

# 牛继温：靠实干“印”出小康生活



□记者 杨玉梅 实习生 刘久洋  
通讯员 程元涛 文/图

在唐宫西路与金谷园路交叉  
口附近,有一间面积不足10平方  
米的文印店,里面有两台电脑、两  
台打印机、一台小型喷墨复印机  
和一台刻字机,外加一个小沙发,  
中间过道仅容一人进出。这样一  
个小店,却是牛继温和妻子刘志  
敏创业之路的开始。依托这个小  
店,他们开办起一个小型印刷厂,  
一步一步地迈向小康生活。

刘志敏在自己的文印店里。



## 追求发展,开办印刷厂

凭着不服输的劲儿和真诚的服务态度,牛继温的文印店生意越来越好,还常接到一些千份以上的印刷业务,如企业宣传册、各类资料等。这样的生意不像单张打印那么简单,不仅印量大,客户要求的交货时间也很短,再加上喷墨打印机印刷成本高,牛继温渐渐觉得有些吃不消。

怎么把这样的大宗生意“消化”掉呢?牛继温有了一个大胆的想法——建印刷厂。

印刷厂的注册资金至少要50万,好在牛继温平时为人实诚,朋友们都愿意借钱给他;再加上小额贷款,东拼西凑终于凑够了。办厂时,为节省资金,他跑到旧货市场“淘”办公设施;为了解印刷机的功能,他到工厂看着自己订购的机器被生产出来;为节省包装费,他亲自从山东潍坊“押运”设备回洛阳。

印刷厂建成后,牛继温辞了临时工的活儿,招了4名员工,专心打理印刷厂的生意,有空就拿着名片到企业分发,以招徕客户。平时,他骑着自行车送货,货多的时候就租一辆三轮车,并把货放到指定的位置,不让客户操一点心。

凭着这样的态度,印刷厂的回头客越来越多,第二年就开始赚钱了,刘志敏负责的文印店也经营良好。现在,他们欠的债务都已还清,至于生活,用牛继温的话来说,就是“正在奔小康”!

**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认为,文印店要长久存在,不断发展壮大,只有热情是不够的,还要有高质量、全方位的服务。牛继温凭着不服输的劲头和真诚的服务态度,在积累了一定的经验之后大胆创新,建起自己的印刷厂,这种由小到大、一步一个脚印的做法,值得所有想创业的人学习和借鉴。

## 遭遇下岗,寻找创业良机

牛继温原是洛阳无线电厂的员工,刘志敏原在橡胶制品厂工作,两人过着平淡而幸福的生活。可是,平静的日子在2000年起了波澜。那时候,刘志敏的工资已两年没发,牛继温所在的无线电厂也濒临破产。他们的儿子正上初中,双方老人年事已高,养家糊口的重担把37岁的牛继温压得喘不过气来。

无奈,牛继温从厂里出来,在高新开发区找了份临时工。“一个月工资四五百元,只能勉强顾住家里的开支,根本无法照顾双方老人。”他说。

两年后,牛继温彻底下岗,打工挣来的钱难以支撑日渐增长的家庭开支,最后连糊口都成了问题。经过反复考虑,他决定自己创业当老板。

因为工作关系,牛继温经常接触复印机等设备。经过考察,他发现唐宫西路上居民很多,却没有复印店,大家想复印东西要走出很远。于是,他决定在这条路上开个文印店。

## 克服困难,文印店承载致富梦想

开文印店的注册资金不能少于10万元,这对一点积蓄都没有的牛继温夫妇来说,可是个天文数字。“借!”牛继温一咬牙,到处“求爷爷告奶奶”,终于把注册资金借够了。可是文印店属于特别行业,要开办得向省新闻出版局申请许可证,这又用了他半年时间。

想开文印店,不会操作电脑不行,可牛继温夫妇对电脑一窍不通。牛继温有一股不服输的劲头:“只要想学,就没有学不会的东西。”他买了大量的书,通宵达旦地学,学会了再去教刘志敏。半年后文印店开张时,他们已掌握了基本的打印和复印知识。

开店初期,牛继温做了最坏的打算:“生

意好坏很难说,因此我还得在外面继续打工,万一生意不好,还有一点工资可以维持生计。”这样,文印店白天由刘志敏经营,晚上,牛继温睡在店里的沙发上看门。

已经万事俱备,“东风”却迟迟不来——由于乏人问津,牛继温的文印店陷入了困境,头一年不但没挣到钱,还赔了一些。到2004年,生意才略有起色,资金却始终周转不灵。

一天,牛继温了解到下岗职工可以在市下岗失业人员小额贷款担保中心申请无息贷款,就马上去贷了款。并且这一年,他加大了文印店的宣传力度,还一再跟刘志敏强调:“咱不求技术多先进,但服务一定要周到,让顾客满意是我们最大的宗旨。”

洛阳网 62699991 65236666

洛阳新区 超级大盘

多层电梯洋房即将接受预约……

60亩开放式商业广场 重点小学 中学  
医院 大型超市 近在咫尺

8 超低首付!  
万元!  
完美现房!

+ ONLY

洛阳帝华房地产开发有限公司

洛阳网 www.lyd.com.cn

洛阳人,看洛阳手机报

洛阳手机报本地新闻资讯内容丰富,总量占到了60%以上

移动用户发送短信 LYD 到 10658300 订阅,3元/月。不收GPRS流量费。  
联通用户发送短信 712 到 10655885 订阅,3元/月。不收GPRS流量费。