

袁江涛是标准的“80后”，他来自一个普通的农村家庭。大学毕业之后，为了理想，他不惜辞掉悠闲自在的事业单位工作，只身闯荡世界。通过自己的努力，袁江涛寻得一份站柜台销售手机的工作。几年过去了，如今，袁江涛已从当年口袋里仅剩五毛钱的街头流浪汉蜕变为我市大型手机专卖店“王者通讯”的老板。7年来，袁江涛已数不清走了多少里路，磨破了多少双鞋，更算不清吃了多少苦头，流了多少血汗……

核心提示

手机“王者”的奋起路

——“80后”小伙儿白手起家打造王者通讯手机专卖店

□晨报记者 李丹丹 文/图

贫寒家境造就不服输性格

1982年，袁江涛出生于平顶山舞钢市的一个小村庄。虽然袁江涛上有年长一岁的哥哥，但父母并没有因为年龄小而偏袒他，于是，小小的年纪，袁江涛就会做各种庄稼活。

“我是在田地里跑大的孩子。”袁江涛告诉记者，“从我记事起，我就在地里帮父母种麦子、拔草、收割庄稼，田地里的各种农活我都会

干。童年对于我来说，就是整天泡在农活和家务活里。”

家境的贫寒练就了袁江涛不服输的性格，从上学的第一天起，袁江涛就以考大学为目标，用功读书，在班级里，他总比同龄的同学成熟几分，学习也更为刻苦努力。“当时，父母和老师都教育我说：‘农村的孩子只有好好学习才能有出路。’为了走出农村，将来不再

地干农活，我必须得努力！”袁江涛说。

从小学到中学，袁江涛的学习成绩一直名列前茅。可偏偏在高考时，袁江涛却拿到一份不理想的成绩单，无奈之下，袁江涛选择了一所不理想的大学。“回首往事，可能是高考对我的打击太大，所以我总觉得自己不适合读书，付出与收获不成正比。”袁江涛说。

为梦想放弃事业单位工作

四年的大学生活一晃而过，在这四年里，袁江涛每天都在继续深造与直接就业两条路之间徘徊。“站在人生的岔路口进行选择是件很辛苦的事，选择其中任意一条道路都会留下遗憾，无论选择哪条路总会惦记另一条路上的美丽风景。但我必须选择，并且选择了就不能再后悔。”考虑到父母年迈、家境贫困，袁江涛不忍心再伸手向父母要

钱，于是他选择了直接就业。

2004年夏天毕业后，袁江涛凭着阳光高大、成熟的外形成功地获得郑州某事业单位的青睐，找到了人生第一份工作。在单位担任后勤服务工作，虽清闲自在无压力，但在袁江涛看来，这不是他想要的生活。“当时，很多同学都羡慕我，起初我也很享受这份工作给我带来的优越感，但是时间越长，我内心的不安就

越强烈，感觉自己整天无所事事简直是在浪费生命。”袁江涛告诉记者，这种内心的挣扎折磨得他整晚整晚睡不着觉，于是，他开始消极怠工，工作态度由积极主动渐渐变为逃避和恐惧。一年后，袁江涛逃也似地离开了该单位。“其实，我辞职还有另外一个原因，那就是工资太低。光凭那份工资，我啥时候才能养得起一个家？”袁江涛告诉记者。

最穷时身上只剩五角钱

辞职后的三四月是袁江涛从小到大最煎熬的时光。说到这里，本来话就不是很多的袁江涛更加沉默。

辞职后，袁江涛开始了他艰辛的找工作之旅。“每天，我都从网上、报纸上浏览招聘信息，甚至连街边张贴的小广告也不放过。让我失望的是，这些招聘的岗位，要么

是没有技术含量、纯体力劳动的工作，要么是非实体性质的业务员、销售员。”每天东奔西跑，袁江涛很快花完了工作一年攒下的积蓄。为了省钱，袁江涛退掉了租住的小单间，搬到朋友租住的地方睡地板。“那时候，省钱成了头等大事，早饭和晚饭只吃馒头，连菜也不舍得买。有一次参加面试，为了省下两

元钱的公交车费，10公里的路程，我都是跑着去，步行回来。最穷的时候，我身上只剩下五角钱。”袁江涛说着说着就哽咽了。

三个多月后，袁江涛终于接到一个手机专卖场的招聘电话，说让他去做手机柜台销售工作。“虽然这个工作再普通不过，但至少是个实体店，让我踏实安心。”



袁江涛和他的员工们在王者通讯手机专卖店门前。



袁江涛在王者通讯手机专卖场内。



销售人员向消费者推销手机。

打工时对自己的要求近乎苛刻

袁江涛对这份来之不易的工作充满了热情。他告诉记者，站柜台很辛苦，每天至少工作十个小时，没有休息日，到了节假日反而更忙。“站一天柜台回到家，从腿到脚都是疼的。”袁江涛说，上班后的第一个星期，他的腿和脚疼得受不了，可面对工作，袁江涛没有喊过一声累，本本分分、踏踏实实地做好工作，对自己的

要求近乎苛刻。

为了省钱，袁江涛在郊区租了一间房，买了辆二手自行车，每天骑自行车上下班，省下坐公交车的钱。由于上班的地方离住的地方较远，每天早上不到6时，袁江涛便起床骑车去上班，而晚上回到家已是10时多。“用披星戴月来形容我那时候的上班状况，一点儿也不夸

张的。”袁江涛说，“在所有的员工中，虽然我住得最远，但我总是第一个上班，最后一个下班。”

袁江涛不仅是所有员工中最勤快的一个，也是最努力的一个。无论是户外的策划活动，还是平时的日常工作，袁江涛都积极表现，要求自己比别人多做一点。

7年奔波，只为学到更多

“站柜台的工作虽然很苦，但我从中学到了很多东西，并且有晋升空间，所以再苦我也一直挺着。”袁江涛告诉记者，在这样的不懈努力下，三个月后，他被提升为柜长，半年后，他又晋升为店长。

2006年，袁江涛又做了一个大胆的决定——辞职，到另外一家省级连锁的手机专卖店工作，任店长职务，负责市场开拓、职工培训

管理等工作。由于袁江涛的出色表现，2007年，公司将其派到三门峡市的子公司任总经理职务。在这期间，袁江涛开始将其能力的培养定位在开拓市场、管理公司的层面，他广交省内各市手机行业的精英人士，并通过他们学习更多的知识和才能。

2008年，袁江涛的好朋友在平顶山新开了一家手机专卖店。为了帮助朋友把商场做好，

袁江涛来到平顶山任该专卖场的副总经理职务，负责该手机卖场的策划、市场拓展、人员培训等整个系统化的工作。2010年初，袁江涛又接任了安阳市某手机专卖场的副总经理，负责服务、规划和策划等工作。“这几年的经历，帮我积累了很多手机营销方面的宝贵经验。如今，我已经掌握了独立经营一家手机专卖场的系统知识，并能够娴熟应用。”袁江涛说。

攒足劲头开拓鹤壁手机市场

2011年9月，袁江涛辞去了担任的所有工作，四处游玩并考察市场。“我想边旅游边考察，开一家属于自己的手机专卖店。”袁江涛说。

经过考察，袁江涛决定在鹤壁九州路上开一家手机专卖店，并取名为“王者通讯”。据了解，王者通讯手机专卖店营业面积达

700余平方米，销售的手机囊括苹果、OPPO、诺基亚、三星等热销品牌，是目前我市店面最大、品种最全的手机专卖店。袁江涛告诉记者，王者通讯手机专卖店已完成开业前的所有准备工作，并将于4月9日隆重开业。“相信‘王者通

讯’会带给鹤壁的消费者全新的消费理念，以广大消费者以绝对的优惠价格享受到绝对优质的服务！”袁江涛说。

诚信赢天下 质量求生存