

B2 ENTREPRENEURS 创业人

周彦俊:一支画笔闯天下

这是一个最平凡的创业故事。情节中有艰难的起步,小心翼翼的扩张,破除瓶颈的大发展,投资失误后跌入低谷,痛定思痛重出江湖……

在很多人眼里,中年的周彦俊不过是个拄着拐杖的残疾人,在他的背后,有一段命运多舛的故事:70元起家,十年内靠着艺术天赋和商人眼光,滚雪球滚成200万。在股市疯狂的年代里,他的200万元在深圳4天内化为乌有。而今天的周彦俊,再次走在闯荡路上。

天生爱画不经意成创业根基

不到20岁独自办厂,24岁开厂房,27岁自创工艺美术堆画获国家专利,30岁拥有百万身家……41岁的周彦俊,有着让人艳羡的青春。上天没有让他拥有普通人一样健壮的身体,却磨炼了他强壮的斗志。周彦俊的童年是灰色的。一岁半的时候,正在蹒跚学步的他得了小儿麻痹症,从此永远失去了像正常人一样行走的机会。父亲是个篾匠,经常外出抛活。年幼的他寄养在别人家中吃百家饭。但他并不甘心寄人篱下,10岁那年,他拄起拐杖开始独立生活。穷苦的父亲希望残疾儿子学点实用的东西养活自己,12岁那年,他父亲买了一台缝纫机,让他学缝纫。然而,周彦俊却痴迷上了画画。没有专业老师指点,只有狂热的兴趣,他的画笔却从不停歇:画人物、画动物……为同学们描摹小人书,给班级出板报。他笔下的人物、动物、植物惟妙惟肖。令人始料未及的是,画画竟成了他后来创业不可或缺的重要元素。

一技傍身70元白手起家

岁那年,周彦俊的双脚动了两次大手术后休学了。从此,村里人就经常看到一个双脚打着石膏,双手拄着拐杖,身背画架的少年。他到处给人画画,一张画卖两块至两块五。20岁那年,周彦俊迎来了生命中第一个转机。这年他退学了。怀揣着父亲给他的70元钱和朦胧的创业想法,他独自前往县城自谋出路。当地有个风俗,办喜事盛行赠送画匾。周彦俊认为这是个可以发挥自己特长的生意。进县城的第一个月,周彦俊没有赚到足够的钱交房租,被房东扫地出门。周彦俊的忠厚老实打动了第二个房东,不但把房子低价租给他,还答应到年底再付房租。有了落脚的地方,周彦俊留下生活费,把剩余的钱都买了玻璃、颜料、画框,开起了自己的第一家小店。开始时他给人画镜屏,别人做寿,他就画不老青松;别人结婚,他就画龙凤呈祥,再加上玻璃、画框来提高档次。镜屏每块成本2元左右,卖出去38元,周彦俊的原始积累就是从这一个细碎的2元差价汇集而成的。

做大作坊远走他乡偷师学艺

3个月下来,周彦俊攒了一笔小钱。从中,他看到自己能做得更大。做大生意资金显然不足。于是,残疾的他再次上路,这次,怀揣200元钱,远去广西柳州。本来想去找朋友借钱,没想到碰上了生命中第二次转机。钱没有借到。满心失望的他在柳州商场闲逛。商场内一种用通草做成的立体画吸引了他眼前一亮。他认定这是可以开发的新产品,画匾的边角上印着一个印章贵州贵定。顾不得路途遥远和行走不便,他坐上了

前往贵定的长途车。也许是其貌不扬的原因,假装成进货商的周彦俊并没有引起厂方的警惕,他仔细参观了整个工艺流程,临走时还买了一块成品和半斤通草,带回家研究改进。改进过的通草画造型独特,在喜好画匾的湖南市场大受欢迎,甚至抢占了广西市场。

上门订货的厂家络绎不绝,其中还有他之前偷师的生产厂家。周彦俊顺势扩大小作坊规模。后来小作坊被连源县工商联收购,员工增加到了40多人。

自立门户写就创业神话

从此,周彦俊坐上了让当地人艳羡的位置——公办美术厂副厂长。然而,自立门户的想法始终在他心头激荡,他毅然辞职,筹办兴华工艺美术厂。启动资金由朋友们东凑西凑而来。美术厂月收入从两三千迅速蹿升到几万元。周彦俊用近20万买下600平方米地皮,建起300多平方米的厂房。此时他脑子里已有产品转型的念头。虽然当年偷师学来的匾额生意不错,但他参加广州交易会后,意识到产品再不更新,客源必将不断萎缩。自那时起,他吃饭睡觉都在琢磨开发新产品。终于,笋壳进入了他的视野,用它来做野鸭、鹰等动物的羽毛效果非常逼真。新产品一上市,反响出奇地好。他很快为这个新产品申请了专利。商家找上门来指定要包销他的新产品,并定下协议,一天要150个,而当时他的工厂一天生产能力只有60个。为此工厂不断扩大规模。后来,他的业务遍及湖南省40多个县和北京、上海、四川等十几个省市。数百万元收入滚滚落袋。30岁的周彦俊在湖南成了创业神话。

四天一梦从富翁到穷光蛋

神话在深圳破灭。30岁那年,周彦俊应同学邀请南下深圳,带着200万元资金。在同学的怂恿下,周彦俊闯入股市,冒着极大的风险违规透支炒股,却赶上股市大跌,短短4天内,从一个百万富翁变成了一文不名的穷光蛋。回想当年的冲动,周彦俊如今不再后悔,他毕竟得到了经验:不识水性不要莽撞下水。如同当初寄人篱下时没有自暴自弃,如今他决定从头再来:我就是凭着不服输一路走过来的。在深圳摆地摊卖工艺品的人中,出现了曾经的百万富翁周彦俊。

重整羽翼期待深圳圆梦

周彦俊的下一步计划是做回老本行。最近,他投资近50万元筹办一家工艺品厂。他正忙着招聘员工和产品的设计,目前他的工厂已经招聘了七八个员工、设计出了三四十个品种。我的员工都说,在没有任何订单的情况下就敢开始产品设计,我是他们见过的最大胆的一个老板。可我并不觉得这是冒险。我觉得一个产品只要做出特色并注重实用性,就能抓住顾客的心。现在,新厂还未开张,他已经接到意向性订单。

无论是20年前开始创业,还是如今重整羽翼,周彦俊成功的背后,都有一份重要的人缘。刚开始创业时,靠着员工对他的信任和支持,集结众人的力量过了创业资金这一难关。如今,周彦俊在深圳再次创业,同样需要员工的鼎力相帮。

(钟吕)

在杭州风起路上,一家特色餐馆新开才一个多月已火爆:店里服务员是大学生,再忙服务得好得没话说;点菜还有小惊喜,凡是在“开心网”里偷过“爱猎户”(猎户餐厅在开心网的ID)菜的,就餐的时候能获赠一份免费蔬菜;客人还有机会去猎户开在淳安的猎户欢乐农场,参加打猎和农家乐活动,过一把猎户瘾。

一场头脑风暴引发的创业传奇

企业家联手大学生打造中国“必胜客”

“猎户欢乐餐厅”,这就是绿盛集团董事长、杭州大学生创业联盟首任轮执主席林东带着大学生进行创业项目的实践产品。目前,杭州城内已经开了5家猎户系列的店。而林东的目标不止于此,他说“到今年年底,我们在杭州计划开出50家猎户小吃和欢乐餐厅,要把公司推上市,做中国的必胜客。”

“牛肉干”老板改烤羊肉串

精神的板寸平头,一身青春休闲装扮,斜挎包包……上周,记者见到林东,一股活力扑面而来。“经常跟大学生在一起,让我也变得年轻了。”原来,年近40的林东全身心投入一个名为“猎户”的大学生创业导师示范项目。

2008年,一个偶然的机会,林东和另外几位知名浙商成了浙江大学学生的创业导师。“当时浙大有180个学生报名选我当导师,最终学校经过层层筛选,挑了9位学生让我去面试。9个孩子让我无法取舍。”最终,这9名学生都幸运地随林东。

做创业导师,最常规的就是安排学生进自己公司实践,并适时地进行指导。但林东不想这么做,“这种模式并不能将学生的能动性最大发挥,他们也

不太可能学到太多实践性的东西。”他思量着,能否成立一家公司,让学生们自己做老板去运作。如果他们没有股份不成为老板,也不是真正意义上的创业。

随即,林东把9名学生拉到一起进行一场头脑风暴,猎户烧烤的项目应运而生。

手把手3个月赚了钱

2009年4月8日,林东和徒弟们合开的“猎户烤肉”武林店正式开张。令业界震动的是,这家总投资达300万元的“杭州猎户餐饮管理有限公司”,9名大学生作为股东分享了7%的股份。一场野外生存式商业实战由此拉开。

林东的第一家“猎户烤肉”选址在杭州的武林门。过往的路人很快就注意到了这家飘出烤肉香却不见烟火缭绕的店。被香味吸引的客人走近一看,正对门的墙壁上一排整齐的小方格,每个格子里放着一个类似于薯片筒的小圆筒,而那香喷喷的肉串就躺在里面……

可尽管有林东这样鼎力支持,有经验丰富的大老板助阵,但大学生创

业,困难仍是接二连三。张秋洁当时还是浙江工商大学的大四学生。一直怀有创业梦想的她,通过招聘,成为第一家“猎户烤肉”武林店的店长。说起当初开店经历,她至今仍颇为感慨:当时虽然只有三四个产品,但因为大家都没经验,订多少货心里没底,要么订多了,几百串的羊肉串都卖不出去;要么根本不够卖。

“当时我们普遍都有害羞心理,不懂怎么跟顾客交流。”张秋洁说,有些顾客想吃辣的,他们不小心就给了不辣的,而顾客不能吃辣的,他们却给了辣的肉串。一起创业的大学生都是80后,从小到大都没怎么干过家务,更不晓得如何维护设备。开业前几个月,光电饭煲都用坏了好几个。

在他们的创业初期,公司的董事、总裁张强成了他们最忠实的贵宾。张强天天来吃羊肉串,既当午饭又当晚饭。

没想到的是,第一个月销售就挺不错,收入和支出持平。中国美术学院的教授夸奖他们的店面和产品设计,媒体也开始关注起他们。开业3个月后,店日平均营业额做到了2000-3000元。扣去租金及人力、水电等成本,每月还有两万多元的盈余。很快,第二家、第三家和第四家店开了出来。

叶国富:10元店做出12亿零售额

很多人对小饰品这种小摊式生意嗤之以鼻,33岁的叶国富却推开了这扇不起眼的财富之门。只用了5年时间,叶国富的“哎呀呀”从一家小小的10元店,发展为年零售总额12亿元的2000多家店铺。

叶国富的“哎呀呀”如同一则创业启示录,以胜利的姿态提醒人们:即使在那些不起眼的商业地带,也可能蕴藏着不可限量的宝藏。

最佳业务员开小店

1998年6月10日黄昏,21岁的叶国富从湖北踏上了南下的列车。成绩名列前茅的他本该上高中、读大学,却因为拖欠学费拿不到中专毕业证。为了避免毕业即失业,他瞒着父母,南下闯广东。

在广东佛山,叶国富不停地应聘。3个月后,他终于得到了一份工作——钢管厂的业务员。

厂里的业务员大多不熟悉生产流程,客户报出要货数量后,业务员往往不能立即确定交货时间,要回厂询问后才能答复。与同事们不一样的是,叶国富每天出去跑业务之前,都会到车间去转转,既熟悉了生产流程,又掌握了生产进度,客户报出要货数量,他能立即敲定交货时间,赢得了客户的信任。

一年后,叶国富的业绩高居榜首。拿着12万元的销售提成,叶国富总想做点几大事。

2001年末,在一个销售培训会上,叶国富认识了现在的妻子。当时做化妆品销售的杨云云。随着两个年轻人的心渐渐走到一起,一个想法逐步成形——叶国富懂销售,杨云云熟悉化妆品行业,何不合力开个化妆品店?

佛山人气最旺的百花商场里,一个商铺招租。这个商铺位于商场二层的过道拐角处,只有15平方米,前几个租期的服装生意都很冷清,招租底价因此低至每月1500元。叶国富认为,过道拐角处拥有可观的人流量,是难得的旺铺。化妆品是小物件,不需要像服装那么大的陈列面积,15平方米足以摆得琳琅满目。在接下来的一周,叶国富天天到这里来看人流量,决心拿下这个商铺。

一份标书需要诚意金5000元,叶国富花1万元拿了两份标书,在一份标书上填上1500元。

招标结果让所有人大跌眼镜。中标的那份标书上写着“1501.9元”。这是叶国富的另一份标书。

2002年初,小店开张。杨云云负责去化妆品厂进货,叶国富负责店铺销



售,既卖化妆品又给顾客化妆。投入了10万元的化妆品店很快火了起来,甚至出现了顾客排队等化妆的情形,第一月平均每天营收2000元。

不到一年的时间,叶国富相继在百花商场三层和四层相同位置的商铺开了化妆品店,还从广州买来大头贴照相机。2002年,他的4家店铺净赚40多万元。

10元店“哎呀呀”

“你们店一天能卖几个钱?”2004年,一个离职去饰品店上班的前员工来拍大头贴,叶国富不屑地问她。在绝大多数人看来,小小的饰品不过是摆在地摊上、不入流的小生意,即使摆在店铺里,也赚不了多少钱。

“一天四五千元吧。”她的回答让叶国富吃惊。

在繁华的广州上下九步行街,叶国富看到,不足1000米长的街道两旁,开着十几家10元饰品店,几乎每家店都很火。叶国富不再犹豫,返回佛山,把百花商场4家化妆品店中的一家改为10元饰品店,又投资10万元,在佛山最繁华的祖庙路开了一家50多平方米的10

元饰品店。

佛山追求时尚的女性很快发现,同样的东西在精品店卖18元,在叶国富的10元店只卖6元。不少人走进10元店说的第一句话是:“哎呀呀,这么便宜!”消费者的感叹启发了叶国富,2004年11月,他成立了哎呀呀饰品公司,把10元店也更名为“哎呀呀”。

小角色谋天下

2004年末,叶国富认识了尚道营销策划公司执行董事张桓。整整一天的深谈,使叶国富脑海里浮出行业的大格局观。当时,饰品行业可谓诸侯割据,在招商加盟模式下,200家以上规模的品牌不下10家。张桓说,如果哎呀呀用一年左右把店铺做到200家以上,就能迅速跻身第一集团。

2005年5月1日凌晨一点,广州上下九步行街格外安静。一到早上就是五一黄金周营销大战,商家都在养精蓄锐,等待奋力一战。整条街上,只有哎呀呀的灯亮了一整夜。

早上7点半,许多商家准备开始一天的忙碌时,吃惊地发现,昨晚连招牌都没挂上的哎呀呀门店,仅仅过了一个

晚上,就以装修时尚、货品齐全的形象闪亮登场。

那个晚上,为了抢时间装修、铺货,叶国富只在车里睡了一个小时。

在广州站稳脚跟后,叶国富开始筹备招商加盟。他联系了广州周边50多个饰品、化妆品厂家,为哎呀呀供货。太太杨云云出任买手,负责搜集饰品、化妆品的最新款式。

敢为人先 快速反应

2005年7月,正式招商后两个月,哎呀呀已发展到30多家店铺。当时,人们觉得饰品连锁只是小生意,几乎没有谁愿意大手笔请明星代言。叶国富认为,同样是时尚潮流的载体,服装和饰品有很多共通之处。服装业能请明星代言,饰品业为什么不能?

当年8月,哎呀呀签约香港影星应采儿。当时,叶国富的流动资金只有100多万元,却掏出其中60%支付代言费。幸运的是,叶国富赌对了。明星代言彰显了哎呀呀的实力,其知名度和美誉度有了明显提升。2006年,哎呀呀店铺数量达到400家。

叶国富慢慢理出了一条差异化竞争策略:人无我有,敢为人先。

为了让加盟商迅速接受新品,叶国富提出了一个颇为“强硬”的方案:“总部每周配送1000元新货给加盟商试销,每款产品不超过5个。此后,加盟商可以再进畅销的款式。即使有款式滞销,四五个产品也卖得完。”

接下来的两个月,哎呀呀的新品从被买手发现到被顾客购买仅需7天。新品每月推出一次,同一顾客每月进店一次足矣;若新品每周推出一次,同一顾客每月就可能光顾4次。这大大提高了客流量,拉动了销售。

身处产品升级换代速度极快的时尚行业,是否具有快速反应能力,几乎决定着一个企业的生死。怎样才能让自己一个人的快速应变,转变为哎呀呀整个企业的快速反应呢?

叶国富斟酌再三,决定使用罚款手段。“只有经济处罚能让人心生畏惧。”不涉及经济损失,反复宣讲的纪律很难被放在心上,罚款可以帮人养成认真负责的习惯。此后,哎呀呀拥有一支纪律严明、令行禁止的快速反应部队。2009年,哎呀呀的店铺达2000多家,年零售总额突破12亿元。

如今,33岁的叶国富把哎呀呀的前进轨道延伸向更广阔的天地,远方的站牌上写着:全球饰品连锁冠军。

(周云成 曹一方)