



张军· 梦想一定要有,万一实现了呢

“

梦想一定要有,万一实现了呢!

年轻就要不怕苦、不怕累,就算经历再多的困难,也不要放弃。

不管是交朋友还是做生意,换位思考最重要。

不要只看到眼前的利益,更要把目光放长远。

成功没有秘诀,困难总会被克服。

”

郑漂岁月:3年

人物标签:郑州苗医生专业祛痘连锁机构总经理

2005年,还在杭州开出租车的张军跟朋友说了一句话:“梦想一定要有,万一实现了呢!”当时张军还不知道,几年后马云也说了同样的话。开过豆浆店、做过纺织厂、干过工程,陪过钱、上过当、再从头开始。面对人生起起伏伏,他没有放弃,而是用事实一次次证明:他行!几年前,张军在郑州建立起自己的祛痘王国,大获成功,在外漂泊多年的他,还是回到了郑州,成了一名“郑漂”。郑报融媒记者 叶霖 实习生 唐丹 文/图

荆棘载途,也要义无反顾

2000年,张军到郑州后,发现周口老家豆浆市场是个空白,于是便在周口卖起了豆浆。“开始自己推着三轮车去卖。”张军讲述自己当年白手起家的历程,之后生意越做越大,成了小有名气的豆浆连锁品牌。比较可惜的是,因为各种原因,张军并没有把早餐行业继续做下去。

2005年,张军“漂”到杭州开出租车。当时,他的出租车每天都会经过马云住的小区。

在杭州期间,老家有个朋友一直想让张军投资在老家做纱厂。最终,在朋友的怂恿下,2011年,他和朋友每人投了70多万元在老家经营纱厂。“纱厂的主要

经营交给了朋友,我杭州的出租车没有卖,只是杭州、周口两头跑。”

然而,这样的日子只维持了一年。一年后,纱厂因经营不善,亏损倒闭,全部设备、物资卖完,只剩几万块,6年开出租车挣的钱全部赔光,张军在得知消息的那一晚,蒙着被子哭了一夜。

血本无归的张军并没有沮丧,2012年,他再次向朋友借钱买了一辆大车开始做起了工程建设项目。通过个人的努力,在这一年间,张军又挣到一笔不小的数目。受当时的大环境影响,张军通过担保公司把这些钱借给别人,可以获得一些利息,但不久被告知,这些钱又打了水漂。

从头开始,建立“祛痘王国”

岁月更迭,经历了起起伏伏的张军,每次都凭着自己的毅力重新站了起来,这次也不例外。“年轻就要不怕苦、不怕累,就算经历再多的困难,也不要放弃。”张军说道。他想到了自己曾经在杭州时说过的话,重拾信心后,最终把方向定在了省会郑州。用张军的话说就是:回家了。

2015年,通过一位朋友介绍,张军了解到了祛痘行业。通过明察暗访,确实看到疗效,张军觉得这个项目可以做。于是第一家店就开在金水路未来路“黄金地段”。

曾经有位郑大学生被痘痘问题困扰,在张军店里做过一段时间后,看到了效果,却因没有钱继续做而哭泣。这一幕恰巧被张军看到,他决定免费帮助这个孩子,最后痘痘得到了根治,这个孩子的姐姐也帮他付了一部分钱,同时,还给张军送去了锦旗。张军说:“这样的故事我做了很多。”

7个月后,第二家分店开始营业,之后,张军用两年时间在郑州开了6家分店。不久前,张军还注册了郑州秋晓生活服务有限公司。他说,要把目光放长远,看清市场需求,不仅做祛痘、祛斑,还做所有“面子问题”的相关项目。

“先做人,再做事”

“从不诋毁任何同行。”3年的时间里,依靠良好的口碑,张军的祛痘店累积了2000多位会员。他说,郑州目前的祛痘店有千家居,但他从来不用卑劣的手段攻击同行,而是用服务、效果赢得顾客信任。

说到经营上的诀窍,其实很简单,就是张军一直秉承的三驾马车——“服务、卫生、技术”。张军说,把根基扎好,让每一位顾客都能享受到好的服务,“其实就是把最基础的东西做好,不做那些华而不实的東西”。

“不管是交朋友还是做生意,换位思考最重要。”张军说,他从不让员工把顾

客当上帝,而是把顾客当朋友,发自内心地为他们着想,“不管是外卖人员还是环卫人员,只要来到店里,就为他们送上一杯热水。得知店里的顾客过生日,每一位员工都会真诚送上祝福”。其实,医美行业的纠纷很多,但就是凭借着这种真诚的服务,3年来,他的店一直保持着“零投诉”的纪录。

对于想创业的年轻人,张军建议,不要只看到眼前的利益,更要把目光放长远,“成功没有秘诀,困难总会被克服。首先,把基础做好,做精;其次,懂得换位思考,多为别人考虑;最后,先做人,再做事”。