

卖水果是被“逼”的

“25岁以前,我是个很失败的创业者,欠下了300万的债务。”1996年,陈爱能从南京理工大学自动化控制专业毕业,一直没有找到合适的工作。于是,他不得不集资开了一个医疗器械公司,但经营很不理想。经历了苦熬、艰辛和一步步的努力之后,陈爱能慢慢地从困境中摆脱了出来。他也在思考怎样才能找到真正适合自己的创业之路,最后干脆扎进了似乎完全不要“高学历”的卖水果行当。“我的想法很简单,一是让老百姓能吃到新鲜便宜的水果,二是我不想好高骛远去干什么‘大事业’,还是从最实在的做起吧。”没想到,这一尝试居然成功了,从一家小店起步,“田园果香”发展到了今天的九个分店。陈爱能说:“这也是干小事获得了大成功!”

“我最能体会大学生找不到工作的难处,总想能够帮帮他们,教些东西给他们。”位于秦淮区大学生创业园内的这家企业,目前的员工有80多号,其中40%以上都是毕业后一时找不到工作的大

学生,其余为下岗职工。公司的管理层都是立志从“草根”做起的大学毕业毕业生。也正因为如此,该公司成了秦淮区“大学生创业实习基地”“秦淮区下岗职工再就业基地”。

店长“自降身价”当店员

“大学毕业却来卖水果不觉得大才小用吗?”在田园果香户部街店,记者遇到了正在收银的王玮。她今年6月刚刚从三江学院国际旅游专业毕业,目前是店内的一名普通店员。“现在找一份工作不容易,专业对口的工作又不稳定,淡旺季明显,所以想找份稳定的工作。”

其实,11月刚刚上岗的时候,王玮是一名店长,可工作了没几天她却主动提出从店员干起。“我刚开始觉得自己是个大学生,当个店长不会很难,结果没多久发现自己在管理上没经验,对于水果的一些专业知识也很缺乏,不如从店员做起。”王玮说,刚到店里来的时候,父母还有点小意见,认为花了这么大的本钱培养了一个大学生,却要去做卖水果,脸上无光还大才小用。因为这个,王玮可没少和他们磨嘴皮子。父母最终总算理解了,她可不是单纯的卖水果,而是在学习连锁经营的知识。

水果香喷喷

毕业生卖水果开起连锁店

统一的店铺标识,一体化的网络收银平台,即时摄像监控系统,水果店也搞得这么复杂?近日,南京首家水果连锁企业田园果香的第9家门店正式试营业。它同别的企业不同之处还在于,管理层都是毕业后一时找不到工作的大学生,被“逼”干起了卖水果的辛苦活。

封面故事



小小水果让陈爱能尝到了香喷喷的滋味。快报记者 赵杰 摄

“我现在每月的收入在1500元左右,在同学当中算是不错的了,我们有些同学每月的收入只有七八百元。关键是我觉得,我在公司里还有很好的发展前途。”王玮说,和她想法一致的同学不在少数,毕竟就业压力大,能找到一个有前途的企业,就算从基层做起,也有奔头,要学习的东西多,干起来也特别带劲儿。

卖水果也有不少讲究

“卖水果的也这么讲究?”田园果香的门店有统一的店铺标识,一体化的网络收银平台,即时摄像监控系统。陈爱能介绍说,建立连锁企业的目的就是为塑造品牌形象,在规模和规范的优势上,给老百姓购物的愉悦。

“保证水果品种在100种左右,还有干果的供应,我们有的水果别的地方是没有的。价格也尽量便宜,老百姓可以货比三家。”陈爱能说,公司统一从各地采购水果,再配送给各个水果店,遇到质量问题,一日内顾客可以凭小票退换货。为了给一些行动不便或者工作繁忙的人服务,在门店两公里内还免费外送上门。

“大学生创业最大的优势就是可以把以前学到的

先进管理模式和企业理念运用起来。虽然是卖水果,但也不能粗放化。我们招收的员工都要进行严格的职前培训。有些大学生虽然来应聘了,可心气儿还是比较高,骨子里放不下架子。经过职前培训,他们渐渐变得脚踏实地了。”

陈爱能说,明年公司的计划是再招收700名下岗职工和应届大学生,真正为社会减负。

快报记者 陈岚

【新闻链接】

2007年毕业生就业形势堪忧:2007年江苏省应届毕业生总数为35.5万人,比2006年增加6.8万人,加上外省江苏籍毕业生、外省生源到江苏就业以及往年未就业的毕业生,明年实际需要就业的高校毕业生预计超过40万人!据悉,南京于今年9月份首次对应届毕业生实施失业登记,到11月底,已有831名应届毕业生办理失业登记手续,领取《就业登记证》。

与此相对应的是,毕业生创业意识不足。据统计,国外毕业生创业的比例最高可达20%~30%。在我国,虽然毕业生创业人数逐年增加,但目前占毕业生总数的比例尚不足1%。

家乐乐 Home Mall
完整家居 快乐扮家

新年新装

实惠畅享

07年首场完整家居嘉年华——暨家乐乐·House365家具建材大型团购会邀您狂欢! 时间:07年元月1日下午13:30

友情提示:为保护消费者的权益,本次抵用券活动,凭券在成交价后直接抵用,无需循环购物,免除“囤”(券)的烦恼,发现问题请及时向服务台投诉。

第一乐章:
2007新年金色音乐鉴赏会
暨维也纳国际家具馆元月1日华美呈现
体验欧洲风情,赠见面好礼!

家具满2000送200元 活动时间:2006年12月29日起
凡活动期间在家乐乐定货,单笔消费满2000元在收银台付清全款即送200元现金券,以此类推多买多送,并可在家乐乐一楼收银台参加抽奖。

终极巨献抵用券 活动时间:2006年12月30日起
即日起购买灯饰、地板、瓷砖、卫浴、五金、橱柜等顾客可直接到家乐乐服务台领取抵用券,在最终成交价后直接抵用。购物后凭抵用券和购买凭证到一楼服务台参加抽奖,每人每天每个品类凭身份证仅限领用一张。
灯饰类:购吊灯满600抵200 地板类:满3000抵150
橱柜类:满5000抵200 瓷砖、卫浴、五金类:满2000抵100
移门、木门、衣柜:满3000抵200

第二乐章:5000豪礼扮新家
凡参加家具返现活动和抵用券活动的消费者在活动期间内均可凭购物凭证参加抽奖,每满1000元参加抽奖一次,多买多抽。

芝华仕、世纪藤木、柏森、诺华、域之高、蔓杰仕、富克拉、诗琴轩、布拉格公园、东升元旦盛大开业!

SHILIN 石林家居连锁
家乐乐广场

卡子门大街88号(麦德龙旁)
101、102、103、104、106、116、126、
14、27、86、316路,南金线到双龙街西站

客户服务热线 8697 6500
家装中心热线 8698 4959

<http://b580650.xici.net>
www.shilinCN.com



请见店堂公告