

顽强拼搏 在鹰城安居乐业

两个儿子为忙碌完的王安生送上热水



主题词

团圆

家庭情况

住址:市区诚朴路南段
成员:王安生夫妇
和两个儿子

未来愿景

父母身体健康
孩子好好学习

□本报记者 张骞/文 李英平/图

1月5日中午,王安生在自己的汽车美容店为一辆日产轩逸抛光,妻子王宁接两个儿子放学回到店里,为一家人做午饭。

学修车 既勤快又能吃苦

王安生是驻马店人,2011年来平顶山,当时23岁,已结婚生子。“我妈说打工不是长事儿,让我学个手艺。”他说。

经姐夫介绍,王安生到天惠车贸汽配城的一家汽车装饰店做学徒。回忆那一年,吃的苦记忆犹新。

在过道里喷漆,冬天的穿堂风冷入骨髓,腻子抹上就结冰了,十根手指冻裂化脓。“没有放过假,我累得直想哭。”王安生说。

姐姐心疼他,劝他别干了,再找个活儿。“我不愿意。都快学会了,不能放弃。再说,师傅也很照顾我,有啥技术都让我先学。”王安生说。

做老板 靠人品赢得客户

2016年3月,在跑了两年零活儿后,王安生的“小王汽车美容店”在天惠车贸汽配城开业,他从打工人成了老板,但老板不易做。

店里的主要业务是钣金、喷漆,但根本接不到活儿。“看人家忙,自己眼馋,忙点儿不怕,最怕的是没活儿干。”他说。

开店耗光了积蓄,店里的空调和钣金的整形机总共才3000多元,也得靠分期购买。为了养家,妻子不得不

买新房 成了新平顶山人

为了挣钱养家,王安生一家四口分居三地。让妻子早日摆脱打工之苦,把孩子接到平顶山上学,实现全家团圆,一直是他的梦想。

生意蒸蒸日上,让王安生有了买房的资本。2019年10月,他在市区诚朴路买了一套150多平方米的房子。这年秋季开学,妻子带着小儿子来到平顶山,

王安生今年32岁,他的店在市区建设路西段的天惠车贸汽配城。

他在平顶山奋斗了9年多,从两手空空,到拥有一家店、一辆车、一套房,把妻子和两个儿子接到身边,一家四口成了新平顶山人。

师傅照顾他,是因为他勤快。店里3个学徒数他最勤奋,早上店还没开门就来了。

他在婚后曾幸福地胖到90多公斤,做学徒那一年,瘦到65公斤左右。

学艺初成,他换了一家店继续学习兼打工,并摸索着学维修。从第三家打工地——东环路的一家汽修店出来后,王安生买了一辆摩托车跑零活儿,哪儿有活儿就跑哪儿。“常常是这家的腻子还没干,就跑那家去了。”他说。

妻子带着刚断奶的小儿子来到平顶山,在李庄租了一间房。养家的责任让他暗下决心:一定要开个店。

抛下孩子,去上海打工。

生意的转机,人品往往会起作用。王安生实在,收费也不高,像加玻璃水、防冻液,车门刮花抛光之类的小活儿,他干脆不收钱。

在生意场,人品好、手艺好、价格公道,很容易形成口碑,而回头客是最好的资源。有几个客户通过修车与他成了朋友,又给他介绍了很多客户。等到常联系的客户稳定到四五十位,他的生意也站稳了脚跟。

小儿子成了新鹰小学一年级的学生。

2020年秋季开学,大儿子也来平顶山上学,一家人终于大团圆。

从打工人到小老板,从驻马店人到新平顶山人,王安生感慨良多:在平顶山奋斗9年多,非常感谢平顶山朋友的帮助——学徒时的师傅,邻店的李老板,客户张飞、召举、虎哥。

两代接力 生意与爱心同行



孙昊(左一)一家人对新的一年充满了希望

主题词

爱心

家庭情况

住址:市区矿工路中段
佳田·紫金苑小区
成员:孙玉珉、唐秀芝夫妇
儿子孙昊、儿媳李豫川
和两个孩子

未来愿景

生意平稳
家庭和睦
家人康健

□本报记者 牛超/文 禹舸/图

1月6日中午,市区矿工路中段佳田·紫金苑小区,孙昊和父亲孙玉

珉坐在客厅里总结过去一年公司的经营状况,规划新年的发展。唐秀芝和儿媳李豫川在厨房忙着做午餐;孩子在屋里写作业。

自谋生路 下海经商

“两代‘接力’经营,才有了现在的规模。”孙玉珉说。孙玉珉今年68岁。1999年,他所在的市糖酒公司效益不好,员工纷纷自谋生路。孙玉珉就在五一一路开了一家烟酒店,零售食品、饮料和日用品。

“每天起早贪黑,一年下来也就挣个辛苦钱。”孙昊说,当时,他经常看到母亲半夜还在算账。

2002年,孙玉珉与别人合伙成

立了一家小型商贸公司,逐渐由零售转为批发。“代理过饮料、豆奶、奶粉……但因利润微薄,生意没啥起色,年销售额只有一二百万元。”孙玉珉说,这种情况一直持续到2008年。

孙昊今年41岁。据他回忆,他大学毕业在外闯荡了几年,2006年回到平顶山。“创业初期确实很艰难,货都是用架子车、三轮车送的,有时候还会收到假钱……”孙昊说。

转机突现 两代努力

2008年,对孙昊一家来说是难忘的一年。

这一年,母亲唐秀芝被查出患上乳腺癌,孙昊便辞了工作回家照顾母亲,同时帮父亲打理生意。

当年9月,国内暴发“三聚氰胺”奶粉事件,多家知名品牌奶粉受影响。他们代理的奶粉则在此次事件中“异军突起”,销售额开始暴涨。“我们当时库存的几十万元的奶粉两天之内销售一空。”孙昊说,也就是在这

一年,公司开始走上正轨。他也开始接管公司,负责市场销售,父亲则负责与厂家打交道。

随后几年,公司生意顺风顺水,销售额也逐年递增。孙昊开始有些“膨胀”,他不断代理各种品牌的商品。“到2014年,公司代理的品牌多达15个,摊子铺得太大,人员、资金都要跟上。”孙昊说,公司有些吃不消,他开始反省、“洗牌”,最终只保留了三个品牌的代理权。

生意红火 不忘公益

2017年,孙昊和他人又合伙开办了孕婴连锁店。

孙昊的妻子李豫川原是平煤神马医疗集团总医院儿科的大夫,2015年辞职开起了儿科专业诊所,因服务周到、待人诚恳,找她看病的人越来越多,现在又开起了综合门诊。

由于生意和妻子的职业都与孩子有关,所以生意有起色后,孙昊就开始参与公益活动。2014年5月,晚报开展“圆梦微心愿”活动,孙昊得知后,认领了宝丰县观音堂林站滴水崖村一名小女孩的“心愿”。不仅为她买了裙子,还送去了奶粉、面包等。当月26日,他又为市福利院捐赠了

价值20万元的奶粉。

2017年2月,他们为“爱之家孤残儿童寄养点”送去了奶粉、玩具等价值万余元的物品;联合晚报为鲁山县梁洼第五小学捐赠价值5000余元的体育器材……

与此同时,李豫川也积极参与爱心活动,经常到“爱之家孤残儿童寄养点”为孤残儿童义诊。

“孙子上小学四年级,孙女上幼儿园,我也到了颐养天年的时候,偶尔帮着接接孙子、孙女……”孙玉珉说,他对现在的生活很满足,偶尔也会了解一下公司的情况,提出一些建议。