

创业路上执著追求的鲁晓燕 含苞欲放的金百合 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E8_B7_AF_E4_c123_280938.htm 在采访完主人公回来的路上，仲秋夜习习凉风拂面而过，心里却有一种说不清的感觉。造物主的伟大之一也许就是让人们在熙来攘往的世界里体验多姿多彩的人生，让封闭的心灵有刹那的惊喜、平淡的生活激起点点涟漪。“金百合”时装包店经理鲁晓燕的故事也许能让您有另外一种感触，另外一种收获。1997年9月24日，中原油田商贸中心的一家仅6平米的时装包店开业，凭着独特的装修和时尚靓丽的商品一炮走红。室内墙壁采用红色立体砖墙纸，看上去就像是真的砖墙一样，效果非常逼真，不少顾客还用手去摸，看是不是真的；店里还放了两个气沙发，这在当时的濮阳也是独一无二的；惟一与别的店面相同的是电视机与VCD，但是播放的音乐绝对经典，优美的音乐显示出了店主的素养；货架上大小近50个非常漂亮、精致的时装包吸引了所有时尚女孩的眼睛。顾客舒服地坐在沙发上说：“来你的店就跟进自己家一样亲切和舒服，我都不愿意走了，在你这儿不但能买到漂亮的包，还能看MTV听音乐，真是享受。”让顾客进店就像到家一样亲切的经营理念，就是这位刚刚大学毕业的店主鲁晓燕所倡导的，谁能想到一个涉世之初的女孩能有这样前卫的观念，连有多年经商经验的人也自叹不如。“我算是女中豪杰”1993年7月，鲁晓燕就读于西安电子科技大学，文秘专业。“大一时，我给人的印象是不善交际，但当时学校鼓励学生勤工助学，我的班长是学生会干部，她给了我很大帮助，并鼓励我有机会就放心地去做

。”当谈到这里，鲁晓燕对班长的帮助还记忆犹新。当时西安流行一种台湾的点石卡，寓点石成金之意。她和同宿舍的一个女孩一起到那家公司驻西安办事处应聘业务员，刚被录用的两个女孩在返校途中就已经雄心勃勃地开始制订销售计划。他们到学校后，两人顾不上吃饭就开始了推销，于是鲁晓燕从宿舍4楼，那个女孩从5楼就开始了工作。可没多久，那个女孩就回到宿舍不干了，看起来很不顺利。而鲁晓燕却倔强地一座楼接一座楼、一所学校接一所学校地上门推销，甚至在大街上向过路的学生推销。6天后，鲁晓燕去那家公司领产品，接待她的女办事员抱来厚厚一沓的卡片，她挑了很久才选出四五张放到一边。当时旁边一位男主管走过来不耐烦地说：“挑好了吗？”说完抱起厚的一沓就走。说到这里，鲁晓燕禁不住对我们笑了起来：“这时候发生了一件很有意思的事情，我对他说：‘不，这几张是你应该拿走的，那一厚沓是我要带走的。’那们主管呆了，一副不敢相信的样子。”

”西北大学对面一家商场开业，鲁晓燕本来想去买衣服，没想到却找到一份工作，而且当天就卖出去一条裙子。这在刚刚开业的商场里是极少见的，随即在整个商场引起轰动，但第三天她就辞职了。打工不是为了钱，每找到一份工作她会用三天时间来证明自己的能力，但是三天后也是她辞职的时候。“那时我已经得到了别人的认可了，不需要再浪费时间，仅仅是为了证明自己的能力。”当时他们班的男生对她的评语是“女中豪杰，巾帼不让须眉”。“父母说我走的是歪门邪道”大学毕业后，性格倔强而自信的鲁晓燕没有按父母的意愿在油田单位上班，而是凭着自己的真才实干开店经商。父母都是双职工，非常传统，他们认为只有上班才是正经事

，开店简直就是歪门邪道。“我不想上班，因为有太多、太复杂的应酬和交往。我自己又有能力，为什么不自己干呢？”这是鲁晓燕当时对就业的理解。爱之深、责之切，父母一气之下与女儿“断交”。但是鲁晓燕还是借了5000元钱，凭自己的能力和自信开了濮阳市第一家时装包专卖店，自己设计店面形象，自己选材，自己装修，自己进货。当时她凭着对时尚潮流的敏锐感应发现：华龙商厦的皮包价格昂贵款式传统，地摊上的布包价格低廉、做工粗糙，还没有又时尚漂亮、又便宜这一档次的。找准了市场定位，找到了市场空缺，店面装修别具一格，商品更是时尚漂亮，当即在整个商贸中心，“金百合”引起了所有人的注意。“第一次我进了50个包，个个都是精品，都很漂亮，来的顾客非常多，把我们营业员都挤到了门外。当时在濮阳这样的装修，这么漂亮又不贵的包是不曾有过的，我做到了，也成功了。”“我虽然倔强，但是也能吃苦”乍见鲁晓燕，不禁惊叹于她的美丽，而且有一种气质在其他商人身上是感觉不到的，很有灵性，也很聪慧。总而言之不像个“老板”，是一位文秀女子，美丽中透着雅致，无法想像能够和“倔强”、“吃苦”这些词沾上边。刚开始一般每三天进一次货，那时还没有大巴，都是那种把椅子拆掉以便放更多货物的中巴车，去时坐在地板上，来时躺在货上。鲁晓燕说她自己“坐自行车都晕”，更何况长途汽车。操心和劳累自不用提，遇到下雨、下雪更苦，湿衣服没地方换，只有用体温暖干。别人进货回来都要休息一天，好好睡上一觉，但是她回来就忙着布置店面，常常一天就吃一顿大米粥，既当饭又当水。冬天手冻得像面包一样，全身关节刺痛难当。做事认真力求最好是她的一贯作风，但也就

是这种近似拼命三郎式的工作让她落了一身病根,问她值得吗?
“值!我是那种以苦为乐的人,不怕苦,就怕劲没地方使!”说到这里略显轻松。“现在我全身关节都有伤,妈妈看到我的手肿成那样,边给我搓边流泪,还骂我:‘给你织了好几双驼绒手套你都嫌取货碍事不戴,真活该!’”哪有父母不爱自己孩子的,虽然和自己女儿“断交”近一年了。鲁晓燕幸福地回忆起当时的情景,微笑着:“虽然爸妈说和我‘断交’,但他们经常从我店门前假装匆匆走过时飞快地看一眼,还以为没被我发现。现在我的店做大了,可他们还是不能释怀,总觉得没上班稳定,他们属于很保守的那种父母。”“我有些地方挺失败的”1998年初开始,随着经营的不断发展,店面经营规模已由最初的一间6平米的小店扩为两间,再扩为三间四间……规模的扩大,装修的精益求精,商品的个性靓丽,员工的严格管理,售后服务的周到,不论从硬件设施配备,还是软件管理都力求做到最好最超前,使金百合品牌形象日趋完美。八年来,已经在广大消费者心目中留下了商品超前时尚、服务周到的专卖店品牌形象,忠实顾客遍布濮阳各个角落。想想风风雨雨走过来的这八年,从白手起家到现在已颇具知名度,真是一步一个脚印踏踏实实走过来的,要做就做别人没有的。但在有些地方“挺失败”的,大学毕业后以为不上班就可以不用应酬、交际,经商后凭着自己的单打独斗把小店打理的挺成功。但是,在自己的小天地里不拉关系,拒绝别人的加盟合作,凭信誉和名声孤军奋战毕竟做不大。“我每次进货也是一个人,不想和别的人掺和。从来没有和上线供货商吃过一顿饭,没有主动交往过,虽然很熟悉,也只是保持合作关系。不想与人交往,封闭在自己的圈子里可能是我

八年来只有一家分店而没有走出濮阳发展壮大原因之一。

”一直爱情至上、希望做一个“小女人”的鲁晓燕从去年开始意识到自己到底还是事业型的女人，人生区区几十个寒暑，不干点事业就太遗憾了。鲁晓燕要改变自己，要走出自己封闭的单打独斗的小天地，要以连锁经营的方式横向扩展自己的事业，并且已经形成了自己的风格，不论经营方式、人员管理、店面设计、品牌形象、色彩搭配，还是手提袋、会员卡的设计等。鲁晓燕特意向我们展示了她设计的手提袋和会员卡；浪漫的桃红底色上一朵绿叶映衬下的金色百合花正含苞欲放……

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com