



她给市长写

鸡毛信

用汗水挣下的300万家产,转眼血本无归,最落魄时负债350万元。她不甘心失败,她要东山再起,还给市长写过“鸡毛信”。最终,她又重新站了起来。她叫杜慧,今年52岁。

■ 快报记者 丁岚、文 施向辉、摄

(一)

不久前,S.H.E到南京演出,得知杜慧的创业故事,执意将她请到演唱会现场,称她是“我们的偶像”,表示要向她学习,不畏逆境、笑对人生。

杜慧笑称,自己的经历就像坐过山车。她曾是秦淮区糖烟酒公司下属商店的营业员。虽然多次获得表彰,可每月32元的工资,让她的日子过得紧紧巴巴,不得不“想点其他办法”。

1983年春节前的一天,杜慧偶然路过新街口一家电影院,发现门口卖爆米花的生意特别好。她想:我为什么不能搞点东西过来卖卖呢?

从那以后,杜慧白天在商店上班,下班后就和几个兄弟到电影院门口去卖自家做的“四色糖”,每天都能卖700多块钱,这可是她好几年的收入啊!杜慧第一次体会到了市场的魔力,于是,她干脆办了“留职停薪”手续,和一次性买断工龄的丈夫一起,用三万元钱起家,做起了自行车配件生意。

从最初只卖自行车链条,到后来做整车销售,生意越做越大。杜慧说,那时她既是老板,又是伙计,好多次和工人一起卸货时,她累得坐在地上半天起不来……

很快,“万成

自行车商店”成了南京的名牌,不少南京人至今还记得那句广告语:买好鞋到“万里”,买好车到“万成”。到1996年底,杜慧赚下300多万元。

(二)

但是,变幻多端的市场很快就给了杜慧一个“下马威”。1997年5月开始,一些质次价低的自行车进入南京,疯狂倾销,杜慧遭到前所未有的冲击,一时间措手不及。

1999年4月,杜慧发现电动自行车在南京市场是个空白,果断拿下某品牌的总代理权。电动车很快卖火了,但上牌问题成了“瓶颈”。当时,南京不允许外地电动车上牌,违法上路的车一旦被查获就要扣车罚款。杜慧公开承诺:只要是在我店里购买的电动车,被交警处罚后可以凭罚款单来“报销”。承诺一出,店里每天都要接待数十名前来“报销”的顾客。

当年7月,一位

奥地利留学生因屡次被罚款,找杜慧要求退车,“我在奥地利是个守法青年,但在这里却常常被警察处罚。我不想触犯法律,等到你们什么时候可以上牌了,我第一个来买。”

这之后,很多消费者要求退车。销售一空的电动车,几乎全部退了回来,杜慧再次受到重创。

几次折腾下来,原先赚下的300多万元已经所剩无几。2000年,她停下所有业务,前后花了3个月的时间,到北京、天津、重庆、杭州等城市寻访,发现那些城市的电动自行车都发展正常,这让杜慧心里稍稍有了点底。

2002年1月9日上午,杜慧突然想起了电影《鸡毛信》,他当即给当时的南京市市长罗志军写了信,谈南京发展电动车将会带来的社会效益、经济效益和环境效益,汇报各地考察的实情,诉说南京电动车“上牌难”的困惑和期盼,写了满满六张纸,放下笔,杜慧又让丈夫去菜市场买了一只大公鸡,从公鸡身上拔下了6根鸡毛放入信封中。

一周后,市委办公厅负责人给杜慧打来电话,说她的“鸡毛信”领导已经收到了,请她静候佳音。喜出望外的杜慧,以最快的速度在南京同时开了23家分店,只等电动车“解禁”。

但是,半年多过去了,仍

没有任何动静。已经负债350多万元的杜慧,只得借钱给员工发工资。

又等了半年,外地电动车终于在南京可以上牌了,昔日的商场“大姐大”终于重振雄风。2003年春节,罗志军亲自到杜慧的店里拜年,这更是极大地鼓舞了杜慧的创业斗志。至2005年年底,杜慧的净资产已达400多万元。

(三)

杜慧的女儿现在也已经做了母亲,她说,曾经很不理解母亲,甚至怀疑母亲是不是还爱她,“我从谈恋爱到结婚,妈妈从没有过问,我结婚那天,她也是直到迎亲的车子来了,才匆匆从店里赶回来,简单跟我说了几句话。”

孩子的心思杜慧当然明白。今年五一节,杜慧亲自开车,带着儿子和女儿和他们的孩子,把自己在全市的经销商店跑了个遍,“我要让孩子们知道,我的公司能做这么大,全靠我们的双手,一点一点地拼出来的,希望他们知道成功来之不易。”

李师傅在杜慧的公司里干了九年。这些年,不断有人来“挖”他,他一直不为所动,“公司最糟的那几年,杜总宁可借钱也没少过我们一分工资,这样的老板我佩服,愿意跟着她干!”

封面故事



给市长写“鸡毛信”的电动车“掌舵人”杜慧

现代快报
讲真话 办实事 树正气

食在南京

谁是您心中的餐饮之最

现代快报2006年餐饮企业评选

评选范围:本次活动仅限南京地区,参选企业业态不限、种类不限、规模不限,充分发动在本市范围内餐饮特色明显,文化底蕴深厚,经营信誉良好,受到社会各界广泛好评的餐饮企业均可参加评选。

注:分二类进行 1、星级酒店餐饮 2、社会餐饮

报名条件:

1. 正式开业满一年以上,各项手续齐全,有固定店号、店名且长期使用企业。
2. 菜品特色明显,在消费者中享有较高的美誉度。
3. 企业形象鲜明,品牌知名度较高,能够体现饮食文化主题内涵。
4. 报名费:8000元(含信邮费或现金)。| 餐券使用时间为一月,回报给本报精英帮组及参与本次活动投票的读者。

评选结果:

1. 最佳服务奖; 2. 最有人气奖; 3. 最具创意奖; 4. 最具文化气息奖;

注:获奖者将获得由《现代快报》与省餐饮行业协会授予的匾一块。

评审标准:

1. 文化特色:注重企业文化建设,店面装饰、出品、服务、表演文化底蕴深厚。
2. 饮食文明:就餐环境舒适,整洁,干净;生产出品部门流程布局合理。
3. 食品质量:菜肴食品质量上乘,具有明显的自身特色,满足市民的就餐需求,深受顾客的欢迎。
4. 服务接待:待客如宾,热情周到,微笑服务;服务人员技能娴熟,规范标准礼貌与个性化服务相结合,顾客满意。

详情请登陆
www.生活江苏.com
www.生活南京.com
美食频道

咨询电话:
快报广告中心: 84783635
承办方/国佳广告公司:
84459561

敬请关注每周二《逸谱》杂志刊出的“食在南京”活动参选企业

活动时间: 2006.6.1-2006.7.15
主办单位: 现代快报 省餐饮行业协会
承办单位: 南京国佳广告有限公司