

凝聚商业智慧
成就财富未来

金财担保 银企金桥
中国洛阳首届创富巡礼

中国银行
BOC & CUBI

洛阳分行优秀员工

系列报道

之五

十几年来,他倾尽所有研制牡丹花茶;成功后,他希望牡丹给更多人带来财富

杯中开牡丹 财富伴着茶香来

核心提示

□记者 宋锋辉 文/图

2011年11月18日,洛阳市委、市政府在北京河南大厦举行新闻发布会,向社会发布洛阳牡丹红茶研制成功的消息。一时间,牡丹红茶美名远扬。可是很少有人知道,牡丹花茶的发明人、牡丹红茶的研发人之一詹建国在创富路上曾经经历过“家破”的境地。



詹建国研发的部分牡丹产品。

绿化工作带他进入牡丹世界

詹建国,河南省牡丹芍药协会副会长、洛阳市牡丹协会副会长、河南省插花艺术协会副会长,而他更为人关注的身份是牡丹花茶发明人、牡丹红茶研发人之一。

詹建国曾就职于解放军外国语学院。十几年来,该学院在校内建了一个牡丹园,他担负着园区的管理任务,并负责校园周边的绿化工作。

他一边工作一边研究牡丹。在研究过程中,他发现牡丹花的营养价值很高,于是,他产生了研制牡丹花茶的念头,希望借此利用牡丹花的营养价值。

促使他研制牡丹花茶的另一个重要原因是牡丹花的经济价值。

十几年来,洛阳市政府一直在提倡发展牡丹产业。詹建国说:“我理解的牡丹产业包含四个方面:文化、旅游、种植和深加工产业。洛阳的牡丹文化和旅游自然不用说,伴随着文化的推广和旅游的发展,牡丹种植面积必然扩大,那么这么多的牡丹集中上市后该如何处理呢?如不能对其进行深加工,那么农民很难从种植牡丹中获益。”

对牡丹进行深加工,更充分地开发其经济价值,让种植牡丹的农民获得经济收入,就成了詹建国研发牡丹花茶的重要动力。

走这条路,说起来容易做起来难,中途詹建国“真是不想干了”。

家都掏空了,却看不到希望

1998年,詹建国开始了牡丹花茶的研制。“一开始是没有条件的。”詹建国说。最初,他用制作普通茶叶的方法来制作牡丹花茶。用手搓,用刷子在锅里搅动,希望把花瓣

弄得像茶叶一样卷曲,但是行不通。

后来,他改用机器制作,由于牡丹花中水分含量高达93%到96%,机器制作出来的牡丹花都搅成一团了。

除了牡丹花茶制作方面的问题外,还有两个问题也难倒了詹建国——

一个是牡丹花中有种叫“二硫脂”的物质会导致牡丹花茶产生异味,另一个是牡丹花上含有的脂肪会导致泡出来的水浑浊。

几年过去了,詹建国也没有找到去异味和脱脂办法,2005年因为找不到解决方法,他停止了牡丹花茶的研制,转而研发相关的设备和技术。

一年多后,他终于找到了解决方案。2006年年底,他开始筹建厂房。2007年春,在牡丹盛开的时候,第一批牡丹花茶上市。

然而,这带给詹建国和他家人的并不是喜悦,而是悲伤。第一年销售额仅有8万元。他之前建厂房、搞研发投入了180多万元,其中包含近80万元的欠款。没有想到第一年销售额只有8万元,照这样下去还钱都没有指望,更别提致富了。

“当时真是不想干了。家都掏空了,却看不到希望。爱人抱着我大哭。”詹建国说。亲友都不敢再把钱借给他们。他想把厂子卖掉还债,可是没人接。

到2008年下半年的时候,整个公司只剩下2个人。

詹建国的创富路走到了绝境。

转机从为酒店免费送茶开始

想不干又卖不掉厂子,欠的债还要还,更重要的是詹建国不甘心自己事业就此终结,于是他认真地进行了总结。

詹建国认为,牡丹花茶卖不出去最重要的原因是人们不了解,还有人担心它有质量问题。

要想打开销路,就要让别人认识并了解牡丹花茶。可是,此时的詹建国已经没有一点多余的钱做广告。超市也进不去,一方面是因为掏不起两三万元的“进场费”;另一方面是产品没有知名度,超市不接受。

如何提高消费者对牡丹花茶的认知度又成了难题。

几经思索,詹建国决定到高级酒店去推销自己的牡丹花茶。

詹建国说:“牡丹花含水量高,季节性很强,每年的生产期只有5到7天,产量很低,牡丹又是花中之王,因此,牡丹花茶必须走高端路线。”

在酒店里,他们免费为顾客泡上一杯牡丹花茶,请人家品尝。一丝一瓣,当牡丹花瓣在杯中“盛开”时,不少顾客为它的美丽所折服,品尝之后,更是为茶香、花香所陶醉。

詹建国说:“有人觉得好奇买一点,有人品尝过后,买一点要送亲友,还有人是为他们的服务所感动。”

就是凭着这样一杯杯为顾客泡茶,詹建国逐渐打开了牡丹花茶的销路。2009年,销售额达到24万元;2010年,销售额为105万元;2011年,销售额超过500万元。

“我们今年的目标是800多万元。”詹建国说。

他梦想让更多人致富

当詹建国的生意越来越好时,有人对他说了这样一番话:牡丹花茶的产量极低,照这样下去难以大量上市,也创造不出更大的社会经济价值。

这提醒了詹建国。他想,茉莉花能和绿茶搭配生产出茉莉花茶,那么能不能让牡丹花和其他茶叶搭配生产出新的茶叶呢?于是他开始了新的研究。经过多次考察和研究,最终詹建国和其他人采用福建武夷山的金骏眉配合牡丹花研制出了牡丹红茶。

金骏眉是茶中极品,素有国饮之称,而甲天下的洛阳牡丹又有国花美誉。国饮与国花的相遇,使牡丹文化和茶文化有机结合,让彼此有了新的内涵。

在詹建国的眼中,牡丹全身是宝。不仅仅是研发牡丹红茶,他还研发了牡丹枕、牡丹籽油、牡丹干花等一系列产品。

“从家庭来说,我不缺钱。从事业来说,我非常缺钱。”詹建国说。他所说的事业就是再筹建一个牡丹科技生态产业园区。园区建成后,生产规模能够提高50倍。这样就可以有效收购洛阳市周边种植的牡丹相关产品,从而让更多人依靠牡丹发家致富。

用心,把工作做到101分

——中行宜阳支行理财经理 张书可



“人都有心情不好的时候,但面对客户,我们一定要用阳光心情。”这是中国银行宜阳支行理财经理张书可在晨会上说的话。

张书可沟通能力突出。

去年夏天,她在一家电商场买电视时,认识了该商场老板。双方聊了一会儿后,对方便对她产生了信任感,主动询问银行理财产品情况。张书可建议他购买货币基金或进行周末理财,要知道这可是该客户首次试水类似业务,但他愉快地答应了。交往几次后,他不仅把自己的300多万元存款存在了中行,还把弟弟也动员成了中行客户。

张书可善于为客户着想。

宜阳县柳泉镇有20多名农民工远赴非洲坦桑尼亚务工,其劳务费定期一块儿汇给家里指定的一名联系人,由其再分给各自家庭。张书可第一次接待该客户并了解相关情况,不仅帮助他美元兑换成人民币,还根据其提供的信息把各家应分多少人民币计算出来,用信封装好交给客户。对张书可来说,这份内的事,但可把这个文化程度不高的客户感动坏了,以往给大家分钱让他作老大难了,这下银行人员把啥都算好了,让他真不知如何感谢才对。

张书可主动提供差异化服务。

对于理财客户,有针对性地介绍形式多样、安全便捷的理财产品;对每月都有储蓄的客户,向他们讲解基金定投的相关知识;对有馈赠、艺术品收藏需求的客户,向他们介绍银行发售的贵金属产品;对年轻的小资群体,重点推介第三方存管业务……

用心工作的张书可得到了丰厚回报:

她售出了宜阳支行单笔最大的15万元保险;发展维护中高端客户140多个,储蓄存款新增贡献率达到70%;2011年开立第三方存管客户379户,销售货币基金近1.4亿元,销售表内、外理财产品5亿元,年底光荣地被洛阳中行评为优秀客户经理。张书可对记者说:不要写我,没啥可写的,大家都是这样做的。

张书可有一副热心肠。每次看电视上留守儿童的生活,她都会偷偷地掉眼泪;每次助困救灾捐款,她都慷慨解囊。在妈妈眼里,她是孝顺的乖女儿;在儿子眼里,她是朋友式的好妈妈。

“如果生活有100分的话,用心,我们就一定能做到101分。”张书可这样说。

(本刊记者 孙欢)

金财担保
银企金桥
电话 65920525
电话 65920830

热烈庆祝中国银行
成立100周年