

张春燕：从打工妹到商界精英

□记者 娄刚 文/图

1997年，张春燕抱着在平顶山市卫校读两年中专然后回去当个护士的想法，从信阳来到了平顶山，却没想到在平顶山扎了根。20多年后，她从一个打工妹变身为商界精英，并荣任新华区政协委员、新华区工商联副主席之职。这20多年间，是什么样的经历和命运造就了她属于自己的传奇？

■勤快可靠，亲戚带入行

3月29日，记者在佳田金伯利钻石文化体验馆见到了张春燕。短发、干练的她，尽显职场女强人的风采。初见给人以恰当的距离感，但实际上，和许多经历过底层打拼的成功人士一样，她身上有一种没把自己当回事儿的洒脱劲儿，说话接地气，还很率直。

张春燕在信阳商城县农村长大，听从家里的安排，女孩要有份稳定可靠的工作就好，所以早早地就上了卫校，想毕业后当一名护士。这在当时对她来说已经是比较不错的安排了。

读书期间，她每到周末会去在平顶山做珠宝生意的亲戚家借住两天，平时会帮着做做家务带带孩子，勤快劲儿特别招人喜欢，品行也很受信任。

1999年卫校毕业后，她到市第一人民医院短暂实习了一段时间。后来她跟着做珠宝生意的亲戚开始了从商之路。再后来亲戚把生意做到了深圳，张春燕也跟着去了深圳，虽然离家远，但是工资挺高，每月能拿1800元。

平顶山金伯利钻石的老板张志民和这位亲戚是朋友，有一次到深圳考察，见到了张春燕，有了给张春燕介绍对象的念头，不过小伙子在平顶山，俩人离得远没法见面。张春燕却说：“这有啥呢，你把他的电话给我，我给他打！”这种活泼外向的性格非常令人欣赏，张志民当场向她发出邀请：“如果你真来到了平顶山，欢迎到我店里工作。”

张春燕最终收获了爱情，和这个平顶山的小伙子走到了一起，来到平顶山安家，然后就去金伯利钻石做销售。“2003年6月1日开始上班，每月工资380元，这比我在深圳差远了。但当时就是想成家，过幸福安稳的家庭生活。”张春燕如实说道。

■热情如火，上班一个月当上店长

可能是性格，也可能是在深圳受到的熏陶，刚上班的她表现出不同于他人的职场风格。

当时金伯利钻石的店面在开源路，与菜市场距离不远，上班没几天张春燕发现，一些同事经常在上班时间脱岗到菜市场买菜，规则意识很强的她觉得这种现象不应该发生在上班的时候，于是她想了个办法——她住的地方附近正好有个菜市场，她就主动在上班路上给其他同事捎菜，这样大家就不用上班时间买菜了。

说到这里，记者笑问：“你这么爱操心，大家是什么反应？”她说道：“大家都很高兴啊！”

她的工作态度非常认真，老板在与不在永远都是一个样。老板在的时候，其他员工都躲躲得远远的，她却很自然地上前跟老板攀谈，并且就店里的经营问题大胆地提出自己的建议。

由于她待人热情坦诚，很受同事们信任，大家有心事都愿意找她倾诉。上班一个月后，原店长因病休假，她毫无异议地被老板任命为新店长。

■要不要坦诚，她曾经很纠结

抽奖和赠送活动是珠宝店常见的



图为张春燕在向客户介绍产品

促销和回馈手段，有段时间，一些不良商家在活动中做手脚欺骗消费者，影响很不好，很多人听到珠宝店搞“抽奖”、“赠送”都嗤之以鼻。这种不良风气让张春燕也经常面对来自顾客的信任危机。

比如他们店做的“买吊坠送链子”活动，赠送的链子有钯金和18K金两种，钯金的比重小，18K金的比重大，同样的重量钯金显得大，18K金显得小。很多顾客不懂，挑赠品的时候往往选粗大的钯金链子，这时候张春燕就会跟顾客提出自己的建议：“钯金链虽然体积大，但是柔韧性较差，而且和吊坠搭配起来显得喧宾夺主；18K金体积小，和吊坠很搭，且柔韧性和安全性较好。所以如何选赠品要根据自己的实际情况。”遗憾的是，大部分顾客听了她的话都觉得她是在误导自己挑便宜的，不愿意听她的话。

有一段张春燕为此很纠结：以后要不要跟顾客说实话呢？最后，她在心里对自己说：“不管别人怎么看我，我必须让自己做一个坦诚的人。”

前段时间，装修一新的佳田金伯利钻石文化体验馆又搞了一次赠礼活动，一位女顾客因购物手续没带齐在领赠品时被店员拒绝。得知情况后张春燕出来给对方道歉：虽然您的手续没带齐，但很显然您不可能来店里冒领，与其在手续这种小事上较真，我们更应该做的是简化流程，让顾客感到方便和舒服。然后把赠品给了女顾客，另外又附送一件伴手礼。这位女顾客也很爽快，感动之余把这两件礼品又回送给了张春燕，并约她一起吃了顿饭。

■心怀感恩，学习不止

2014年，张春燕被任命为上海金伯利钻石平顶山区域总经理，负责平顶山市各县(市、区)包括登封在内的18家金伯利钻石店的经营管理工作。这么重

的担子，她是怎么挑起来的呢？张春燕说：“我这一路以来都很幸运，我很感恩遇到了我们的老板，更幸运的是我来到金伯利钻石这个平台，老板教会了我怎么提升自己的格局去服务于顾客，而不是浮于表面的只是做好珠宝产品销售而已。平台让我获得了更多充盈和展示自己能力的机会。责任越大，能力就要与之匹配，特别感恩公司的信任，这让我觉得心里永远都有一股热乎的冲劲儿，再重的担子我都愿意担。”

她说：“工作中不懂就问，我这个人学习能力不强，但是持续学习的能力很强。”

记得刚入职金伯利的时候，她就开始思考：“一枚钻戒一万多元，顾客为啥要花这么多钱买一枚小小的钻戒呢？”后来根据自己的思考和工作经验，她总结出了“购买金伯利钻石的十大理由”用以指导销售工作，后来被店里印成手册供全体员工学习。

和领导同事交流，每当对方的真知灼见让她受到启发，她都会追问：“你是怎么有这种想法的？这种想法是什么时候产生的？”谈到双方拿不准的话题，她习惯立即打开手机搜索答案，尽快搞明白。求知欲旺盛，像孩子一样爱问问题甚至是“白痴”问题，是她的一大特点。

2017年，樊登读书会刚进入平顶山的时候，她为自己和50名员工购买了会员，成为平顶山第一个团体会员，她每天听课，至今已连续听课一千多讲。

以本公司和区工商联为平台，近年她到上海、重庆、厦门等地，参加了《盈利模式》《六星级心态》《境界》《九型人格》等高级管理课程的学习，对商业逻辑的理解更加全面和深刻，她最新的朋友圈文字是：“不断地在未知领域中探索是一件很有意思的事情！学会与时间赛跑，即使成为不了勇士也能披上铠甲。”

朱先生

想给儿子买婚房

想买房请打18837579995

□记者 娄刚

本报讯 近日，市民朱先生给平顶山日报社房地产工作室“按需荐房”栏目打电话，说“要给儿子买婚房”，请工作人员为他荐房，工作人员为他推荐了几处新楼盘。

朱先生是企业退休人员，儿子已经参加工作，现正在谈恋爱，按照老辈人的思想，朱先生想给儿子准备一套婚房。朱先生虽然并不是特别有钱，但还是希望在能力所及的范围内，给儿子买一套好房子，为下一代将来的生活带来更多便利。这套房子所在的小区应该有较好的配套设施和周边资源，如绿化率、健身场所、幼儿园、学校、生活区等，另外还要靠近儿子的工作单位。

根据朱先生的需求，工作人员为他推荐了恒大珺睿府、银基誉府、中骏世界城等楼盘，这几处楼盘地处新、老城区交接处，交通便利，是新兴的城市聚居区，很受年轻人的欢迎。

平顶山日报社房地产工作室与本地房企有长期合作关系，手中握有大量楼盘信息，工作人员不仅可以帮忙选房，还可以帮你以最优惠的价格购房。平顶山日报社房地产工作室推荐的都是五证齐全、可以放心购买的楼盘。拨打热线电话18837579995，说出你的买房需求，我们为你推荐房源，帮你省心省力又省钱。

你的买房需求 我们帮你对接

热线电话：18837579995

住房公积金贷款逾期会影响征信

□记者 娄刚

本报讯 申请了住房公积金贷款的小伙伴，贷款发放后千万别忘记按时还贷。近日，据市住房公积金管理中心工作人员介绍，如果住房公积金贷款发生逾期，不仅有罚息，而且会影响个人征信。

据了解，住房公积金贷款若未按时足额还款，未扣收的贷款本金转为逾期贷款，罚息利率为在借款合同载明的贷款利率水平上加收50%，借款人须按《借款担保合同》约定承担逾期违约责任。

逾期3个月(含)以上或累计6个月(含)以上，公积金中心和受托银行有权停止支付贷款资金或者提前收回全部贷款本息；拒不履行还款义务的，公积金中心可根据有关规定将借款人、单位和个人依法向社会公开并纳入征信系统，实施相应惩戒监管措施。

其实，很多申请人发生逾期都是无心之失，如果想减少失误，借款人应当提前将每月应还贷款本息存入约定的还款账户，以备银行扣划；也可签订《委托按月提取住房公积金归还个人住房公积金贷款协议书》，委托管理中心提取本人及其配偶的住房公积金账户余额用于偿还贷款本息。