

林玉瑞用聪明与才智谱写创业之歌

他不满 33 岁,只有高中文化,却拥有近千亩桉树林;900 亩鱼塘;生猪 1000 多头……

他就是钦南区那丽镇嫦娥洞村委茅茅山村的返乡创业青年林玉瑞。为实现自己的人生价值,林玉瑞用聪明与才智谱写了一曲曲创业兴业的动人之歌……

爱拼才会赢

高中毕业后,刚满 15 岁的林玉瑞不甘窝在山沟里,立志闯荡世界创业绩。1992 年初,为实现创业梦想,他先后辗转广东雁田,广东虎门、江门、深圳务工,当过一线生产工人、业务组长、主管经理,他省吃俭用,积累了一笔较大的原始资金。在外闯荡多年,林玉瑞深知“打工不是硬道理。”1998 年 3 月,经过深思熟虑的林玉瑞和姐夫李峰合股投资 300 万元,在深圳宝安区创办了公明森林吸塑厂,招聘员工 180 人,其中家乡员工 120 人,进行规模生产,年产值 2200 万元,上缴年税金 72 万元。林玉瑞第一次创业顺风顺水,短短 5 年时间,这名 22 岁的农民青年成了百万富翁。

商道就是人道

但人生不可能总是一帆风顺。2003 年,姐夫李峰为谋求更大的发展,独自单飞,林玉瑞成为公明森林吸塑厂的“掌门人”。

林玉瑞决定进行第二次创业,成立了连丰吸塑包装深圳有限公司。但这次创业让他的事业跌入了前所未有的低谷。2008 年,受国际金融危机冲击,不少企业工厂停产、倒闭。“城门失火,殃及鱼池”,由于取货方无力支付货款,林玉瑞的 600 多万元变成了一张张“没有还款日期的借据”,仅仅东莞某玩具厂倒闭,拖欠货款就达 300 多万元。“屋漏偏逢连夜雨”,工厂缺乏运行资金,处于半停产状态,而原料供应商纷纷登门催要原料款,林玉瑞进退维谷。“商道就是人道,别人欠我的追不回,我欠别人的不能不还啊!”坚守诚信的林玉瑞不得不忍心割痛,卖掉苦心经营的工厂,踏上回乡的路。

阳光总在风雨后

回到家乡后,林玉瑞没有因为失败怨天尤人,坚信“阳光总在风雨后”。他瞄准市场,决定“东山再起”,进军种养殖业。2008 年底,他承包山岭近 1000 亩,种植桉树,到今年 11 至 12 月份,有 750 亩桉树将产生经济效益,总值 1665 万元,扣除成本费用及人工工资,就可创收 555 万元。2009 年初,他投资 10 万元,在东场承包鱼塘 900 亩,投放“四大家庭”鱼种 40 万尾,鲢鱼鱼种 10 多万尾,年出塘“四大家鱼”20 万斤,收入 6 万元;锦鱼 5000 斤,收入 3 万元。为实现鱼塘效益最大化,林玉瑞在鱼塘放养鸭群 8 万羽,出栏 6 万只,收入 160 多万元。他还和朋友合股建设了一个 20 多亩地生猪养殖场,圈养生猪 1000 多头。现存栏公猪 4 头,母猪 80 头,肉猪 400 头,自繁殖猪苗自养。每月出栏肉猪 200 头,收入 8 万元左右。至此,林玉瑞第三次创业取得了巨大的成功。

爱的奉献

“一个人的价值,应看他贡献什么,不应看他取得什么。”林玉瑞牢记这一名言。富起来的林玉瑞怀着一颗感恩的心,用各种方式回报养育他的家乡。为了带动家乡人民走上致富路,林玉瑞投资 130 万元,经营销售饲料,帮助农民兄弟养鸭。为了解决他们的资金困难,林玉瑞把饲料赊给 30 多户养鸭专业户,允许他们售鸭后再还款,搞活带富了一方经济。为了方便村里的孩子到关塘小学就读,他投资 35 万元,筑坝围桥。林玉瑞常年安置当地村民 30 多人就业,给各饲养点人员配备摩托车和手机,月工资高达 1400 元。谈到事业发展计划,林玉瑞打算今年利用夹叉江的天然条件,投养 30 头水牛、黄牛……看着这位踌躇满志的年青人,我们相信,他的聪明才智一定会谱写出一曲曲动听的田园牧歌。

(杨春莲 陈豪仁 苏焕鹏)

2010 年 5 月,日本北海道美瑛镇将出现第一家台湾人跨海开设的“缓慢民宿”。

在台湾,缓慢民宿一直都拥有让顾客等待排队的实力。目前在嘉义奋起湖与北县金瓜石有两处分店的缓慢民宿,曾创下开放三个月后的入住预订,不到 30 分钟内,涌进 4 万笔订单的纪录。直到今天,经常要提前两个月预订。

很多人可能不知道,缓慢民宿是创办薰衣草森林的两个女生詹慧君、林庭妃的第二系列产品。

2001 年,原本在台北花旗银行任职的詹慧君,与在高雄当钢琴家教的林庭妃,一个怀抱拥有一亩香草田,一个梦想开间咖啡馆,两个女生在台中县新社乡的山上相遇、圆梦,一起创办了一家种植一小片薰衣草的景观咖啡馆。

五个品牌 五亿营收

不到十年的时间,这两个女生现已在休闲、餐饮、民宿、婚宴及零售领域创出 5 个品牌,预计今年总营业额 5 亿元。

除了台中新社、新竹尖石、苗栗明德各有一家“薰衣草森林”外,在苗栗三义还开了一家同样是景观餐厅性质的“桐花村”。

再加上两间“缓慢民宿”、八间周边商品店面“香草铺子”,整个薰衣草森林体系去年缔造三五亿的年营收。

今年 1 月才正式营运的婚宴休闲场地“心之芳庭”,整年宜嫁娶的好日子就几乎全被订满。薰衣草森林执行长王村煌预估,心之芳庭今年约可挹注约 1.3 亿元营收,5 个事业体今年总营收将达 5 亿元。

一家小咖啡馆,已经跃升为台湾休闲产业里的要角。“本来只是想开一家可以种香草、过简单生活的山中咖啡馆”,林庭妃形容,“像是顺着大风而起,一下子就飞得高远。”

看千万富翁胡忠伟的 6 大创业秘籍

危机“考核”心态 市场“决定”求变

他,胡忠伟。曾经是一个贫困的大学生;他,上大学不久就靠当家教赚取学费;他,从大学一年级就开始创业;他,曾经因为办“黑班”被撵得东躲西藏;他,如今已经成为拥有千万资产的企业家。

下面是他六个方面的创业“秘籍”:

NO1:转变心态——

当别人为就业而烦心时,胡忠伟脑子里想的却是自己创业

体会:解决心态问题,是创业的第一步。有创业意识的人,要跳出传统的择业观念和思维模式。传统的择业观使人们总是把“宝”押在别人身上;自己所做的一切努力,是想得到别人的认可,进而受到别人的重用,并借此得到希望得到的利益。而创业的人要有意识地改变这样的心态,相信自己,认可自己,为自己所用!

实例:我早就有了创业意识,并为创业长久地积蓄着各种条件。生长在农村的我,像城里的孩子一样学写毛笔字。有人对我说,你学好书法,比别人多会一项本事,将来找工作容易。其实,我心里想的是日后成为一个企业的领导者,要把字签得好看一些。我高三就考了驾照,那是 1993 年,城市里考驾照的人也不多。又有人对我说,你考了驾照将来给单位的领导当司机也是不错的工作,我心里想的是驾驶是一个企业管理者必须掌握的技能。这就是两种心态的对比。

NO2:危机意识——

人无远虑,必有近忧。当别人为

除了机运,两个女生在御风前行时,对梦想起点的坚持是薰衣草森林版图不断壮大的关键。

先问三个问题

从在新社开第一家开始,一直到决定在北海道开民宿,王村煌说,薰衣草森林这一路走来做任何拓展,一定要先能回答三个问题:“喜不喜欢?快不快乐?有没有意义?”

王村煌说,顾客满意与感动度,是詹慧君和林庭妃的首要坚持,其次是员工满意度,至于赚不赚钱,考虑顺序反而排在后面。

王村煌是林庭妃的表哥,当年就是他撮合两个女生合伙创业,并提供自家土地盖薰衣草森林。原本在台中市一家物业管理公司上班的他,在两个女生创业的第二年加入,带领薰衣草森林走向企业化。

从梦想到企业化过程中,挑战也随之而来。逢甲大学经营管理学院院长、同时也是王村煌就读逢甲 E M B A 指导教授的萧尧仁观察,薰衣草森林在转型中常会面对的,是愈来愈多习惯营运绩效导向的专业经理人,无法理解两个女生诉诸感性的经营思维。

例如詹慧君和林庭妃非常坚持旗下任何据点都不接团客,不跟旅行社合作。一个打造远离尘嚣环境的梦,对许多员工来说,“接团客不是可以增加业绩吗?”王村煌说出员工们此起彼伏的疑问。

所幸,虽然嘴巴说两个女生常不切实际,但包括王村煌在内许多员工骨子里仍很清楚,这是薰衣草森林能有今日局面的关键。“太理性做出来的产品就和大家一样,”他说,所以很多事情经过深层思考后会发现。“两个女生其实才是最聪明的老板。”他说。

所以,薰衣草森林最大的挑战不是管理,王村煌说,而是如何平衡梦想与现实,“这是公司到现在每天

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

外行人感动行内人

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

外行人感动行内人 两女生演绎五亿传奇

都在辩证的主题,但每个人都乐在其中。”他说,虽然常会陷入理想与现实的挣扎,但大家依然充满活力,“我们很重视起心动念的念头,只要那个念头对了,一切都会如此不同。”

因为对梦想的坚持,让薰衣草森林走出一条很不一样的路。逢甲大学建筑系助理教授彭志峰说,一般业主在盖一家店面或商业空间时,为求快,几乎很少就人的行为与环境的出发点去深度融入设计。和王村煌是十多年老友的彭志峰,就被找来负责大部份建物的设计。“我要有感觉才会开始设计,所以找我会时间会拉很长。”彭志峰当时这样和两个女生说,出乎他意料之外的,两个女生竟然回答没关系。

结果彭志峰做缓慢民宿时,奋起湖那栋他花了三年的时间才完工。而金瓜石则是交给他的学生主导,他要求学生必须充分融入当地,才能进行。结果学生在金瓜石住了一年,从当年矿工的淘金过程,到附近流域的水文、气候条件,乃至邻居们通通熟捻以后才开始动手。“其他业主听到肯定跳脚的。”彭志峰说。

外行人感动行内人

两个外行女生,因梦想的坚持而折服内行专业经理人。

2003 年,两位女生是知名酒商约翰走路“梦想起飞,Keep Walking!”计划示范案例之一,当时的约翰走路品牌经理曾美玲深受感动。后来她成为了薰衣草森林品牌长。

“你们的广告预算多少?”当王村煌找曾美玲见面时,她劈头问道:“哦,没有广告预算。”王村煌回答。当时在约翰走路手握一年三亿广告预算的曾美玲,没有犹豫,决定到台中一起享受追梦的滋味,一待已经六年。

薰衣草森林也因为曾美玲的协助,累积出强大核心能力。从人力资

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

源、营销企划,到客户服务,詹慧君和林庭妃为了捍卫梦想,把所有对品牌会产生影响的部门通通交给曾美玲负责。

曾美玲也为此制作了一本薰衣草森林的圣经,虽然名为品牌手册,但内容不是作业流程,而是两个女生创办薰衣草森林的理念。

萧尧仁分析,薰衣草森林会广受欢迎,不是它的景观特别好看,也不是它的美食特别好吃,而是它的以人为本,“能让人感动,而且是持续感动,这样就有回忆。”他说,每一个环节都扣得很好,重点就是靠那本品牌手册串起来的。

萧尧仁举例,詹慧君和林庭妃从创业第一天开始,就秉持待客如友的服务哲理。“会跑到那么远的山里面喝咖啡的,只有朋友才会这样。”萧尧仁说,就是因为有品牌手册,两个女生这样的想法才能持续延续。

3 月底,暖阳照射金瓜石的山涧,蜿蜒山谷间,一栋咖啡和乳白色相间的建筑恰得其分地坐落着。“车开很久喔,有没有迷路?”第一次踏进缓慢民宿,接待的管家用聊天取代制式的欢迎光临。

曾美玲分析,每道服务仪式、每个融入当地的概念,依循的是品牌手册,也就是两个女生最初的希望作梦的感动。因为这个感动,让薰衣草森林有了故事营销题材;因为筑梦的坚持,缔造出一年可达 5 亿元营收的休闲产业事业体。

新闻链接

专家诊断

逢甲大学经营与管理学院院长萧尧仁:

感动员工,才能感动顾客。薰衣草森林发展到多事业体的中小企业,它成功的关键主要有三方面:

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

一、以人为本的经营理念

除了创办人詹慧君自己攻读 EMBA 外,也将其他高阶主管送来念 EMBA,以制度化的方式了解顾客满意度与需求,对于人员的培养不遗余力。透过品牌手册和教育训练,来自不同背景及理念的员工转化蜕变之外,同时自设“森林大学”,培训中基层人员。鼓励员工休假出外吸取见闻及学习。譬如在今年,年假之外,每位只要报到的员工就拥有 11 天额外的带薪假,粗估公司因此要多支出 300 万元。

二、由内而外的聚焦感动

或许很多人觉得休闲产业的进入门槛不高,找土地做案子有钱就可以。但薰衣草森林成功之处就是能把年轻人蜕变。毕竟要让人感动,就是靠人,能不能把两个女生朴实、充满理想、甚至梦幻的精神,在每一位第一线服务的年轻人身上展现,这就是实地到各个店面观察,并不是由年长主管坐镇,但这群年轻人却能让入感动。

三、传递核心价值的品牌手册

把核心价值及诉求移植到各个地点,却又不是抄袭或复制的观念。这要归功于他们那本品牌手册。

针对不同顾客族群需求,弹性设计并建立各自不同的品牌手册,主要是在呼应两个女生对创业的坚持,把服务的核心能力诉诸文字,让员工可以遵循。

不过这也是他们未来的挑战,现在要进军日本,过去适合台湾市场的品牌手册,是否同样适用日本?

譬如,缓慢这字眼,台湾或许觉得带有悠闲放松的意味,但日本人却会感觉是迟钝、呆的,据我所知,它们现在正很努力在做调整,可能的方式就是以缓慢的英文名 Adagio(源自意大利文放慢脚步之意)为主。从这也

可以看到,做服务业和品牌要考虑的东西真的是太多了。

(钟 才)

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收

五个品牌 五亿营收