

短短几年,杨增强抢占泰安教育信息行业 80% 的份额

卖饲料的农民当起 IT 老板

文/片 本报记者 李芳芳



18岁时,辍学做起饲料销售,表现出超强的销售才能;20岁,不靠学历闯进计算机公司,两年时间,从业务员做成副总;22岁,成立自己的公司;7年后,把公司经营成教育信息领域龙头企业……1981年出生的杨增强,年纪轻轻便有了诸多让人艳羡的成绩。

售额近百万元。

“总觉得卖饲料并不是个长久之路,应该找一个能够真正体现自己价值的工作来做。”不甘于现状的杨增强开始动起了心思,经常与做计算机网络工作的表哥接触,他对计算机表现出了强烈的兴趣。

高中学历业务员 两年升公司副总

“在表哥那里,我稍微了解了一点儿关于计算机的知识,可总觉得不够用,那时候天天想如果有机会能去大学校园系统学习就好了。”2000年的一次机会,杨增强走进了泰山学院的大门,自知机会来之不易的他拼命学习了一周多的时间,把计算机的基础知识掌握了大半。

一心想要展示价值的杨增强,从泰山学院出来后又抓住了几乎可以改变他命运的一次机会。“当时有一家计算机公司招聘业务员,我觉得自己具备一些销售潜能,就整理了一下简历去应聘了。”杨增强回忆当时的情形说,没有学历和专业知识的他,一度让负责招聘的公司领导怀疑其能力。

经过两个小时的长谈后,杨增强凭借非凡的沟通能力和执着踏实的态度,扭转了对方的看法。就这样,只有高中学历的他取得了一份大学生们都很期待的工作。

“公司主要做政府和学校的网络建设工作,我的任务就是促成之间的合作。第一个单子,是靠我对细节的把握和执着的劲头来完成的。”杨增强说,当时两个老师去他们公司考察设备,却闭口不提来自哪所学校。杨增强悄悄地跟着两个老师到了学校,知道对方来路之后,杨增强回公司整理了材料,再次出发,直接找到学校领导谈起业务来,执着让他拿下了第一笔业务。

靠着一天天的积累,杨增强为公司带来了极大利润,客户也越来越多。两年后,曾经的业务员升至公司副总。

靠两万元起家创业 打造电子商务超市

2002年,杨增强所在的计算机公司打算转型,但他似乎在这个领域还没有完全尽兴,思来想去后,杨增强拍板决定自己创业。

“工作两年的时间,我挣了大约10万多块钱,但绝大部分都用在了维护客户和朋友聚餐上面,最后能用的只有2万多块。”追求完美的杨增强并没有勉强去办一家简易公司,而是在创业服务中心租了几间像样的办公室。2003年,杨增强的公司终于“隆重”地开业了。

公司刚成立时没有资金支持,亲戚朋友认为一个二十出头的毛头小伙开公司不太靠谱,公司也没有条件去银行申请贷款,急坏了和杨增强合伙的两个朋友。但这在杨增强看来并不是不可解决的问题,没有资金扩大公司规模,那就从开拓市场,服务客户开始。

“我相信只要有了固定的客户,并且保证让他们满意,还愁公司的运转吗?”杨增强自信地说。靠着信念、机遇,杨增强带领公司一天天步入正轨。如今,公司业务在泰安市教育信息行业中占到了80%的份额,已经是该领域行业龙头。2009年底,与泰山区民政局共同打造了泰安市泰山区电子服务超市惠民工程,并且在泰城的迎禧社区、利民小区、大桥社区和广生泉等社区内实施了电子商务超市一站式缴费便民服务,与通讯、供电、有线电视等单位合作,让市民足不出户就可以缴纳通讯费、电费、水费等费用。



杨增强

18岁开始推销饲料 年销售额近百万元

3月9日上午10点30分,在东岳大街泰山汽车东站四楼永昌志合科技发展有限公司,记者见到了这位“80后”创富英雄——杨增强。他比记者想象中要更加年轻一些,清爽、利落的发型让他看起来更加干练。

“我的经历其实挺简单,一个曾经卖饲料的农民,最近开了家跟计算机有关的科技公司,仅此而已。”杨增强谦虚地说。

高三那年,辍学在家的杨增强和哥哥从事起了饲料销售,因为他发现虽然村子里有很多养殖户,但为他们提供饲料配送服务的却很少,看到市场空白的哥哥俩决定放手大干一场。

刚刚18岁的杨增强在销售方面表现出了非比寻常的才能,每天乐此不疲地与农民、养殖户打交道,每天十里八乡地来回奔波。终于,经过大约一年半的努力,哥哥俩把市场从自己的村子扩大到周边几个乡镇,年销

居然之家 Easyhome 3·15大型促销隆重开启 3月12日-20日 响应居然之家 零延迟 服务承诺 打造消费者满意服务品牌

大自然地板 Nature 3月12日(全国巡回·泰安站) 大自然地板

护航3.15 打倒一切“涨势力” 全线地板4.9折起

保价一年 差价双倍返还 [预交200元=500元货款+精美礼品] 液晶电视大奖+送券上门

电话:0538-6377088 地址:居然之家一楼大自然地板展厅