

侯晓琳：将美丽事业进行到底



□记者 杨玉梅 实习生 刘久洋
通讯员 程元涛 文/图

提起侯晓琳,见过她的人都说她是“女强人”、“美女老板”。一见之下,我们发现这个“女强人”优雅、漂亮、大气,整体形象与她目前所从事的事业——美容美发与整体造型设计颇为契合。

1 19岁,她是一个打工妹

今年36岁的侯晓琳很有生意头脑。19岁时,这个家住新安县的姑娘就开始打工,在乡镇集市上赶会卖服装,后来又来到洛阳市一家商场促销鞋子。看这家商场生意好,客流量大,她就在旁边开了一家小吃店,一干就是一年多。

可是,心高气傲的侯晓琳并不快乐,她不甘心自己的青春和激情就这样在忙碌中消磨:“那几年,不管我做什么,唯一的感觉就是累。卖鞋时,一个月工资只有150元;开小吃店,也是整天起早贪黑,灰头土脸的。”她心想,也许自己该学一门技术了。

当时,她有一个朋友正在学美发。看到侯晓琳想学技术,对方就说:“要不你跟我一起学美发吧。”侯晓琳一想,觉得这是个好主意:“我平时也挺臭美的,喜欢化妆、弄头发。再说女人追求美丽是无止境的,学了这门技术,不愁将来找不到工作。”

2 24岁,重新当上学徒工

学艺两个月后,侯晓琳开始到一家温州人开的美容美发店实习。“那时的实习跟现在不一样,没有工资,每月还要给店里交100块钱生活费。”她说,自己咬牙接受了这一苛刻条件,“南方人的技术好,我想先掌握技术,挣钱的事以后再说”。

实习期间,侯晓琳只能给发型师打下手,给顾客洗洗头,吹吹头发。冬天很冷,她的手湿了干,干了湿,很快变得粗糙不堪,还冻裂了一个个小口子,钻心地疼。

侯晓琳没有叫苦,而把师傅的一招一式都牢牢地记在脑海里,闲着没事的时候就在心里琢磨,然后想象着怎么给顾客剪头发。

实习期满后,她没有去美容美发店工作,而是决定自己开个小店。在西小屯村,她租了一间10平方米大小的临街房,买来两把椅子、一张小沙发,选了个日子就开张了。

由于店小,装修也不上档次,来侯晓琳的店里理发的都是些上了年纪的人,要求剪的发型也很简单。侯晓琳苦练基本功,为每一位顾客理发时都努力做到最好。可是,她的基本功练好了,手艺却跟不上潮流。一些年轻人到她这里理发,一看店面简陋、手艺过时,转身就走。她的朋友也说:“晓琳,你剪的发型已经落伍了。”于是,她再次萌生了出去学习的想法,这一年,她24岁。

侯晓琳有了自己的造型工作室。



3 25岁,再次创业当老板

“对美容美发行业来说,24岁当学徒已经太‘老’了。”侯晓琳说,年龄让她意识到自己不能再浪费时间了,要学就学最好的。

她到河南省最好的一家美容美发学校去进修。学费很贵,3个月要7000多元,即便有村里开的贫困证明,也要4000多元。经过这几年的折腾,她的积蓄已所剩无几。无奈,她只好向父母要了一些钱,又跟朋友借了一些,才勉强凑够了学费。

4 现在,她要打造自己的品牌

事实证明,她不仅还了钱,生意还越做越大了。再次开店,她的定位非常明确:面向时尚青年。加上她在理发技术上追求完美,回头客越来越多。“最重要的一点是,我一直没有停止过学习。开店的这几年,我每个季度都要抽出时间去进修。在这个行业里,我得保证自己时刻走在时尚最前沿。”侯晓琳说。

2008年,侯晓琳加盟了一家全国著名美发连锁店,店面扩大到了200平方米。同一

专家点评 洛阳市下岗失业人员小额贷款担保中心主任王现利说,大家都觉得服务行业不好干,可侯晓琳在她的美发事业上干得有声有色,从最初的打工妹到现在拥有以自己名字命名的工作室,这一路上

在学校里,她是最刻苦的学生之一,一天的伙食费不到4元。平时她在学校上课,周六、周日就到美发店打工,一天可以赚10元钱。

25岁那年,她重新开店,地址仍在西小屯村附近,只是面积从10平方米扩大到了20平方米。为了开店,她先后向5个朋友借钱,有朋友怀疑地问她:“借这么多钱,你还得起吗?”

年,她得知有小贷担保贷款,并很快贷款成功。

去年,她开始从美容美发向整体造型设计“靠拢”,开办了一家专门面向VIP客户的高端时尚造型工作室,并以自己的名字命名,准备打出自己独有的品牌。

现在,她的店总面积有近400平方米,员工有21位。她说:“让每一位客人都漂漂亮亮地走出我的店,是我最大的梦想,我将把这个美丽事业进行到底!”

的艰辛可想而知。侯晓琳时刻保持着创业的激情,不知疲倦地寻求更快更高的发展,并依据企业内部与外部的客观条件,为自己设定发展目标,这才是一个创业者应该具备的素质!

雨水过后 古仓街不再“涝”



□记者 马文双 通讯员 王少峰 文/图

您还记得本报对古仓街积水点整治工程的报道吗?那时,古仓街居民盼望改造结束后,他们可以告别积水和淤泥。如今,他们的愿望实现了!

11日8时30分前后,瀍河回族区古仓街的十几个居民敲锣打鼓地来到瀍河回族区建设局。“改造以后下了几次雨,我们古仓街都没再出现过积水和淤泥,真是太感谢你们了!”说着,几个居民将一封感谢信和一面锦旗送到了工作人员手中。

“每年夏秋逢雨季,古仓街巷尽污泥,一楼住户常进水,成为多年顽疾……”在感谢信中,古仓街居民如此描述过去的情景。“淤泥有时能达一尺多深,臭气熏天,清理的时候得拉七八车。”居民王新华说。

瀍河回族区建设局局长张军岭说,由于历史原因,古仓街防洪管道原来没有完全启用,雨水、污水未实现分流,每逢下雨,就会出现雨污混流的现象。同时,由于古仓街地下管网复杂,不仅有市政管网,还有铁路部门的管网,多少年来,如何改造古仓街雨污水管网一直是未能破解的难题,为此,他们只能加强防汛工作。

防不如治,为彻底解决古仓街居民雨天行路难的问题,从去年起,该区建设局工作人员开始走访附近居民,详细了解古仓街附近的管网情况,着手制订改造方案。“同时,为响应‘碧水蓝天’工程号召,今年6月,古仓街积水点改造工程与截污工程一并实施了。”张军岭说,如今,古仓街雨水可顺利排出,污水也进入了市政排污管网。

在古仓街居民的感谢信中,字里行间都透露着他们的喜悦之情:“改旧铺新设管道,样样项目人赞誉,文明创建有功效,特写此信表谢意……”



古仓街居民(右二)为工作人员送感谢信。

3岁~12岁儿童
吕华 注意力训练
电话:63127666

蟹都汇：只为提供真正好蟹

近日,笔者路过位于芳林南路的蟹都汇大闸蟹专卖店,发现这里面貌焕然一新,经过重新装修的蟹都汇洛阳旗舰店,干净整洁,大红的颜色衬托得格外喜庆。全体员工已做好准备,正等着今年第一网

大闸蟹的上市。在洛阳要买正宗阳澄湖大闸蟹,不能不提蟹都汇。作为中国最大大闸蟹专营机构之一,蟹都汇以专取胜,短短几年蟹都汇专卖店已开遍全国,店面数量已达到了一百多



家。据蟹都汇洛阳负责人介绍,蟹都汇采用全程可追踪系统,从蟹苗的选购培养和水环境监测,蟹饵的科学搭配,成年蟹的质量监测,至分捡上市,都全程跟踪掌控,以确保每一只大闸蟹的品质优良。蟹都汇选蟹采用的是外贸选蟹标准,10只大闸蟹里只选3只,确保每一只大闸蟹

的品质都万无一失。中秋临近,为了满足广大市民和企事业单位的需求,蟹都汇准备了各种精美的蟹票,面值分别是380元、600元、1000元和2000元。想了解更多蟹都汇请拨打62209326为您答疑解惑。(艺欣)