

商海搏击历尽艰辛 不懈进取缔造神话

——记商丘金榜集团董事长王文

文/图 本报记者 王正阳 实习生 沈伽洛

■核心提示

在商丘，海尔商丘旗舰店、金榜电器、橙子电器、百盛电器这些知名的家电商家家喻户晓。如果再加上新开业的综合性大型卖场——华文购物广场与它们集结在一起，这些，足以占据整个商丘零售业的半壁江山。而殊不知，这些企业都是由一个背后推手在经营管理。他，就是这个故事的主人公，商丘金榜集团董事长王文。

从下岗职工到企业老总，从开渔具店的小商人到集团公司的大老板。王文的故事，是一本创业史，是一部致富经，也是一个令人惊叹的神话。

从开始到现在，他一直在向心中那座灯塔的方向奔跑着；从开始到现在，他一直没有卸下自己的梦想努力前行；从开始到现在，他都像一个普通人一样还在不断地将理想付诸于实践。一个人从农村来到城市，王文信心坚定，不畏艰险，迎难而上，终于完成了一个人人生中最华丽的转身。

■人物档案



王文，商丘市金榜电器有限公司董事长兼总经理，企业法人代表，1994年毕业于商丘职业技术学院(原技术学校)；1995年参加工作单位商丘市卷烟厂；1997年起经营商丘第一个海尔专卖店；2003年创建商丘市金榜电器有限公司；自2008年3月至今任商丘市睢阳区政协委员；自2008年3月至今任睢阳区工商联党委委员；自2008年8月至今任商丘市商会常务副会长；自2009年3月至今任中共商丘市工商联常委委员；自2009年4月至今任商丘市睢阳区古宋乡常路口村村委会书记兼村主任；自2009年至今王文个人先后捐资助学及自建公路八十多万元，先后被评为“睢阳区先进个人”。2011年2月王文被政协商丘市睢阳区评为“十佳政协”委员称号。2011年2月王文被中共新城办事处评为：“2010年度招商引资”先进个人荣誉称号。2011年2月王文被中共睢阳区委、区政府评为首届“十大改革风云人物”，并在《河南经济报》上发表表彰。2011年5月4日王文被中共商丘市委、市政府评为第九届“十大杰出青年”荣誉称号。



王文陪同市领导参观华文购物广场

长风破浪会有时

1973年1月，王文出生在商丘市睢阳区古宋办事处常路口村一个普普通通的农民家庭里。作为一名土生土长的农村汉子，凭着自己的聪明好学，1994年王文毕业于商丘职业技术学院(原技术学校)，随后就被分配到商丘市卷烟厂参加工作。本以为就要这样度过一生，可没有想到的是，工作刚刚满一年，王文就“不幸”下岗了。

正值年富力强，凭白无故就丢了铁饭碗，王文很不甘心。有句话这样说，不想当将军的士兵不是好士兵。这对于20多岁的王文更是深有感触。为了不把所学的知识荒废，于是，他便和许多对未来充满无限憧憬的年轻人一样，背起简单的行囊，来到商丘市区内闯荡。尽管那时候的他还稚气未脱，但他却已经有成熟的抱负。王文心底暗暗告诫自己：“我不怕苦也不怕

累，只要学到技术、得到经验就是最大的收获了，有朝一日，我一定要拥有属于我自己的企业”。

值得一提的是，为人豪爽、爱交朋友是王文性格的一大特点。然而，也正因为这个优点，让王文掘出了人生中的第一桶金。

来到商丘市区后，王文先是在市区里开了一家小渔具店。虽然店面不大，但是店内总是人来人往，不少前来买东西的顾客也跟他成为了朋友。此时的他也在寻找和等待机会。皇天不负有心人。终于有一天，郑州有一位姓马的朋友给他带来了一个改变他一生的信息。

这位马先生当时在海尔集团做业务。在谈话当中，他便无意讲起了海尔老总张瑞敏拿铁锤砸冰箱的故事。随后，这个马姓朋友又拿来了一份关于海尔集团的企业文化介

绍到渔具商店里。之前，王文也看过几个企业的理念，但海尔企业文化“顾客永远是对的”、“真诚直到永远”的企业理念却深深吸引了他。做生意当如是。这些理念在王文的脑海里不停地徘徊，不停地闪烁，不停地迸发，甚至在睡梦中他都在不停盘算着。在当时，家电对于大多平常家庭来讲都是被划为奢侈品的行列里的，王文则认定这些东西在未来的价值是不可估量不可小觑的。他坚信，在社会的发展中百姓生活水平达到一定程度后，就会情不自禁的寻求物质上的享受，这样物质需求也会随之逐渐提高，比如买一件称心如意的家电。

终于，在经过几次辗转反侧的徘徊思考后，在几个朋友的帮助下，1997年王文和海尔集团签下了商丘市的海尔电器总代理，迈出了他的电器王国第一步。

执著携梦望高飞

当时，王文开第一家专卖店的时候，也是怀着一种摸着石头过河的心态过来的。

因为在整个商丘他是第一家，作为第一个吃螃蟹的人，他不知道这个路到底该怎么走，前面又是什么样的一片天，只能是在摸索中前进。而且，那时的家电行情与现在的完全不一样。在当时，如果你想要买家电，就像现在买车一样，有需要的话就要先去商店订货，商家会在确定你购买后才能发货。虽说王文已经是海尔电器商丘总代理，但是受当时经济和销售条件的制约，为了减少许多不必要的开支，接货送货都是他一个人干。寒冬腊月里，他的手被冻得裂开口子；炎夏酷暑中，他满身的汗水，雨水般滚落，在销售伪劣商品

赚取暴利的情况下，他出淤泥而不染，坚守着心中的信念，当别人都在价格上投机取巧的时候，他只是凭着良心坚持着自己的经营理念。

王文始终把“顾客就是上帝”这句话深深地刻在心里用在身上。他想，只要顾客愿意到他那里挑选商品，就是对他最大的支持，就是相信他，因此只要有需求，很多顾客都愿意到王文的店里挑选商品。虽然辛辛苦苦劳碌了一年所得到的并不多，但是在梦想的驱使下，无论寒冬酷暑，他依旧依靠着自己内心的那份执着不停地努力着，不懈地奋斗着，不断地坚持着。

刚开始做海尔的时候，只是一些制冷产品，如冰箱和空调，像电视机、洗衣机这些更能满足生活所需的产品都没有。不仅做的很

艰难，销量也很少。直到2002年之后，随着国家经济日新月异的发展，对家电行业也是一种洗礼。不仅在技术和质量上有了新的突破，在百姓需求和销量上也有了空前的改善。

与此同时，消费者对电器行业的要求随之改变地更高了，竞争的火焰渐渐燃起并随之激烈，顾客对服务的要求也随之提高了很多。在现实的推促下，王文也在慢慢地走了出去，在经营海尔专卖店的过程中，他又认识了许多商界的朋友，开阔了眼界。本着“真诚到永远”的海尔服务理念，随市场经济体制地不断改善，总结几年的电器销售总量，王文似乎看到了家电行业美好的前景，看到了成功就在不远处安静地等待着他。

直挂云帆济沧海

就在这样的环境下，在这种思想的驱使下，2003年王文在商丘的第一个电器王国——金榜电器有限公司诞生了。金榜电器是一家大型电器商场，经营面积3600平方米，地处我市凯旋南路东处(原小铁路)，公司占地36亩，主要经营国内外各品牌彩电、冰箱、洗衣机、空调、热水器、厨卫、小家电等家用电器及商用机，是售前、售中、售后于一体的专业电器服务企业。这样一来，王文就为顾客挑选家电品牌以及服务提供了更好的环境，更多的选择，直到顾客满意，也真正的做到“让顾客高兴而来，满意而归”的服务理念和销售要求。由于是第一次大规模经营电器，王文也是一边来

经营自己的商场，一边在探索和不断地总结以前经营经验的基础上，大胆创新，敢于超越。

王文的家电卖场一向都是重合同，重信誉，重服务，坚持以“以质量求生存，以信誉求发展”“顾客永远是对的”“真情服务到永远”等深入人心的服务宗旨，赢得消费者的信赖和支持。“金杯银杯不如老百姓的口碑”也是海尔电器卖场的人员总挂在嘴边的理念。因此王文的电器商场从一年的几十万，到第三年时的一年一千多万，再后来逐渐发展到一年几千万，现在整个商丘地区都可以卖到一两个亿的规模。金榜电器在2010年度被睢阳区委区政府评为“建设新农村”先

进工作单位，得到了各级领导的一致好评和赞誉。这些佳绩虽有市场和发展的原因，但王文经营的思想理念和他的执着的坚持是不可分割的。

随后，继金榜电器之后，2010年橙子电器、百盛电器、顺海电器等6家上千平方米的家电卖场。百盛电器实力雄厚，拥有高素质专业的管理团队，以先进的顾客管理系统，让每位客户享受到一次购物终身服务的承诺。公司配有货车用于服务顾客。致力于打造诚信与奉献的企业文化与企业精神。而顺海电器是青岛海尔集团授权在河南境内唯一一家海尔全国旗舰店，经营面积2600多平方米，是目前国内最大的海尔专营店。

多种经营创多赢

2009年的国际金融危机曾经让王文愁眉苦脸，他也曾反复的盘算着该如何应对这场“恶战”。但是，天无绝人之路，国家政策给了他更加健康成长的保障。家电下乡政策犹如一剂“催化剂”，极大地撬动了农村市场，激活了农村消费。通过家电下乡，企业获得了市场、农民得到了实惠、政府赢得了民心、国家扩大了内需，实现了多赢。

王文说：“近几年城市消费逐渐饱和，目前消费的主力军来自农村，这给国家的

宏观调控政策是密不可分的，家电下乡和以旧换新的惠农补贴，更加促进了农村消费，你买家电国家补贴，这对家电行业来说又是一次春天。没有想到，在金融危机风暴中，我不但没有遭受损失，反而比往年的销售收入提高了一半。”而且面对危机，王文更多的是了一份淡然：“企业如果没有压力的话就没有动力，从我开始创业经营到现在，我每天都在给自己寻找一种压力，给企业寻找一种新的发展方向，如果没有这种动力，没有这种压力，不可能走

到今天。”

“人无我有、人有我优、人优我新”，在讲质量、重信誉的基础上，在市场环境下永远快人一步、先人一拍是王文经商的一大法宝。受国家政策的恩惠，被老百姓所信赖，让王文有机会，有能力，更有胆量的迈出了打造为老百姓提供从衣食住行，家具家电，生活日常用品，本着物美价廉，品种齐全，一次性购物的“华文购物广场”。华文购物广场总建筑面积2万平方米，其中一楼经营名品百货，二、三四精品超市，五楼电器卖场。

主要经营服装百货、家用电器、生鲜食品、各类副食品、日用杂品、家用纺织、文化体育用品等，商品达上万种，共设14部电梯，垂直与水平通道流畅便捷，为商丘市提供了国内先进，商丘一流的中、高档消费娱乐场所。华文地处商丘市直黄金地带，贯通睢阳、梁园两区的必经之地，是商家的首选商业用地及零售商场，位于凯旋路与文化路交汇处西南角原商业银行综合楼。是睢阳区重点工程及亮点工程，是商丘市的民心工程，同时也是集酒店、餐饮、百货、家电、家具等3万多种商品为一体的大型综合性商场。正如王文所说：“我们公司要提供从你的衣食住行，家具家电，生活日常用品，本着物美价廉，品种齐全，一次性购物。能给大家解决一些生活中的小困难，是我认为我最大的成功。”华文的成功开业和宣传口号是：“华文购物广场，购物者的天堂”也证明了他所对顾客许下的诺言。王文勇于开拓，不断挑战，用自己的韧劲和执着坚持着等待着梦想的实现，真正的打造出了商丘零售新航母。

接下来，蓄势待发的汽车业和物流业也都没有“逃过”王文的慧眼。据了解，王文旗下的奥迪汽车4S店在进一步的洽谈之中，海尔物流中心也已经到了协商签订阶段。

富贵不忘报乡恩

富贵不忘报乡恩，邀月还是故乡明。王文的企业做大了，但他并没有忘记生他养他的家乡，没有忘记那里曾经与他同出同人的伙伴。虽然不能每次都是雪中送炭，但他也是尽自己的能力帮助别人，同时，慈善也成了这些年来王文的一个习惯。王文以个人的名义出资60余万元，整修了家乡5公里长的村路；接着又拿出10万元，为村小学添置了新的桌椅，并资助贫困学生，为家乡的教育事业尽到自己的一点微薄之力。他还为本村60岁以上的老人每人每年捐助200元现金，向青海玉树灾区捐款3万元，向消防官兵捐款捐助5万多元。许多人为王文做的事情所感动，但王文却说：“我认为钱花到这些事情上面，是为老百姓办些实事，解决一些生活中实际的困难，人活着就要承担各种社会责任，这是做人的基本原则”。两年里，王文先后拿出100余万元用于全村建设。为了丰富群众的文化生活，他着手组建了常路口村腰鼓队，又将村中的两个大坑一个硬化修建成了游泳池，另一个填平建起了村文化大院。

送人玫瑰手留余香，给人温暖也是自身的幸福。几年来，王文用自己内心的灯盏给需要帮助的人送去了温暖。这是他对生活的一种感恩，也是一位善良人送给自己的礼物。

尽管王文的职务在变、部门在变，所应对的客户和市场也在变，但是他鲜明的个性和早已练就的吃苦耐劳、诚实守信、敢于创新的本质精神始终未变。他抓住了市场潜在的商机，以一个小规模的经营，发展到远远超过同行的水平。王文说，这一路走来，虽说有过太多的艰辛，但毕竟锻炼了自己，对市场及管理等等有了比较系统、全面的认识，也在一天天促使自己试图开拓更大的事业。

凭着这种坚忍不拔的创业理念，王文从一名下岗职工，到渔具经销商，从海尔商丘总代理，到今天的以金榜电器集团为中心的多元化经营的民营企业家，一步步凭着吃苦耐劳的创业精神，不断开拓着他的事业版图，完成了从“小草”到“大树”的嬗变，撑起了梦想的一片天。时势造就了王文这样的能人，他没有背景，他没有靠山，他的命运完全自己掌握。秉承“以人为本”的人性化管理方式，以最具竞争力的业态、强大的专业团队，以“创造新生活、倡导新消费”为经营理念，以“诚信到永远”的服务宗旨，以“一流的环境、一流的服务”集聚上万种品类，王文正带领着他的集团公司满足商丘市区及周边区域人民日益增长的文化与物质消费需求，为商丘经济发展做出应有的贡献！

正如他所言：“大平台将提供更多的岗位，更多人的参与，使求职者实现梦想”。没有不赚钱的产业，只有不赚钱的企业。从王文身上，我们看到了不怕吃苦、勇于开拓的拼搏精神和敏锐捕捉市场机遇、大胆参与竞争的创业气魄。他说：“这是一个个人成长的必经阶段，跨过这个阶段，人生将更加精彩！”



王文资助贫困生



公司组织员工到敬老院慰问