

VIP 访谈

## 双手改变命运

——河南鑫洋集团创始人杨峰的成功之道

□晨报记者 柯其其

## ★移动故事汇

今天,《移动故事汇》与大家见面了,《移动故事汇》是移动业务知识的连载,其实它是一个由若干个小故事组成的小说,情节轻松诙谐,可读性强,让我们先睹为快吧。

移动故事汇之一:  
“讨厌”的校讯通

“赵帆,昨天老师看见你被李齐鸣几个同学叫走了,他们找你干什么?”李老师问。

听到李老师问话赵帆低头怯弱地道:“没,没什么,他就是有道题不会,问问我。”李老师叫李梓君,是半年前刚从某师范学院毕业的高材生,担任三三中心小学二年级三班的班主任。李老师把嘴一鼓,两只手背着,弯腰眯着眼睛将信将疑的看着他:“是吗?”赵帆立刻把头转到一边,眼睛盯着地上正在跟一块烂苹果较劲的小蚂蚁,小声道:“是……是的。”李老师说:“但是,为什么你爸爸说你昨天回家的时间跟放学时间严重不符,而且又说昨天给你的零花钱都没了呢?”赵帆猛然抬起头看着李老师:“啊?”

李老师像是逮到偷吃鱼的小猫一样,得意的对赵帆眯起眼睛,扬了扬手中的手机,上面清楚的写着:中国移动校讯通。

赵帆把头一低,但是眼睛忍不住向李老师手机的地方瞟了瞟,心虚的道:“这是什么啊。”

李老师慢悠悠地对赵帆道:“‘校讯通’是中国移动利用先进的移动通信和互联网技术,以手机短信为主要载体,配合电脑和手机上网,为家长与学校联系提供的一种新型、全面、即时、高效的沟通方式。”

接着,话音一转道:“说那么复杂你也不懂,简单点,就是你们所有学生的家长都能通过这个实时与学校沟通。”说完,那圆圆的大眼睛瞬间笑成了月牙状。

赵帆低头暗自嘟囔道:“讨厌的校讯通!”

(鹤壁移动浚县分公司 赵芸云)

本版主持人  
专版部主任:张景昱  
电话:13839220400  
E-mail:hbrzbb@126.com

## ■个人档案

★杨峰:河南鑫洋集团有限公司董事长、鹤壁移动公司VIP客户

★移动品牌:全球通

★座右铭:你的人生由自己决定

第一次改变自己生活状态的时候是在1997年,那时候杨峰还是一名业务员,他的父亲是一家经营玉米浆的工厂老板。更多的人是选择子承父业,而杨峰选择了自己创业。他想,凭自己的能力,不相信闯不出一番新天地。正是凭借这种勇气,17年里,他成为了拥有5家子公司的集团公司董事长。而此时的杨峰,不过三十出头。这个爱旅游、性格开朗的年轻人认为人生一直在变化,如果有机会去尝试新行业,就要去试一下,虽然不知道做得好不好,但是试比不试要好。

## ■初定目标

17岁那年,杨峰进了父亲的工厂,成为一名业务员,5年的业务员生涯练就了他独当一面的能力。靠着自己的朴实和诚信,杨峰赢得了许多客户的信任,1997年,他有了自己的公司。创业初期,杨峰把大把的时间



△杨峰

花费到研究市场和提高产品质量中,销售区域的所有药厂他都要挨家挨户去了解。

创业发展自然要动一番脑筋,有的人在成本上想办法,比如以次充好;有的人在价格上想办法,比如提高价格等。杨峰想得比较简单,他想到的就是让客户满意。后来,他又把这一理念发展到让客户、合作伙伴和员工都满意。“想拥有忠实客户,就要想法子让客户满意。譬如我就是中国移动的忠实用户,鹤壁刚有手机的时候,我就买了。当时可是花了大价钱,带出门那是相当有范儿。手机一用起来就停不下,后来也不知道换了多少部,但我始终是中国移动的忠实用户。为什么呀,移动的信号好、服务好。无论是亲戚朋友之间的联系,还是商务往来都离不开信号好的移动通讯。现在手机功能也多了,能上网,还能收发邮件,也越来越离不开了。而我们在服务上,也一直在向中国移动学习,

希望借鉴他们的好办法,更好地服务我们的用户。”

## ■做大做强

2003年,杨峰得知武汉粮食学院派人来我市考察,他赶紧登门拜访,并从此开始了与其合作。双方就发酵技术进行联合研究开发,将普通玉米浆进一步加工转化,开发出玉米浆新产品——净化玉米浆和稀酸乳。在随后的发展中,杨峰多次与高校合作,学习先进技术和经验。2009年,杨峰又将目光投向生物技术上了。



## 享受工作 热爱生活

——访鹤壁移动公司市区分公司客户经理苏利

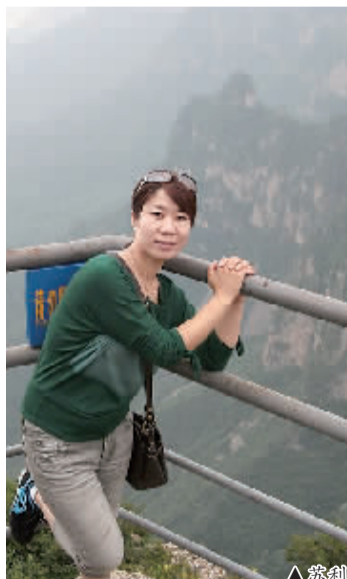
□晨报记者 柯其其



近年来,鹤壁移动公司秉承“正德厚生,臻于至善”的核心价值观,用诚信打造企业品牌,为促进我市经济发展发挥了重要作用。这其中凝结了广大员工的辛勤汗水和无私奉献,也涌现出了一大批先进人物和岗位明星,是他们用真诚和爱心架起了与客户沟通的桥梁。为进一步弘扬这些先进人物的感人事迹,本报从即日起特别推出移动优秀员工系列报道。

“对于我来说,真正的快乐其实很简单,有时,就是和父母聊聊天;有时,就是和孩子一起看动画片;有时,就是听听音乐,喝一杯热茶;工作的繁忙,闲时的宁静都会给我带来快乐。”4月7日,鹤壁移动公司市区分公司客户经理苏利说。

面前的苏利是个温和、率真的女子,她坦言自己是个超爱工作的人。“自从进入移动这个大家庭,当了客户经理,就成了我的事业。我热爱它,所以工作的过程很快乐。”说到家庭时,她的语气充满了喜悦,“父母、爱人和



△苏利

孩子是我精神力量的源泉,是他们支持着我,家人的宽容大度是我最宝贵的财富,够我受用一生。”

进入鹤壁移动8年来,从刚开始向别人学习怎么做,到自己独当一面,苏利逐渐练就了一颗努力后坦然接受结果的平常心。

打开苏利的履历表,2005年~2007年连续3年被评为鹤壁移动公司

工会积极分子,2007年被评为公司百优客户经理,2008年被评为公司十佳员工,2008年担任公司客户经理导师及导师督导,2009年、2010年连续两年被评为公司优秀员工。

苏利没有对记者说起她付出了多少努力,她只是说,“身为客户经理,我的责任就是用心服务好每一位客户,让客户感受到我们移动服务的诚心,能够放心地使用移动通信的产品和业务。”

在苏利的眼中,她与客户的关系,更近乎是朋友的关系。有一位客户手机出现了故障,需要半个月才能修好,苏利就把自己新买的手机拿给对方使用,自己则找了一部旧手机用,客户非常感动,也因此成了移动公司的忠实用户。

“客户永远是我们的朋友,我们要让客户花最少的时间、跑最短的路,享受更方便快捷的优质服务。”苏利是这样说的,也是这样做的。

在苏利看来,服务好客户首先要心里装着客户,她始终站在客户的立场上处理问题,把每项收费都交代得清清楚楚,对客户负责,赢得了客户的信任……

热爱生活、热爱工作、照顾好家庭是苏利给自己定下的人生目标,“我有喜欢的工作,有爱的家人,生活恬淡而幸福,这就是我想要的生活。”苏利说。

## 你的未来我们将用心经营

□鹤壁移动市区分公司 郭亚蒙

为方便大家交流,2010年4月公司打造了“班组博客”这一交流平台。

从一开始大家都不太习惯使用班组博客,到现在都习惯在工作之余登录博客看看大家的原创精彩博文。大家都说班组博客不仅能开阔视野,还能直接对话公司高层,经常会在一线员工写的博文上看到公司各领导层的评论。在这样一个公平、公开、和谐的工作环境中,我们怎么能不开心工作,快乐生活呢?

虽然班组博客是个虚拟的世界,但人气非常旺!他们有提服务建议的,有发业务博文的,这些原创文章,从不同角度反映了基层班组的精神风貌。在这个团队展示、信息互动、业务竞赛和工作调节的平台,各班组的博文,都能一览无余。任何人有了好的想法,都可以贴在班组博客上,与大家一起分享。

今后,我们会更加用心经营好我们的班组博客,让它成为工作的好助手和生活的好伙伴。

