

我与百圆的不解之缘

陈金枝

有劳有得 掘得“三桶金”

我出生在焦作市沁阳县农村的一户农家里。那时家里很穷,但是父母从小就教育我要与人为善,并且教育我要学会独立自主,要自尊、自爱、自重、自强。从小我就爱吃,是个“馋丫头”,父亲告诉我吃好的,就要去劳动。6岁时,我在放学后就到林场里帮父母刨石头挣钱,挣到钱后父母就做好吃的给我。父亲让我明白了:要想吃好的,就必须去劳动,只有付出才能得到回报。

记得上初中时,见到同学戴一块很漂亮的女式手表,我很想要,但是不敢向父亲开口,心里却一直念念不忘,就一直琢磨:我怎样才能自己挣钱去买个手表呢?那年暑假在街上玩耍,看见推自行车卖冰棍的男孩,突然想到我也可以去卖冰棍呀。父亲有个旧自行车,于是我缠着父亲

学骑自行车,为学骑车身上摔得浑身黑青,腿上多处摔伤,最终学会了骑自行车。学会骑自行车,我就开始骑车卖冰棍了。那时一个生产队都是在一个麦场打场,我害羞不敢吆喝,就推着冰糕箱一个麦场一个。到一个场时大人们正好休息,我问他们要不要冰糕,有个村民说想要但没有钱买,你能不能赊给我们。看着半箱将要化掉的冰糕,我想与其化掉还不如赊给他们,最后还把剩下的几个送给了他们。那个村民说我会做生意,让我明天再送一箱,然后把钱一起给我。后来我又联系到一个村集体,每天按时给他们送冰糕。村民朴实厚道,他们没有少我一分钱,有时他们还帮我去推销。就这样,我掘到了人生的“第一桶金”,如愿以偿地买到了那块心仪的手表。

有一年,我到洛阳看望上学的姐姐。我们到商场里逛着玩,看到花花绿绿的各式衣服,我十分高兴。在服装专柜前看见卖的男式茄克很漂亮,是那个年代流行的最新款呢拉链衫。我问售货员价格,才卖24.5元一件。于是我从洛阳的商场里买来呢拉链衫,拉回老家的小县城翻倍卖出,就这样几次倒腾下来,赚到不少钱。在我16岁时,掘到了人生的“第二桶金”。

敢闯敢干 闯出新天地

在矿山公司工作两年后,因为实在是辛苦,我就萌生了想学一门手艺干一番事业的想法。村里有一个很出名的裁缝,做出的衣服漂亮,很讨人喜欢,我就想去学裁缝衣服。于是,我决定去郑州服装学校

学习。出门坐车的那天,天气很冷,父母不舍得让我走,给我做了一顿热乎乎的面条,我吃完才坐车到郑州。经过学习,我很快掌握了裁缝手艺,回来后,刚开始我自己摆摊裁剪衣服,后来加工成衣销售,最后

又开办了校服厂,还在县城里还开了服装店,成为当地有名的裁缝。几年的裁缝生意做下来,我积累了丰富的经营经验,也开拓了视野,于是又萌生了新的梦想,做成品服装销售。从此,我

由裁制衣服转为成品销售,在一天天的经营中我不断成长。在销售成品衣服时,一次偶然的机会,我接触到了百圆裤业。此后,我与百圆结下不解之缘,并开始了新的事业新的梦想。

如痴如醉 缘定“百圆梦”

2001年,家门口一个百圆裤业专卖店要转让,经过认真考虑,我贷款接下了这家店,此举开启了我的百圆之旅。接下百圆裤业专卖店后,我开始想办法打出名气,先是给街上跑的三轮车免费做上百圆裤业的喷绘车棚,满大街跑的三轮车立即让市民认识了百圆裤业。接着又策划了一场以旧换新活动,拿百圆裤业的旧裤子无条件换新,一时间全城轰动。不到一年时间,通过各种营销方式,百圆裤业在那个小城火了起来。

经过三年时间,我经营的百圆裤业在城市里生根发芽、开花结果。由于业绩经营优秀,我被邀请到山西,参加百圆裤业在古城平遥召开的计划上市大会,我见到了跨境通宝电子商务股份有限公司董事长,他不仅是全国人大代表、山西省慈善总会副会长、全国助学模范,还是山西首富、新晋商代表,在全国建立10所希望小学。会上,杨建新先生对资本市场的分析,让我们对未来的发展走向和市场价格有了新认识,我决定成为百圆裤业股东加盟商,和公司一起发展壮大。

市场考察,我做出一份详细的百圆裤业在信阳市的发展规划书,规划出五年的市场布局和销售团队,一步步地打开百圆裤业在信阳市的市场。

团公司董事长杨建新可以说对我是有求必应、倾尽全力,全方位支持;信阳市委、市政府的领导也是在了解了相关情况,第一时间帮助化解;市委统战部、工商联的领导曾多次来公司出主意、想办法,使百圆裤业生意做得越来越好。

在第一个店稳定下来后,我又连续新开了四家店。当时市场竞争很激烈,为了抢占市场,只有给顾客提供更好的服务。从2002年冬天起,我增加了免费给顾客洗裤子、修改衣服,免费供水和擦鞋的增值服务。白天陪着员工在店里卖货,傍晚回家和老公带着十几岁的儿子一起洗店里收来的脏裤子,洗干净的裤子全部

会,我决定来到信阳,开拓新的市场。到信阳后,我吃住都在店里的二楼小房间里,每天蹬着一辆破自行车,用两个多月时间,转遍了信阳市的每一条街巷,并远到平桥和明港等地。经过两个多月的

为了打造精英团队,我还确定了团队的核心价值观,让大家一起来实现我们的百圆梦——有房有车有存款,快乐地工作,幸福地生活!

会后,我决定来到信阳,开拓新的市场。到信阳后,我吃住都在店里的二楼小房间里,每天蹬着一辆破自行车,用两个多月时间,转遍了信阳市的每一条街巷,并远到平桥和明港等地。经过两个多月的

在信阳打拼的这些年里,我得到了很多人的帮助。如果遇到什么困难,百圆集

风雨彩虹,铿锵玫瑰。信阳百圆裤业的销售业绩一直在上升,连续四年成为全国销售冠军,连续五年被评为优秀股东加盟商。信阳团队在总部也获得优秀团队称号,不断吸引外地的加盟商到信阳来参观学习,也多次在总部的大会上介绍自己的成功经验,帮助大家一起提升业绩。在一次全国加盟商大会上,我曾被总部领导戏称为“百圆女王”。

成就自我 圆梦百家

——访百圆裤业股东加盟商、信阳百圆裤业总经理陈金枝

□本报记者 黄颖 周亚涛

8月2日,记者见证了一份来自省委宣传部和省工商局的嘉奖:2015年河南省委宣传部和省工商局联合评选文明诚信企业时,信阳百圆裤业公司被选为信阳市区唯一的一家“省文明诚信企业”。无疑,这是信阳人民对百圆裤业的认可,也是百圆裤业员工一起努力的结果,这份荣誉属于全体百圆人。

人到中年,身体会逐渐衰老,但有些人心态却是永远年轻。初见陈金枝,优雅知性,岁月的打磨让她愈发的美。这份美是心态之美,是不畏生活艰辛、永葆梦想、不断前行的奋进之美。

在接受记者采访时,陈金枝介绍道,“百圆裤业”品牌创始于1995年。山西百圆裤业有限公司成立于1995年,是中国服装界最早走上特许经营连锁经营的企业,也是率先在裤装行业提出“无障碍退换货、终身免费熨烫、缝边”等先进服务理念的企业。目前,已在全国28个省、市、自治区开设1900余家百圆裤业专卖店,是全国首家专业裤装上市的民营服装企业,股票代码002640,也是至今为止全国专业裤装上市唯一一家企业。信阳百圆裤业成立于2008年,目前,信阳市区有8家专卖店,八县两区共有20家专卖店。本公司下属有21家专卖店,分别为:信阳市区8家专



卖店、济源市区3家专卖店、禹州市区4家专卖店、许昌市区1家专卖店、固始2家专卖店、新县一家专卖店、淮滨一家专卖店、电子商务天猫1家专卖店,共计21家直营店面。多年来,百圆裤业凭借诚实守信、勇于创新的精神,加上细致周到热情的服务,已赢得了社会各界的广泛认可和赞誉。

谈到经营范围,陈金枝说,百圆裤业创

的贫困大学生,先后资助过两所小学的贫困学生,还和别的企业家一起到郑州大学做义工,从精神和物质上真正帮助那些有志向但家庭贫困的学生。同时,还给环卫工人捐赠环卫服价值3万多元,资助贫困学生现金5万多元,先后为贫困地区捐赠的物品价值20多万元。

关心员工已经成为公司分内的事,现在公司有近80名员工,还有一名残障人,他们大部分来自农村,都是家里的顶梁柱,靠着这份工作来养家糊口。他们日常工作虽然很辛苦,但他们依然对百圆敬业、忠诚。为了让百圆裤业员工的孩子能接受更好的教育,我设立了每人两万元的教育基金,资助员工孩子上学。

据了解,百圆裤业总部领导初步决定让陈金枝接手郑州的所有总部直营店,全盘操作郑州市场。对此,陈金枝信心满满。她说预计在三年左右时间,通过机制改革,通过合作共赢的模式,要发展到50家店面,安置更多的社会闲散人员务工,也可以通过招合伙经理或合伙店长的模式,帮助更多的人实现创业梦。通过一番努力,让不离不弃追随百圆的“将士们”过上健康快乐富裕的生活。通过百圆精英团队的努力,让百圆裤业在河南市场根深叶茂,帮助更多社会上需要帮助的人,承担更多的社会责任,实现更高的人生价值。

