个税归集到这个专户后,再由各单位通过个税软件自行申报扣款,形成了以财政局统一核算为载体、以税务机关税务管理为主体、以银行代扣代缴为手段,创立税务机关、核算中心和扣缴单位“三位一体”的新型管理模式,取得显著成效,大大便利了纳税人。

截至目前,通山县地税局通过金税三期个税管理软件实行全员全额扣缴个税单位607户,扣缴税款410.34万元。

## 市国税局评估中介纳税信用等级

本报讯 通讯员胡应雄、马磊报道:近日,市档案局致函市国税局,要求提供8家档案服务中介机构的纳税信用信息。

收到函件后,市国税局迅速组织纳税服务科等相关部门,对8家档案中介服务机构近2个评价年度的纳税信用情况进行查询审核,逐一比对了企业的登记、申报、入库和处罚情况等多项指标,随后填报了《档案中介服务机构综合评价表》,并及时向市档案局反馈信息作为参考。

这是市国税局首次参与档案中介服务机构综合评价调查工作。纳税信用等级纳入档案中介服务机构综合评价调查

指标体系,严把综合评价“纳税信用”关,扩大了纳税信用信息应用范围,表明纳税信用的社会认知度和关注度在不断提高。

据介绍,纳税信用等级是税务机关对企业通过一系列税收指标评价,按ABCD四级进行评定。信用等级较高的纳税人能在企业综合评价中得到优良成绩,还能凭借良好的纳税信用获得信贷资金支持、定制个性化纳税服务、开通绿色通道等一系列优惠政策。

## 财经视窗

# 生财有道

## 泉都行酒店经理韩欢 精准定位提升服务

记者 赵晓丽

10日,记者走



进位于195医院对面的“泉都行酒店”,只见大堂温馨明亮,前台彬彬有礼,房间干净整洁。

酒店经理韩欢

正在接待顾客,安

排房间、打扫客房,

忙得团团转。“酒店

2月份才开业,要

格外用心,好好经营。”韩欢真诚地说。

这是音乐专业出身的韩欢第二次创业。大学毕业时,她就开办了一家琴行,教学生学钢琴等乐器。

去年开始,韩欢决定开始第二次创业,她瞄准了酒店业,原因有二:其一,丈夫一直在北京工作,开办酒店能为丈夫回来创业打好基础;其二,咸宁是个旅游城市,酒店业大有可为。

说干就干,26岁的韩欢开始物色店面。恰好当时

195医院对面的酒店在转租,她毫不犹豫地接了下来。

虽然看似鲁莽,其实韩欢经过了精心的考虑。她表示,“位置,位置,位置”一直以来都是酒店行业的一个口头禅,可见位置的重要性。而195医院对面,人流量较大;靠近商贸中心、购物方便;离泡温泉的地方也很近;自带停车场。总而言之,吃喝玩乐非常方便,位置优势明显。

接下来,韩欢在装修、管理、营销方面做努力与尝试。

在装修上,由于资金有限,韩欢只在原有的基础上做了简单的重修,将重点放在“营造艺术氛围”上,无论是前台还是房间的装修,都呈现出一种复古的感觉。“我打算做一个卡间,里面摆放钢琴,然后我带着学生时不时开一个小型音乐会。”

在管理方面,韩欢秉持“顾客就是上帝,做好服务最重要”的理念,不仅自己到店去学习先进的管理理念,还打算将员工送出去培训,更好地做好服务。记者注意到,在大堂旁边,有一个别致的展示柜,上面放着伞、吹风机等公用物品,便于顾客取用。“后期,如果顾客有需要,我们会免费接送。”

在营销方面,韩欢进行了精准的目标群体定位。她的理念是打造老百姓住得起的高品质艺术酒店,让旅客能享受一流的酒店服务。在价格上,她就做了调整,“以前这家酒店价格是80元钱住一晚,我现在定在100元左右,重新形成了一批忠实客户。”

在营销手段上,韩欢线上与线下相结合。她主动与美团在咸宁的区域经理协商,将该酒店长期置顶于美团团购页面,吸引了一批顾客。同时,在携程、去哪儿等网站上,韩欢也在做团购活动。

随着韩欢的努力,“泉都行酒店”正在走上正轨。

韩欢心语:创业攻克难题的过程,就是不断精确定位和提升服务的过程。

## 靓妆纹绣彩妆店店主黄芬

### 巧手绘出靓丽美甲

记者 陈希子

温馨明亮的店面里,三五名美妆员工正用不同的甲油在顾客手上描绘出千变万化的绚丽图案。这是记者18日在咸安鱼水路“靓妆纹绣”彩妆店看到的景象。



店主黄芬是咸宁人,早在上世纪90年代,她就开始在影楼学习彩妆,2003年后,爱美的她开始接触美甲。刚开始是希望把自己打扮得漂漂亮亮,后来萌发了自己创业的想法。

咸宁鱼水路商业街繁华,而且租金并不昂贵。考察一番后,黄芬的“靓妆纹绣”店面于2014年开业。

“2014年,咸安大街上提供美甲服务的店面已经很多了,我也做好了竞争激烈的心理准备。”黄芬笑着说。为了招揽顾客,吸引消费群,黄芬在创业初期采取的是“低价战略”,例如给顾客办理充卡消费套餐,500元可享受8次艺术美甲,每逢节假日开展优惠酬宾活动,单次消费满98元赠送免费手部护理、修甲活动等。

美甲是一个不断创新的行业,随着市场发展,顾客的需求也不断变化。2015年7月,黄芬开始思考店铺的发展。为了提升彩妆服务质量,她陆续到武汉、广州进修,将先进的理念和技术带回彩妆店。同时,增设彩妆、嫁接睫毛、纹眉等业务。

在店里,记者看到了一批做好的“指甲”,其中用到了立体雕花晕染、毛笔彩绘、双色排比等多种技术,堪称技术和美的结合。“美甲行业利润空间很大,这其中的盈利空间,主要就是看技术了。”黄芬微笑着告诉记者,“就拿普通的光疗甲来说吧,就要看牢固度如何,衔接好不好,胶不能太厚,也不能太薄,好的美甲师做出来的指甲玲珑剔透,技术差的就比较死板”。

“我的顾客都是口耳相传,全是老顾客。”黄芬说,最开始做生意的时候,她也没有做宣传推广活动,就是凭借贴心服务,真诚地对待每一位客人。“顾客进彩妆店,最怕遇到强制推销,我从不这样做。”黄芬认为,只有和客人成为朋友,才能更好地了解客人的需求,吸引长客源。

随着现代人对健康生活的要求越来越高,黄芬决定近期考察市场,扩展“环保植物胶美甲”业务,让更多人享受到天然健康的美丽服务。

黄芬心语:美甲行业能否盈利,主要就是看技术了。