

“金正珠宝大厦”杯南阳十大财智女性火爆评选

吹尽狂沙始到金

——访金正珠宝公司董事长华文海

本报记者 马庆科

成立于1991年的金正珠宝公司，一直秉承“宁失万两金，不负顾客心”的宗旨，靠诚信、品牌、服务，不但在南阳市场赢得了良好口碑，而且也奠定了其在豫西南珠宝行业的龙头企业地位。

即使身处逆市，金正也依旧锐意进取。公司董事长华文海说，今日的金正正大刀阔斧地触网电商，其旗下电子商务品牌盛世贵族旗舰店已同时在淘宝网、天猫商城和京东商城上线；而在远期目标里，金正也将整合上市的规划写进蓝图。

华文海说，每个企业家都有梦想，就是希望自己的品牌能够延续下去，这个无关企业规模的大小，也无关品牌建立时间的长短。金正也一样，他的梦想是希望自己的企业能成为百年企业，金正珠宝的金店成为百年金店，也希望金正珠宝能成为全国知名品牌，甚至走向世界，和国际品牌在同一个舞台上竞争共舞。

基于此，金正不但于2014年打造了中原婚嫁文化博物馆，而且做出了差异化产品经营的道路，决定从产品营销转化为情感营销、文化营销。产品以文化为内涵，而文化则以产品为载体，两相融合来做婚嫁产业，包括恋爱产品、订婚产品、结婚纪念产品等。

近年来，金正公司独家开发设计专利产品数千套，在个性化首饰订制领域，已为3961对新人制作了订婚首饰，为395对夫妇订制了结婚10周年、20周年首饰，为96对结婚50周年的金婚夫妇订



金正珠宝大厦效果图

制了金婚首饰，所有这些订制首饰都是全球独一无二的，很有纪念意义和收藏价值，得到了消费者的广泛认可，在国内处领先地位。

除了上述的恋爱、订婚、结婚纪念产品外，公司在礼品，尤其是金银礼品、金银饰品个性化订制方面，也开发出了金砖、金月饼、纯银茶具等系列用品。另外，公司近年来还致力于开发新型钻石，如水

滴形钻石、彩色钻石等系列款式精美的钻石，因为这些在国内做得都比较早，因此也是比较成功的，这也是公司的一个特色和亮点，能够满足客户的个性化需求。

位于市区新华路与仲景路交叉口附近的金正珠宝大厦，以东方元素的时尚表达理念，从大红“囍”字高挂到佩戴结婚戒指瞬间，将中国古典元素与现代时

尚巧妙结合，在厚重历史沉淀中，凸显灵动时尚，带给人们以梦幻、幸福、吉祥的美妙感觉。其中的婚嫁文化博物馆里，有月老祭拜仪式、古代婚房、婚嫁文化24字箴言、百年结婚证书展、联合国爱情宣言等。这一切都表明，今天的金正珠宝已经成长为除了售卖金银珠宝外，还可以提供婚纱、婚车、婚宴、婚嫁典礼等个性化订制的一站式购物圣地。

财智女性评选 开始投票

本报讯（记者冉园园）你是智慧、财富、品位、内涵兼具的女性吗？你想成为南阳财智女性的代表吗？近日，由本报推出的“金正珠宝大厦”杯南阳十大财智女性评选活动正在火热进行中，如果你有自信和热情，那么就快来南阳日报展示一下吧。

2月22日，评选消息一经南阳日报经济周刊刊发，报名热线15137779099就响个不停。截至2月28日，已有121人报名参赛，经过初评共有16人入围复赛。

- 一、投票时间：即日起至2017年3月7日24时止。
- 二、投票方式：
 - 1.关注“南阳报业传媒”微信公众号；
 - 2.点击公众号下方的“财智女性”栏目；
 - 3.进入“南阳十大财智女性”投票评选活动”栏目，找到有姓名、编号、照片和事迹材料的候选人列表，对选中的候选人投票即可。
- 三、投票规则

每个微信用户每天投票总量限10票，可分别对10名（包括10名）以内候选人进行投票，但不可对同一候选人重复投票，超过此限的投票，系统将视为无效。

备注：本次评选得到了金正珠宝公司的大力支持，金正珠宝公司可免费为本次参加活动的候选人个人提供以下服务：

免工费享受金正珠宝首饰以旧换新服务一次；免费为候选人提供个性化珠宝首饰设计服务一次；免费享受珠宝首饰保养服务一年；每人提供价值900元的珠宝抵金券；受聘为金正珠宝终身荣誉顾问”。

金正珠宝还免费为本次参与投票的人员提供以下服务：

可获得金正珠宝官方微信商城10元现金券；可免费申请开立金正珠宝官方微信商城一个；每人提供价值100元的珠宝抵金券。



周敏 诚信铸造金“超然”

本报记者 冉园园 文/图

她的身上既弥漫着事业女性所独有的睿智、坚韧和大气，又不失小女人的温婉与优雅。她拥有浓厚的民族情结，她所代理的酒类品牌都是国内品牌，并矢志要让每个老百姓都能买得起高品质低价的国酒，正是她造就了今日南阳中高端白酒销售第一品牌——超然商贸。

诚信立企

“做酒就是做良心，一定要讲诚信。只有以诚信才能做到百年长青。”2009年，超然公司面向社会郑重承诺：假一赔十万。为了让消费者喝上放心酒，超然每季度都协助工商部门，到市场上查验酒品，她还专门设计了防伪“超然标”，做到一瓶一标。

在她十八年如一日的坚持下，买真酒到超然，买真酒看“超然标”已成为消费者的共识。

人才兴企

“企业能走到今天，一靠产品二靠团队。”1999年，超然的第一家酒类专营店就选择了贵州茅台酒作为专营产品，并一直做到现在。继茅台之后，五粮液和剑南春等名酒厂家也相继授权超然作为这些酒的直供商。周敏十分注重团队建设和人员素

质培养。她带领的团队经过数年奋战和耕耘，已然使超然成为南阳第一白酒销售品牌，也成为南阳白酒协会副会长单位。

品牌强企

谈到超然的未来，她提到了“立足南阳 精耕细作”八个字。在白酒的市场变革中，她选择了转型。这两年，我们的定位将从中高端转入中低端，做到回归大众。”而且在原有品牌的基础上，她又签下了今世缘酒以及雪花啤酒的总代理。

2017年，她着力打造“缘文化”，线上线下大力推广今世缘绿缘、福缘、鸿缘系列白酒。同时还与电商合作，选择大中型餐饮店开设“美酒惠”酒水饮料联采系统平台，让更多的人随时随地买到高品质低价的放心酒。

从公司成立至今，她所经营的酒类品牌都是国内品牌，就连最近代理的雪花啤酒也是我国自主控股的民族品牌。她坚信：只有民族的、本源的才能代代传承，长盛不衰。为了这份事业，2004年，她舍弃了银行中层的金饭碗，一心一意弃任从商；2011年孩子要去国外留学，她陪了两个月就匆匆回国；家中母亲已80多岁，每次出差她都带上母亲回去。她说：“人生本就是一个选择，有舍才有得。假如时光倒退20年，我仍旧会选择，成就今天家喻户晓的‘超然’！”

王辉 瑜伽成就真“非梵”

本报记者 冉园园 文/图

她是第一个在南阳创办瑜伽馆的人，被业内称为“南阳瑜伽第一人”；她是公益展陈的发起人，也是南阳瑜伽协会的会长；她是当之无愧的“业界领头羊”，她就是非梵瑜伽的创始人——王辉。

“啊，你快要生了吧？”2017年2月23日上午，春雷过后阳光明媚。非梵瑜伽一高馆内，记者初见王辉，便被她隆起的孕肚吸引，原来还有两天的孩子就要出生了。敬业，这是她给记者的第一印象。

因为热爱，所以选择

王辉，这是一个简洁而又过于男性化的名字，及至见到其人，才发现她不仅是一个如莲般纯净的女子，而且还是一位独立开创美丽事业的智慧女性。

她的专业是服装表演与设计，2003年大学毕业后，很多同学选择当服装设计师或模特，还有当老师的，只有她因为热爱瑜伽，不顾家中已安排好的工作，义无反顾只身跑到深圳、上海、北京，跟随当时国内最著名的几位瑜伽老师学习专业瑜伽，并考取了专业瑜伽教练证，成为当时国内最早一批获得专业资格认证的教练之一。

因为选择，所以坚持

2005年，王辉的南阳非梵瑜伽健身有限公司成立，这是当时南阳的第一家瑜

伽馆。

万事开头难。刚开馆时，用门可罗雀来形容并不为过。当时南阳没有瑜伽馆，人们对瑜伽的了解和认识不多，开馆第一个月，虽然试课是免费的，但是咨询的人多，真正报名上课的人却很少。到了2005年年底，也只有两个固定学员。到现在她还清楚地记得2006年正月十五那天，她在瑜伽馆内等了一天，直到晚上，才等来一个学员，她仍旧像平常一样，一丝不苟认真教授，正是她对瑜伽的热爱和执着，感动并影响了那位学员，直到现在，那位学员还在非梵坚持练习瑜伽。

因为坚持，所以收获

凭着专业与执着，如今非梵瑜伽已成为南阳最大的瑜伽馆。员工也由最初的两个发展到现在的40多人的团队，在南阳市区开设了三家直营店，镇平、浙川、新野、邓州都有加盟店，上千会员来到非梵练习瑜伽，收获健康。同时也为社会培养出很多优秀的瑜伽教练。身为南阳瑜伽协会会长，王辉怀孕7个月还大腹便便地筹办了南阳首届瑜伽大赛，盛况空前。

“这12年来，我每年都会去瑜伽的起源地印度瑞施凯诗，还有巴厘岛等地跟随国际大师学习精进，做到身体的极限已不难，难的是心灵的修行，是瑜伽让我遇见更好的自己。”梵音袅袅中，她微笑着，轻抬眉，双手合十，以瑜伽特有的姿态向我道别。

侯东兰 引领生活属“罗莱”

本报记者 马庆科 文/图

17年前，当“罗莱家纺”的第一家店出现在南阳街头的时候，很多人把“罗莱”误读为“罗莱”。

17年，弹指一挥间。2016年秋，当占地1000余平方米的罗莱生活馆在南阳梅溪路上盛大开业时，没有人再误读，因为人们早已把“罗莱”和她传递的精致生活观植根在心中，人们也记住了侯东兰。

引领精致新生活

在领军者侯东兰的带领下，南阳罗莱从60平方米小店发展到拥有3家市区直营专卖店、一家商场专柜和8个县级分销店的中型专业化运营公司。梅溪路上占地1000余平方米的罗莱生活馆，从单一的传统家纺店，扩展为5大风格13大系列生活馆，从单一经营床上用品，升级到完整的“大家居”概念，罗莱已成为新中产家庭构建出一个精致的“诗意栖居”。

该馆全面提供风格化的家纺、家具、花艺、香氛、卫浴、收纳、餐厨用具、软装装饰品、智能家居产品和配套服务，并通过多年布局的全球产业链，引进欧美优质的一线家居品牌，进行一站式家居场景展示，为消费

者带来精致轻法式风格和健康舒适的生活体验。

高歌猛进话罗莱

罗莱品牌创立于1992年，总部位于中国上海，是国内较早涉足家用纺织品行业，集研发、设计、生产、销售于一体的龙头企业。目前，公司拥有10多家子公司，原创品牌及国际代理品牌20多个，连锁店近3000家，销售网络遍及全国。

2001年，罗莱高标准入驻当时南阳最为繁华的商圈——中州路段，产品的优雅大气以及极具人性化的设计，快速得到了南阳中高端消费群体的认可。进入2004年，伴随着中国家纺业的高速发展，南阳罗莱初具规模。2008年，位于文化路的800平方米的罗莱家居馆顺势而生，同时，南航专卖店、盛唐专卖店也相继开业，成为豫西南时尚床品的风向标。

南阳罗莱在已拥有自有品牌“罗莱”的基础上，同步实施多品牌运营战略，代理罗莱旗下品牌和国际著名家纺品牌，依靠自身品牌优势和优质服务，南阳罗莱市场占有率名列前茅，迅速成为行业的领导者。多次荣获总公司嘉奖，并获得2015年度全国销售冠军。

黄丽 舞动砂浆成“承钧”

本报记者 马庆科 文/图

工作中，她终日与砂浆为伍，不觉其脏；生活中，她一袭旗袍在身，优雅得当；曾经，她整天骑着摩托车东奔西走跑业务；而今，中年的她，脸上的泥土依然掩不住心中的光芒……

她就是河南省承钧建材科技开发有限公司的董事长兼天意保温耐火材料公司南阳区域经理黄丽，一个终日与砂浆为伍的奇女子。

骑着摩托跑业务

出身乡村教师家庭的黄丽，不喜欢按部就班的平庸生活，因此当地1992年以优异的成绩从南阳第一师范学校毕业后，便毅然进了老家内乡的一家企业做起了业务员。

彼时的交通还不够便利，为了出行方便，不到20岁的黄丽便把自己的摩托车当成了专用的交通工具开展业务。

参加工作25年里，她创造的最厉害的业务成绩是，把整个南阳墙体保温市场的80%揽到了她们公司。

自2006年南阳地产项目开始使用墙体保温材料以来，卧龙官邸、玉龙苑、帝苑锦城、宇信凯旋城、宛西制药控股财富置业、天工丽水源、市建筑设计院住宅楼、中信国安城等400多个项目都是她的业务客户。

尽管取得了这样的成绩，可黄丽一点也不觉得自己有多能干。她认为市场是瞬息万变的，企业除了要注重产品的推陈出新外，更要靠规范的施工和科学的管理才能最终赢得客户的信赖，说到底靠的还是

服务的提升。

穿着旗袍拼人生

作为一个女人，这么多年奔波于房屋建材市场，黄丽在朋友眼里是当然的女强人。可她自己知道，自己骨子里仍是一个女人。黄丽认为穿旗袍最能体现女人的风情。偶有闲暇时，她总爱穿上旗袍。可惜这么多年来，黄丽总是跟砂浆打交道居多，这样的展示机会实在不多。除此之外，茶艺、音乐、国画、书法也是黄丽业余爱好。

黄丽说，穷也好，富也罢，与人为善是她一贯的做人准则。

2005年的一天，当她听说老家的一小女孩因放鞭炮伤了眼睛，女孩的父亲穷交不起700元手术费要放弃治疗时，她赶紧号召朋友对小女孩进行了募捐，最终小女孩保住了眼睛。更欣喜的是这个小女孩成绩优异，现在正就读于内乡县第一高级中学。

多年前，她结对帮扶的一个学生已在武汉大学就读，每次给黄丽通电话都希望黄丽不要再给他寄钱，可黄丽仍按月寄去生活费。

如今，黄丽的公司拥有专业施工二级资质，是节能环保行业的南阳三强之一。漫漫25年做业务，悠悠10年创业路。黄丽的人生感悟是：只有拼出来的辉煌！没有等出来的美丽！

