

◆做好“一收一保”

创业者翟玉俊夫妇 从一间窗帘店到装饰一体化

□记者 陶登肖 通讯员 金慧新

从一个小小的窗帘店起家,发展成为一家美居软装集成中心;从卖卷帘到做一站式全案整装;翟玉俊夫妇创立的山西美饰居装饰有限公司历经多次升级之后,找到了新赛道——旧房全屋改造,并在这个领域崭露头角。

谈起创业,翟玉俊说:“创业之路,没有后退可言,一路都在‘打怪’升级!在创业者身上,永远都流淌着一种创业精神:突破舒适圈的创新力,说干就干的行动力,和永远在路上的斗志和初心。”

白手起家 在困境中拓开创业之路

1992年,翟玉俊与李武生成家,婚后育有两子。为让孩子接受到更好的教育和给父母的晚年生活提供保障,夫妇俩决定外出谋生创业。于是,翟玉俊夫妇带着种地收入的8500元,以及一辆三轮车、一床被子、一个铁炉,怀揣着对美好生活的向往,开启创业之路。

“刚到运城,谁也不认识,连落脚的地方都没有。揣着8500元,也不敢随意使用。我爱人就找了个蹬三轮的工作维持日常开支。”翟玉俊说,她在出租房里加工窗帘,寻找创业机会。

然而,本计划用于创业的8500元被朋友紧急借走,因对方经济困难无力偿还,两人从“准创业者”沦为“穷光蛋”。

在困境面前不逃避,翟玉俊提议去天津打饼子谋生。买好火车票,准备出发。最终,考虑到父母年龄大、孩子还太小,翟玉俊就放弃了这一想法。

身无分文的日子里,两个人走遍运城街头巷尾,寻找一切可能的创业机会。终于,在一位朋友的仗义相助下,他们借到1.8万元,在当时的黄河市场租下了一间按月出租的门面。没有启动资金进货,翟玉俊来到批发门店半赔半付20套窗帘样品。就这样,2001年8月,“美居窗帘布艺”开业了。

创业初期的艰辛超乎想象。为降低成本,夫妇俩开启了“双城奔波”模式,广州选布料、浙江挑花色,往返皆住火车站候车室,饿了就泡一碗方便面充饥。那些年,他们见过凌晨3点纺织市场未开的大



◀介绍窗帘布艺

门,蹲过浙江火车站的水泥地,为了省下住宿费,常常在候车室的长椅上和衣而眠。

这份近乎偏执的坚持终于迎来转机。2005年,随着房地产市场的初步兴起,窗帘行业迎来发展机遇。翟玉俊敏锐捕捉到消费者对窗帘花色与品质的需求升级,她每月往返于运城与浙江之间,精选时尚布料,推出“一周一新款”的营销策略,严把质量关,从布料检测到加工工艺全程把控,甚至自学窗帘色彩搭配设计,为客户提供“免费测量+免费设计”的增值服务。凭借“花样多、质量好、服务优”的口碑,小店月营业额逐步攀升,在运城窗帘市场站稳了脚跟,并与中品布艺基地的多个优秀厂家达成战略合作,在2019年正式入驻红星美凯龙商场,完成了从“市场小店”到“品牌商户”的蜕变,迎来美居软装转型高定时。

创新突围 在变革中引领行业风向

当时间的指针指向2020年,传统窗帘零售模式遭遇冲击,消费者需求从单一的窗帘购买,转向全屋软装。在行业洗牌的关键节点,翟玉俊与李武生果断提出“从窗帘销售到全案整装”的战略转型。

“市场唯一不变的就是变化。”翟玉俊

说,夫妻俩迅速分工:她担任“市场先锋”,频繁往返于广州、浙江等地,考察前沿的软装设计理念与整装模式;丈夫坐镇公司,带领销售团队重构客户服务体系。

考察过程中,翟玉俊发现,一线城市流行的“一站式软装服务”模式尚未在全国普及,这让她看到了巨大的市场空白。回到运城后,夫妇俩立即启动“美居软装集成中心”的筹备工作,从品牌升级、团队组建到供应链整合,开展了一场轰轰烈烈的“二次创业”。

2020年8月,运城市北城美居软装集成中心正式成立。该中心打破传统窗帘店的单一销售模式,创新性推出“全案整装运行体系”:从软装搭配到墙面装饰、灯光设计的整体规划,为客户提供“量房-设计-选材-安装”的一站式服务。

为了确保设计的专业性,翟玉俊高薪聘请深圳软装设计师组建团队,根据客户的生活习惯与审美偏好,推出“私人定制”服务。同时,翟玉俊深入供应链上游,与广州、浙江等地的布料、成品、厂商建立直采合作,在保证品质的前提下降低成本,让高端软装服务走进普通家庭。

创新模式迅速激活市场。短短一年时间,该中心签约客户超过预期数量,其独创的“专业化全案软装和定制技术整装输出”服务体系,获得新老客户及行业的高度认可。

转型跨越 在拓展中绘就多元蓝图

当窗帘业务进入稳定发展期,翟玉俊夫妇的目光又投向更广阔的市场。

“窗帘只是家居的一角,我们要为客户打造完整的居住体验服务,赋能美好生活。”翟玉俊说,他们瞄准老旧小区改造市场,向“建筑装饰一体化服务”延伸,成立山西美饰居装饰有限公司。

运城存量老旧小区众多,居民改善居住条件的需求迫切。翟玉俊认为,这是继新房装饰之后的又一广阔市场。

2022年,夫妇俩成立“美居建筑装饰一体化施工队”,从最初的3名工人,逐步吸纳专业水电工、泥瓦匠、设计师,组建起一支15人的专业团队。业务范围从单纯的软装设计,拓展到房屋整体改造,涵盖土建工程、水电暖改造、墙体加固、空间重构等全流程服务,形成“设计-施工-软装”的闭环生态。

在改造过程中,团队秉持“适老化、智能化、个性化”的设计理念,针对不同家庭需求推出定制方案,比如为有老人的家庭设置防滑地面、无障碍通道与紧急呼叫系统;为儿童房配备环保材料、趣味储物空间、安全防护设施;为年轻家庭打造开放式厨房、智能家居系统等潮流设计。

目前,团队已完成多户老旧小区改造项目。其中,盐湖区鸿运四巷旧房整改、禹香苑小区、北城印象小区等改造案例,成为区域内的“样板工程”,吸引异地同行来运城学习效仿。

值得一提的是,家族传承的力量正在为美居各个公司注入新的活力。翟玉俊与李武生的两个儿子——李耀忠与李跃增,先后加入设计施工团队,从基层成长。拥有建筑、装饰、工程专业知识的李耀忠,负责改造项目的技术把控,引入BIM三维建模技术,让客户提前“看见”未来的家;曾在一线城市从事智能软装全案的李跃增,则引入前沿技术,为公司的软装创新发展注入新鲜血液。

站在新的历史起点,美居公司的各个团队正朝着更高的目标迈进。2025年,他们计划进一步扩大市场份额;同时,筹备建立软装设计培训基地,成立美学设计公司、教育公司,为行业培养专业性人才,推动运城家居产业的整体升级。

永济市零工市场 举办第一期文秘培训班

运城晚报讯 “提笔没思路”“字数总不够”“行业认知模糊”……近日,在永济市零工市场首期文秘培训班的互动环节,学员们争先恐后地向讲师抛出职场困惑。这场别开生面的培训,标志着当地就业服务从传统工种向专业化岗位培训的重要转型。

据悉,永济市零工市场针对用人单位专业文秘缺口与高校毕业生就业难的双重困境,突破月嫂、普工等常规培训范畴,创新

推出办公室文秘专项培养计划。首期培训吸引20余名择业青年参与,通过“理论+实训”的模式,系统讲授公文写作、会议筹办等职场必备技能,帮助学员快速适应文秘岗位需求。

“每节课都是干货!”28岁的择业青年谢小玉兴奋地展示培训笔记。她目前待业,觉得文秘培训既新颖,又有发展前景。“我学到了很多文秘工作相关知识和经验,老师每堂课都会布置作

业,将理论与实操相结合,提高了课堂参与度和学习效果。”她补充道,自己对未来就业很有信心。

“我们正建立零工市场+技能培训+推荐就业的全链条服务,将持续推出免费文秘培训课程,并拓展更多职业技能培训,不断为零工经济注入高质量就业新动能,助力更多求职者实现稳定就业。”永济市零工市场负责人介绍。(史峰峰 张巍)

盐湖区吉祥社区

暖心守护走失青少年

运城晚报讯(记者 范楚乔)近日,在盐湖区东城街道吉祥社区热心居民和网格员的暖心接力下,将一名走失青少年安全交给民警,让“守望相助”的美好风尚在社区每一个角落流淌。

据悉,该社区建设银行家属院门房师傅在凌晨时分,发现一名青少年在门口徘徊,便将其带到门房中询问情况。由于没有从这名青少年口中得到有效信息,门房师傅就安排其在门房中休息。天亮之后,网格员王平赶到后,继续和青少年沟通,发现其存在语言障碍,沟通困难。

于是,王平拨打了报警电话并在旁耐心陪伴。民警赶到后,众人详细说明情况,将少年安全交接。看着警车远去,大家才放下心来,继续投入日常的生活和工作。