



保定职业技术学院就业创业标兵——王宗超

王宗超：把绿植营销搬到线上的创业青年

王宗超：保定职业技术学院农林与生物工程系 2011 届园林技术专业毕业生，2016 年 9 月份注册了“太广园艺”公司商标，现在保定市花卉市场经营鲜花。



走进王宗超的花店，最吸引我们的不是五颜六色的鲜花和插花儿的艺术，而是悬在过道上的醒目的商标，“太广”两个艺术字在整个花市夺人眼目。给花市做商标，这还是我们碰到的第一家。“太”，指事字，《广雅·释诂》曰：太，大也。大到极处就是无限了。这个商标寄托着王宗超的理想，他希望自己的太广园艺规模越来越大，经营种类越来越多，把绿色送到每一个人身边。同时，他还希望自己的心量越来越大，能够包容万象，把这份事业一直做下去。

诚敬师长，进德修业



大学一入学，王宗超就选择了园林技术专业，直到现在还是做着自己的专业，这也是一个潮流时尚的行业。

宗超从小生活在书香门第。在他们家族中老师特别多，宗超非常敬佩这些亲戚老师。他认为，长辈人生经验丰富，能够看得长远，从小他就特别敬重长辈。填报志愿时，叔叔说环境养殖类将来会很有前景，他二话没说就填报了园林技术专业，也因此受益。

进入保定职业技术学院后，王宗超不仅刻苦学习，还加入了学校的文艺社团，担任学院文艺部长，兼任班里的劳动委员。他在各个方面严格要求自己，不盲从、不放逸，有主见，自制力强。

王宗超的父亲一直做生意，家庭条件特别好。可是，王宗超却省吃俭用，别的同学都穿名牌，他很少买新衣服，吃饭从不浪费，也不挑食。在校学习的时候，王宗超是班主任的好助手，能歌善舞，周末或者各种节日的时候，他都会负责组织各种文艺活动，周六日休息的时间，组织宿舍的同学去做兼职，赚取生活费。学习期间曾获得学院创业大赛二等奖和二等奖学金，被评为优秀团员、先进团干部、优秀班干部，并光荣地加入了中国共产党。

丰富的大学生活历练了宗超的工作和学习能力，各种兼职更让他意识到赚钱不易，无论将来做什么，扎实的专业技能和良好的道德必不可少。

立足自身，明确方向

大三实习的时候，王宗超被学校推荐到北京北方园林股份有限公司。在园林行业，这个公司位列全国第一。王宗超非常珍惜这个工作机会，准备大干一场。

刚到公司，公司就派新来的实习生去山西的项目部。在工作现场，他虚心学习，有时候还要晚上施工。王宗超的专业技能和工作态度很快得到公司的认可，三个月后，单位进行大学生评比，与来自北京、山西、山东等名牌大学的50多名大学毕业的新员工比高低，王宗超取得了第二名的好成绩，工资也翻了几番，超出了高学历的本科生，一下子就与公司签了3年的合同。

在公司干了一年半，施工、绿化、土建，王宗超样样都干过。他觉得这些似乎都不太适合自己，因为家庭经商的观念一直影响着他，所以，他决定放弃自己心爱的园林施工专业。2014年年初，王宗超辞去了工作。



回到保定的王宗超走上了创业之路。第一次做生意是做中介，向原来的朋友供货，生意失败；第二次是承包县城的电梯广告，由于没有合伙人经验，赔得血本不归。几次失利，王宗超总结失败的教训，转变了思想观念，认为还是做实业更靠谱，投机取巧挣不到大钱。别人告诉他，做公司得注册。还不知道经营什么的时候，他就先注册了公司，把基本能想到的经营品类都填了进去了。于是，他的第一家公司——保定太广商贸有限公司成立了。

到底要经营什么呢？他寻找着，思考着。一天，回到老家的工厂里，亲戚们问他，院里的花叫什么？怎么养？瞬间，一个灵感涌上心头，他想，自己这么多年的积累是园林行业，干嘛不干老本行呢？至此，公司经营方向落地，王宗超的心也踏实了。

顾客至上，始终不渝

王宗超是一个说干就干的小伙子。接下来，他在保定东二环花卉市场租下摊位，把自己仅有的 15000 元全部上了货。为了节省开支，刚开始的时候，宗超骑着自行车去几公里之外的窑上村上货。批发商没见过他，每次进不了多少货，一看就不是一个经商的，所以不给他批发价。到了市场，发现顾客要么一问价格就走，要么就使劲压价。他开始怀疑自己进货的价格，一询问邻居才发现他进货价就是其他商家的零售价，他的这批花肯定要赔钱甩卖了。

在整个花卉市场，宗超算是最年轻的一个，没干过，经验不足。但他懂得放低姿态，跟周围人打好关系，跟一些老摊主们学习。很快，邻居们带他上货、



看货、摆货，跟市场打成了一片。调整好采购方案后，他咬牙买了辆二手三轮车，也算鸟枪换炮了，宗超亲自骑着三轮上货、送货。生意也做得蒸蒸日上。

花卉市场虽然前景可观，但毕竟卖花的人很多。怎样才能在市场站稳脚跟，得到长远发展？王宗超把经营理念放在了顾客上。在市场中，他率先提供了免费配送服务，也最早开始了线上服务业务。



为顾客着想，不一定所有的顾客都买单。挑剔苛刻刁钻的顾客啥时候都有，宗超遇到过好几次。刚开始营业不久，一个朋友介绍了一单生意，20盆绿萝，要送到江城路那边，中午，宗超请邻居帮忙装好货物，手机导航骑着电动三轮车去送货。对保定的路不很熟悉的他乐滋滋的，越走越觉得路途有些远了，心想，第一单生意，总归心里高兴，终于到达了送货地点，没料到，顾客还要一再砍价，还要求帮着打理、摆放，楼上楼下的折腾。宗超想，服务至上，忍者点儿。顾客终于满意了，也快晚上了。大半天的时间，宗超没挣到钱。往回返走到保百购物广场的时候，电动车没电了。本来累脚都抬不动了，还要使劲拉着三轮车往家赶，正好天又下起了小雨。他推着三轮车在雨中艰难的前行。街旁，宗超落泪了，阵阵心酸涌上心头，这是何苦呢。这些困难不能跟家里说，说了，生意梦就破灭了。他也经常遇到不讲理的顾客：有喝多了抢的，有趁乱偷的，有自己养死了过来无理取闹的……花卉本来就是消耗品，订货一旦反悔，



花卉就没办法第二次销售，给自己造成不小的损失。这一切宗超都忍过去了。期间，也遇到了不少好心人的合作，都帮了他不少。

宗超知恩图报，扩大经营，招贤纳士。他还劝说大学同学王大庆和朋友王迪加入太广公司，一起为梦想奋斗。他们创新公司的经营方式，开始在线上销售，说服美团、百度糯米等增加绿植，成为保定第一家线上经营绿植的门店。之后，他们开通微信公众号、服务号、订阅号一起发力，打通手机有赞微商城。网上还能经常接到不少订单，这也让很多同行刮目相看。进货、做产品、门店摆放、线下配送、线上运营、售后服务……有人问，你到底还有什么不能做的？王宗超会傻傻的笑两下，然后继续种花、配送、售后、运营接单。

王宗超的经营理念带动了花卉市场的转型。然而，生意看上去红红火火，实际上王宗超却赚不了多少钱。除去免费配送，他的好多后续服务也是不计费的，很多人都建议他把服务费加到售价里面，可他就是不肯。他说：“自己宁肯少赚点儿，也要让顾客满意。只要坚持做下去，一定会越来越好。”

太广公司是王宗超的第一份事业，他像爱护自己的孩子一样爱惜它。他说：“如果以后会考虑再投资一个利润好的生意，仍会用其利润来补充太广公司，把这份事业永远坚定地做下去。”