

创富英雄

为求职,她曾四处奔波,屡屡碰壁,有时连找工作的交通费也拿不出来;为开茶馆,她赔了20多万元,却始终没有放弃。她历经打拼终于在泰安创立自己的事业,还被列为山东省十大大学生创业明星候选人。她就是赵会会,一位只有28岁的日照姑娘,创业五年,收获的不仅仅是财富,还有更多的阅历。



东尊茶馆总经理赵会会展示优雅的茶艺表演。本报记者 陈琳 摄

赔了20多万元也不轻言放弃

农家女白手起家当老板

本报记者 李虎

“喜欢茶 喜欢茶文化”

面对经营的不利局面,赵会会从自身找原因,重整旗鼓,进一步提升茶馆的管理和服务水平。经过努力,茶馆的生意渐渐有了起色。在泰安也叫响了品牌,客源多了起来。

“不管遇到多大的困难,我都坚持要从自身找原因,做强做大自己。”赵会会说,其实做什么工作都是如此,不可能把自己的成功寄托于别人的失败,最根本的还是磨练好自己。“如果说在经营茶馆中有什么心得的话,我觉得顾客最看重的还是茶馆提供的服务,这才是茶馆的核心竞争力。通过周到的服务取得顾客的认可,才会有更多的顾客光顾。”赵会会说。

最近赵会会的一个朋友开了一家酒店,邀请她去当总经理,年薪几十万,但她婉言谢绝了。“可能现在我家开茶馆不如去给人家当总经理赚得钱多,但这是我的一份事业,我喜欢茶,喜欢茶文化,没有意外情况,自己会一直从事这个行业。”赵会会说,现在大学生找工作很难,但如果选择创业可能会更难,很多始料未及的问题都会出现。但创业更需要坚守,无论遇到多大的困难,只要选对了行业,坚持下来就会胜利。

求职:没钱坐车

11月22日,记者走进赵会会的茶馆,发现内部的装修十分考究,悦耳的琴声隐约响起,品茶姑娘站在茶桌旁,安静地侍弄着茶具,展示着熟练的茶艺,给人一种与世无争、怡然自得的感觉。

在一间狭小的办公室里,记者见到了赵会会,她身着职业装显得十分干练,虽然语气轻柔,但有一种坚韧的气质。

谈起五年间的创业历程,赵会会百感交集。“我家在日照农村,靠种茶、炒茶为生。因为家里还有弟弟、妹妹上大学,我毕业后唯一的心愿是无论如何,要让父母过上好日子。”赵会会说,大学还没毕业,她便去济南、日照等地找工作,参加了无数个招聘会,但一直没有找到理想的工作,到最后连为找工作坐车的钱也没了。

“有一次,我去济南找工作,但没有找到。当我拎着行李回到日照时,身上一分钱也没了。刚出站,一个出租车司机就过来问我去哪,我当时不敢回家就告诉他,我也不知道去哪。”赵会会说,这名司机很纳闷,后来在他的热情帮助下,她在一家刚开业的饭店当了服务员。可是没过一个月,家里人就知道她当服务员的事情了,她不得不回到家中。



毕业生们正在招聘会上寻找工作。本报记者 陈琳 摄

步行卖茶收获第一桶金

回到家之后,赵会会并不甘心,还是想继续找工作。她的父亲对她说:“要不你还是回泰安找工作吧,然后带一点家里的茶叶。你的主要精力还是要放在找工作上面,没有生活费的时候,你就把茶叶卖了,继续找工作。”

赵会会听从了父亲的话,带着家里的茶叶回到泰安。“那时还没有毕业,我就住在学校的宿舍里,每天从学校花1块钱做公交车到市区,然后拎着茶叶挨个茶叶店去推销。”赵会会说,当时,整个泰安市区的茶叶店她全都跑遍了,为了省钱不敢坐公交,只能步行去茶叶店。炎热的夏季,赵会会每天只花2块钱作为往来市区和学校之间的交通费。但就这样忙碌了大约一个月,也没有卖出去几斤茶,工作也没有找到。

无奈之下,赵会会只好更加卖力地跑市场。虽然没有卖出很多茶,但因为跑得勤,很多茶馆的老板都认识了她。一天夜里10点钟,一位茶馆老板突然给赵会会打电话,问她能否联系一点玫瑰花茶。赵会会接到电话后,立即为这位老板联系货源,最终弄到半斤玫瑰花茶,接着便骑自行车把茶送了过去。到了茶馆之后,工作人员让她先等着,客人要时再拿出来,但最终客人还是没要茶。赵会会只好拿着茶,推着自行车往回走,正巧赶上上下大雨,因为没有带雨具,浑身都被淋透了。“可能这就是生活吧。”提起当年的往事,赵会会若有所思地说。

开茶馆一年赔了20多万

“我那时都是在大街上找茶店去推销茶,每次看到人家坐在店里就能卖茶,心里特别羡慕,想什么时候我也能有一家自己的茶叶店啊?”赵会会说,她通过向茶叶店卖茶收获了人生的第一桶金,但在与终端客户的交往中,她发现泰安的茶馆需求很大,于是萌生了拉长产业链,开一家茶馆的想法。

2007年,经过半年多的考察,赵会会找到了一个合适的门头房。但这个500平方米的门头房,每年的租金是12万元,这对于刚刚创业的她来说无疑是一笔不小的开支。但赵会会下定决心,一定要把茶馆开起来,毅然决然投入自己的所有积蓄,又向银行贷款把房子租了下来。手头的钱已经花光了,但店里还缺一个为茶叶保鲜的冰柜。赵会会只好硬着头皮给在泰安认识的朋友打电话借钱,几番周折,最后终于借到了

2500元钱,买了一个冰柜。“现在那个冰柜还在用着,每次看到这台冰柜,我就能想起了创业时的事情。”她说。

最初的半年时间,因为不懂经营,茶馆的生意非常惨淡。“我每次看月末的财务报表都感到很难受,因为那时每个月都要亏两三万块钱,心里的压力很大却又不能表现出来,怕影响员工们的情绪。给员工发的工资都是把每天的营业额积攒起来,够一个人发一个人,可以说是举步维艰。”赵会会说,茶馆开业的第一年赔了20多万元,到了要交房租的时候没有钱,费了很大的劲协商最终也没能解决,最后茶馆的水和电就都被停了。

“那天真是没办法了,正好下着雨,我把员工打发走之后,开着门,一人坐在茶馆一楼,一直坐到晚上10点多。后来,我没打

伞淋着雨到泰山广场上转了一圈,然后才回家。当时雨水和泪水混在一起,整个人从来没有那么狼狈过,实在走投无路了。”提起辛酸往事,赵会会眼里还闪烁着泪花。她说:“可能人经历多了就会长大,那天回家之后,我就在心里给自己打气,我不会就这么失败的,肯定会想出办法来的,绝对不会让茶馆就这样关了门。第二天一大早,我就打电话四处借钱,最后有个朋友借钱给我,帮我渡过了难关。当时我的泪水就止不住往下流,觉得自己终于又熬过了一关。”



东尊茶馆一角。本报记者 陈琳 摄