

(上接 A03)

开着轿车送快餐



张振华
合肥振华快餐有限公司总经理

在合肥，有一个每天中午要“管”2000多人吃饭的快餐店老板。他就是合肥振华快餐有限公司总经理张振华，8月24日，记者跟随他体验了快餐店老板忙碌的一天。

记者 董艳芬

三明治的人生



陈家龙
合肥嘉乐园食品有限公司总经理

8月27日早晨，和妻子、孩子拥别后，陈家龙开始了他新的一周的“三明治生活”。

记者 丁林文/图

10点半之前的“生产时间”

早上8点到中午10点半，是快餐店的生产时间。这段时间里，张振华要做的事情是协调采购部、操作间的正常运营。他说，规模化、标准化无疑是中式快餐发展主方向。同样是一份盒饭，不同的企业所需的成本就不一样。“以采购为例，数百斤大米的单价肯定要比几十斤大米便宜，生产成本降低了，产品自然具有竞争优势。”

由于引进了米饭自动生产线。大米淘洗、加水、蒸制、出饭……这些环节，张振华在电脑上都能监控到。因此，上午的大部分办公时间，他是在电脑上完成的。

2个半小时的“外送时间”

上午10点半到中午1点钟，是快餐的“外送时间”，期间，所有电话和网上订单会第一时间出现在张振华电脑上。8月24日中午，振华在合肥的5个分店共接到2027份快餐的订单。

很多时候由于人手不够，他会开着自己的私家车出去送餐。

当天中午11点40分，张振华从可苑路公司总部出发，开车前往合肥长江中路某宾馆，为的是送出6份10元钱的快餐。“60元的盒饭，刨去成本，也许连油费都赚不到。”张振华说，快餐企业做大很不容易，为了“振华”品牌，有时候需要做一些“吃亏”的事。

送饭回来，已经接近中午12点。这一天，张振华比员工提前吃午饭。中午的“菜谱”是霉干菜扣肉、干扁豆角和粉丝黄豆芽，这是振华快餐当天10元钱标准的菜。

晚上订快餐的顾客不多，因此，下午的时间相对清闲一点。张振华要根据这一天中午订单量安排第二天的采购量，并盘点各店运营情况。

上午8:00 看监控成“头等大事”

陈家龙的住处琥珀名城与位于大店管委会附近的厂房间在长江东路，几公里的路程，开车10来分钟便可到办公室。到办公室后，陈家龙泡了杯茶，随后打开电脑，调看生产车间的视频监控。而此时，工人们已经工作了一个小时。“今天(生产)秩序正常，有时有些小混乱，会叫来车间主任调整”。

每天的9:00—10:00这个时间段，陈家龙都会比较忙一些，主要工作就是联系发货。9:20，他打了一个电话给物流公司，让对方过来取货。“这批三明治是几天前内蒙古的一家公司下的订单，今天必须要发货。”陈家龙说，正常情况下，公司每天要出货6吨，主要是面包粉、果酱等制作好的三明治成品，而这些食品除了供本地市场，还有一大部分销往山东、河南、辽宁及内蒙古等地。

下午18:00 回家有点“不容易”

考虑到妻子和孩子中午回岳母家，陈家龙便在公司食堂吃了午饭。

13:00是公司规定的下午上班的时间。习惯性地再次打开视频监控，发现一切正常后，自己便上上网，查阅一些资料。“最近厂里情况还好，所以也不是太忙，下午的时间主要和客户联络，看看有没有最新需求以及行业的最新动态”。2007年大学毕业后，陈家龙在家人的支持下，自己的食品厂于下半年正式运营。“初出茅庐”并不一帆风顺，之后的两年，原材料面粉、果酱等价格飞涨，曾一度让他四处融资。

18:00是下班时间，本想回家团聚，但随后几个好哥们的电话，让他想回家却又不能。“这些人都是生意上的伙伴，不去也不太好”。和老婆“请完假”，他开车来到临泉路的一家KTV，几个哥们正在等着……

星报《安徽财富地理》特别策划——10个老板的一天

一天的“房事”



姜鸿
安徽鸿博堂地产策划公司总经理

七夕节早上8点，姜鸿到办公室的第一件事，就是打开QQ，进入自己的空间转一圈。因为每天要在售楼部待一天，所以姜鸿笑称自己一天，是“房事”的一天，哪怕他还会挤出时间“吟诗”，给生活做个调剂。

记者 任金如

8:00 零碎的生活

十分钟看空间，十分钟看微博，十分钟开早会……姜鸿每天的开始，总是这么零碎。

然后，掌控自己工作的进展情况，就得通过每天早会。“有事汇报，没事就散”，姜鸿说，每天早会，就是用来总结昨天哪些事情没干完，部署属于今天的工作。而为什么会议时间这么短，姜鸿也说出了一番理由，县城的人起床早，不争取在8点半开始接待客户，怎么能卖好项目。

至于作诗，想到了就写，姜鸿说。被人唤作“诗哥”的他，七夕当天就写了一首：“来到宁国府，常去牡丹亭。手执桃花扇，神交桃花仙。才比唐伯虎，貌似关汉卿。孔雀东南飞，红楼梦一回。”

8:30 纠结的“房事”

8点半开始，接待客户，成了姜鸿一天的重头戏。

七夕这一天，他在宁国的项目——金山维也纳，也来了不少客户。他们一见姜鸿，挂在嘴边的一句话就是：“政府开始调控了，你们房价要降了吧。”无奈的他，也只能回答：“我做房产营销N年，房产的事，你们纠结了N年，我也纠结了N年。我能体会你们的期盼和纠结之心，也能理解买房的艰难，但是，房价从2004年就开始上涨，也就开始调控房价了，这都连续调控了N年，反正我没见到房价被调控下来过。”

从早晨8点半开始，到下午6点关门下班之前，姜鸿的任务，就是给形形色色的客户“解答”问题，以及协调各种各样的杂事。

虽然没有惊天动地的大事。可姜鸿始终相信，每当万家灯火的时候，在寂寞中，仰望星空，他可以寻找做大企业的真理，因为一个成功的老板不一定耐得住寂寞，但一个能耐得住寂寞的老板，一定会找到真理。

从转发“天气”开始一天



袁忠志
安徽银泰国际旅行社总经理

合肥大大小小的旅行社有100多家，如果要用一个词总结这些这个行业人的特点，“细心”绝对最有代表性。安徽银泰国际旅行社“掌门人”袁忠志就是这样的一个人细心的男人。 记者 董艳芬 文/图

时间:早上8点30分

8月25日，星期六，合肥天气阴。就在这个很多人准备好休息放松的周末，袁忠志像往常一样，早上8点30分准时到办公室。“旅游行业和其他行业不一样，越是别人放假休息，越是我们忙活的时间。”

事实上，在来办公室之前，袁忠志已经开始了一天的办公时间。“习惯每天早上7点准时打开电视关注各地最新天气情况，如果景区天气有变，我会在第一时间告诉我们的的一线员工。”

“‘天降’还没走，‘布拉万’可能又要来了。提醒安徽银泰广大同仁及时关注双台风的最新登陆情况，并注意防范双台风、强降雨对旅游团队的不利影响。”进入办公室后，他做的第一件事，就是给每位员工群发了这样的一条短信。

时间:上午10点

上午10点整，之前合作过的朋友来办公室和袁忠志聊天，顺便签订了9月份报名游三峡的协议。袁忠志说，安徽银泰旅行社虽然成立仅1年时间，但已有不少“回头客”，而吸引“回头客”的“最大秘诀”就是细致、周到的服务。

在接下来小半天时间，袁忠志要对公司本周工作进行梳理和总结，下个周一的上午，他要将这些和公司所有员工一起分享。袁忠志说，所有案例都是公司过去或正在发生的真实业务，很有借鉴性，每个员工提升也很快。

按照惯例，周六下午，袁忠志会约上几位朋友聊聊天，喝喝茶。这个周末也没例外。

“网商”的一天



吴可
合肥百武西贸易有限公司“老板娘”

吴可做过摄影师、色彩搭配师，凭着对时尚敏锐的嗅觉，在色彩搭配和整体组合方案上有着自己独到的见解。如今，吴可不仅拥有自己的品牌“百武西”，还将实体店落户到省外。

她的一天，会以“老板娘”的身份处理公司运行事务，也会偶尔亲自执掌镜头拍摄产品，或指导设计部门工作。

杨桂 记者 王伟 文/图

清晨7:00

在闹铃中，吴可揉揉惺忪的睡眠，伸个懒腰，迅速起身，叠好被子。走到洗漱间，一边快速洗漱，一边盘算着该怎么安排好今天的时间。8点30分到公司，泡杯花茶，准备开始公司每天半小时的早锻炼。随着《sorry sorry》等多首动感音乐响起，包括吴可在内的所有员工开始“闻乐起舞”。

吴可笑着说：“这算是我们公司晨会的一大特色，让公司的全体员工感受到轻松、愉快的氛围，有时候他们会着不同的服装造型分两三人组进行PK，由我带领选出的评委进行打分，最后获胜方还可以拿到奖金。”

上午9:30

巡视了公司的摄影、策划、培训等各部门后，吴可走进办公室，喝杯刚泡的花茶，润润嗓子。

说话间，吴可仿佛想起什么事，拿起电话，拨通策划部号码吩咐道：“秋天新品的后续版块尽快传到平台，还有9月9日去杭州参加‘T台秀’视频展的拍摄主题需要尽快订下来，下午3点开会进行讨论。”

下午3:00

吴可召集了多个部门开会，第一部分，网站的运营思想指导，确定目标2012年线上线下销售额预计7000万；第二部分，作为安徽网商代表的“T台秀”进展，最终确定15套不同款式的服装，拍摄公司视频的负责人。

最后，吴可总结说道，网络有一大半是靠视觉传递，要想在成千上万个网店里脱颖而出，必须要有吸引人的地方。所以，不要担心自己的想法不可行，敢于做梦，才有机会。其次，这次作为安徽网商的代表“出战”，虽然在实力上不能与沿海城市的代表抗衡，但要拿出自己的特色和风格。

按自己喜欢的方式喝茶



赵少刚
合肥禅意茗语茶叶有限公司总经理

9:00分 品茗，品的是生活

用三十分钟，翻完当天的报纸之后，赵少刚每天的第一件大事，就是花四十分钟，囫圇属于自己的那份“早”茶。选上一曲《琵琶语》，取出一套典雅汝窑茶具，生活的意味，就在这丝丝古琴、缕缕茶香，慢慢荡漾开。

其实，品茶的境界，一次就是全部的人生，赵少刚说：“饮茶必饮三道：第一道，苦若生命；第二，甜似爱情；第三道，淡如微风。”而他早已经选到了属于自己的那款茶——六安瓜片，赵少刚一边介绍，一边向记者展示着自己的“爱物”。

正好有2个朋友来访，赵少刚干脆办了一场小型的品茗会。资深茶艺师董娜亲自上阵，带着记者们一起，从毛峰开始喝起。“因为毛峰最淡，喝茶总是要从稍微淡一点的开始，茶要慢慢品，人要慢慢聊，你才能找到属于自己的那款茶”，赵少刚说。

9:40分 茶艺，煮的是人生

在茶艺师讲解完毕之后，赵少刚更喜欢做的事情，是向来客介绍他的另一爱物——宋代名窑。哥窑，紫口铁足，金丝铁线；弟窑，色泽通透，适合女士……“要记住，一定是用固定的一类茶，来养一只杯子，一般月余就开片了”，赵少刚说，家庭里如果不那种价格昂贵的紫砂壶来喝茶，就可以选用盖碗或者各种瓷壶来喝。

说喝茶，玩瓷器，演茶艺，教茶道，在金地国际城这栋“闹中取静”的小楼里，赵少刚的每一天，都和茶为伴。

“冷暖”的一天



股本兴
合肥思科暖通设备有限公司总经理

利用周五(8月24日)相对较轻松的时间，股本兴从拜访新用户开始了他的“冷暖”一天。

记者 丁林文/图

上午8:30 连访两家新用户

在位于省城水阳江路和桐城南路交口的公司稍作停留后，8:30，股本兴便开车来到望湖城小区一住户家中，安排住户家中的暖气施工。立秋后的合肥，多阴雨且气温也有所下降，无形之中，暖气片的市场需求在加大。离开望湖城小区，驱车向西，华润·幸福里小区是他的第二个目的地。此行，也是为了去现场看暖气设备的安装。由于客户是暖气新用户，在安装时，难免会有些疑问，因此，他都会亲自去现场解答。

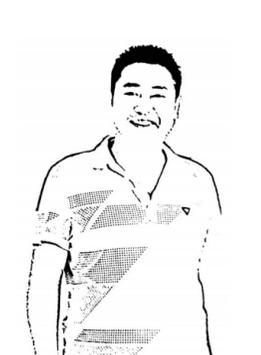
看完两家客户暖气设备的安装后，股本兴准备“打道回府”。驶出华润·幸福里小区大门，沿着望江路一直朝东，路口等红灯时看了下手机，“11:35了啊”，觉得午饭时间到了，便把车停在路边，下车走进了南七商业大厦旁边的一家大排档。“为了节省午休时间，午饭一般随便凑合”。

下午15:00 “售后也要跟得上”

送走一个空调厂房代表后，按照约定的时间，15:00准时到公司所在的宝业·桐城绿苑小区的一个客户家中，做空调售后服务的回访。“产品销售出去后，售后还得跟得上，特别对我们这样才成立两年半时间的‘新手’。”产品的安装可有什么问题、客户的使用情况如何(有没有不懂的)、安装师傅的态度怎么样……这些都是股本兴给新客户回访时必须要了解清楚的。好在，这家客户新装的空调，使用得还算满意。

相对午餐而言，在没有客户应酬的情况下，股本兴会在路经回家的永辉超市，买点菜自己回家做晚饭。“都是些蔬菜还有卤菜，也没什么特别的”。洗漱完毕后，睡觉之前的一段时间，他都是上网度过。

“沟通”的一天



吴海峰
合肥大海家政保洁服务有限公司总经理

早上6:30

睡梦中吴海峰突然醒来，看了眼床头柜上的手表，还不到6:30。想到今天应该要去经开区分店巡视的吴海峰一跃而起，开启一天的繁忙工作。七点二十分左右吴海峰赶到位于经开区的分店，刚好正在召开晨会，吴海峰并有打断，而在一旁细心地听着。

“我到店里就是随便看看，观察员工的情况，看看店里有没有问题，员工有没有困难需要解决。若有员工情绪不好，便会亲自找员工谈话。”吴海峰说道，但对于80末、90后的孩子有时还真是头疼，他们要面子，得委婉地开导他们。可即使这样，他们有时仍不买账。

上午10:30

看完分店后，吴海峰回到公司，开始对上午在分店发现的问题进行整理。电话通知各分店店长下午5点回公司开会。吴海峰认为只有及时发现問題，解决问题，才能让公司正常的运行。

这时，负责人事部的经理走进来，汇报招聘的情况。吴海峰看后双眉紧锁说道，很多人嫌弃家政没面子，要绕着城市跑，招人已经成为他的一大心病，“每次去分店最怕的就是听到员工少了，去年有钱还可以招聘到人，今年工资涨了一倍还是很难招到人。”

下午2:30

小憩一会的吴海峰，喝了杯茶。立即站起身，夹起公文包，去省人社厅办事。

“前不久省人社厅创立了安徽省家政服务协会，我要到厅里了解下情况和最近的政策。”吴海峰告诉记者。

下午4点50，吴海峰回到公司，开始准备5点的会议内容。6点，办公室只剩下吴海峰，静静地坐在沙发上，望着窗外霓虹灯闪烁，吴海峰开始整理今日工作总结和明日工作计划。