

王博豪:拒三千万买专利 我的未来我掌控

接过他递来的名片,很难将他的头衔与眼前稚气的面孔相连——成都市锦江区登峰节能环保灯厂董事长王博豪。然而,出生于1989年的他在成都开的公司经营红火,成为创业青年的杰出代表。

与他的年龄反差更大的正是他的创业经历——18岁即获发明专利,有人出3000万元买专利,被他拒绝;19岁自己创业,投资30万元差点血本无归;到现在21岁,就读于四川师范大学的他已经卖出了上百万只灯泡,并逐步做大低碳商机,将LED灯泡卖进了上海世博会,甚至有望点亮伦敦奥运会。“只要肯动动双手,就不会饿死;肯动动脑筋,就会生活得不错;如果再有点机遇,就过得非常滋润了。”王博豪这样相信。

创业梦想 破坏大王, 高二发明环保灯

王博豪从小就是个“破坏大王”,家里的各种家电都被他拆了个遍。而他发明LED节能环保灯的经历,颇有些偶然。

“当时我读高二,一次家中的灯泡突然坏了,我妈换灯泡的时候,手被烫着了。当时我就想‘灯泡为什么发烫?如果不发烫不是可以节约很多能量吗?’”王博豪说,那之后,他开始着手搜集资料,寻找解决方案。

在父母和老师的帮助下,他成功研制出一种特别的LED节能环保灯。

王博豪的专利产品中,一盏节能灯由不同数量的LED组成后,能产生不同的亮度。更独特的是,只要一盏灯的LED数量在100颗以内,它的功耗都是1.7瓦。

王博豪以自己公司的办公室为例,给记者算了一笔账:荧光灯管的功率是40瓦,24根灯管的总功率是960瓦;更换为功率只有1.7瓦的LED节能灯后,办公室40

18岁
获LED节能环保灯的发明专利,
19岁自己创业,21岁逐步做大低碳生意,还在读大学的王博豪将LED灯泡卖进了上海世博会,甚至有望点亮伦敦奥运会。



个LED节能灯,总功率只有68瓦,节电率高达93%。

诱惑总是伴随成功。2007年7月,他的这项发明获得了国家“实用新型专利证书”后没多久,王博豪就收到了一封来自北京一家研究所的信。对方开口大方,说要出3000万元买王博豪的专利。王博豪拒绝了。

一个高二的学生,如何面对3000万元不动心?王博豪说,说不动心肯定是吹的,他只要一想那一点头就能到手的“3000万”,都是一种煎熬。可是,以前一段自己做生意的经历让他向往创业,创业的梦想最终支撑他扛住了诱惑。

当时还是高中生的他,倒腾起了生意,“也没什么项目,什么赚钱干什么。”每个周末,他到成都进货,然后回家乡广汉卖给同学。太升南路、荷花池、五块石、盐市口都是他的根据地,“卖耳环戒指,卖台式电脑,冰箱电视我也卖。”靠赚取差价,王博豪在高中就已经是个小富翁了。

显然他的志向并不是小摊小贩。因此当自己手上了专利,并有出价3000万的商业价值,他经过慎重考虑,选择了自己创业。

创业思维 低碳包装, 灯泡卖进世博会

2008年,王博豪考入四川大学范大学外事学院。他的第一笔创业资金,全是跟亲戚朋友借的,凑了30万元。王博豪租了一个小房子,买来材料,和几个同学自己装配灯泡。“当时脑壳一发热,就做了10万只灯泡出来。”但几个月下来,王博豪只卖出去1000只灯泡,他的雄心壮志,几乎被残酷的现实击垮。

这次教训让王博豪意识到,公司要想活下去,必须打开销路。于是他开始从多方面发力,找大学生兼职,到成都大街小巷去散



▲ 王博豪(左二)和同学赢得创业奖金。

发传单,到各贴吧、论坛发帖,他还开始与建材工程商合作,向客户推荐他的产品。终于王博豪渐渐打开了销路,2009年,他卖出了100万只灯泡,个人资产也超过了百万。

尽管做的是低碳生意,可知道“低碳”这个词,王博豪还是在去年哥本哈根会议之后。

“以前都是卖一个灯算一个灯,哪儿想到有低碳这种概念。”他说,自从知道低碳之后,他看了很多书和新闻,懂得了用“低碳”来包装自己的产品,很快他尝到了做低碳生意的甜头。

首先是政府的大力支持。王博豪向成都市青年(大学生)创业项目库递交了申请,并作为第一批进入创业园的项目接受评审,让公司入驻了锦江区大学生创业园,享受相关优惠政策,并得到专门为中小企业提供融资帮助的“金翅膀工程”100万元信贷额度支持。不久前,前来视察锦江区大学生创业园工作的成都市有关领导,看到LED节能灯后十分感兴趣,指示相关部门采购一批。现在,政府采购量不断攀升。

此外还有灾后重建的许多项

目,也因低碳考虑选择了LED节能灯。都江堰、绵阳等地王博豪都在做市场推广。

目前,他的LED灯已通过欧洲节能基金的3万小时监测,这个证书将正式为他打开进军国际市场的大门。不出意外的话,这次上海世博会将会采购他们的LED节能灯,而伦敦奥运会也有望采用这种LED节能灯。

创业未来 引入风投, 立志做成功企业家

“80后从来不可缺少想法和创意,缺少的只是把事情坚持到底的决心。”王博豪说,大学生创业,确实需要面对困难和挫折。一边是学生,一边是公司老板,王博豪在两种身份中穿梭,忙起来恨不得把自己掰成两半。“选供应商,谈判,交货时间能拖就拖;价格要尽量谈高,货运过程担心损坏;培训工人手艺,销售、库存、发货……全部都要管。”王博豪说,为了赶时间,他把自己的哈飞路宝当赛车开。但他认为,只要能把这些挫折和困难都看作将来成功的

基石,用良好的心态来面对创业中的不如意,那么创业总有成功的一天。

王博豪说,他自认为是一个勤快的人,也动了一点点脑筋,但是规划做得不够好。因此,在兼顾大学课程的同时,还在努力学习市场营销、财务会计等实战技能。

“打江山容易,坐江山难。”王博豪希望,政府对于大学生创业的扶持优惠政策应当建立长效机制,同时针对中小企业进一步壮大出台更多优惠政策,在创业路上给予更加持久的扶持,帮助大学生创业之后能够“守好业”。

谈到公司发展,他的思路很清晰。“现阶段我必须自己做,以后做大了可以请职业经理人,我什么环节都懂,职业经理人才忽悠不了我。”

王博豪说,现在公司的运作模式已经得到认可,有好几家风投找过他,希望注资。

“你知道新希望集团旁边那块地吧,以后就是登峰集团的所在地。”王博豪毫不掩饰他的野心。他的奋斗目标,将是做新希望集团董事长刘永好那样的成功企业家。(李欣忆)

成都力诚美美陈龙:前沿时尚的领头人

今年39岁的陈龙,经营着成都最精致的百货商场。尽管卖场面积只有4000平方米,但却包罗了gucci、Salvatore Ferragamo、Maxmara等20余个世界顶级品牌。作为美美力诚百货的掌门人,陈龙给业界的感觉仍然很神秘。

奢侈摸索

记者(以下简称记):美美力诚被称作是“有钱人的衣柜”,你怎么看?

陈龙(以下简称陈):美美力诚是精致生活的代表,它带给成都乃至整个西南地区的人们最精致、最具品质的东西。我们满足了追求生活品质的顾客的需要,让他们在中国内地也能体验到与国际同步的高品质享受。当然,商场内的品牌也不完全都是奢侈品,也有一些中高档的国际品牌。

记:你什么时候萌生的做世界顶级品牌的想法?

陈:1992年我在厦门的一家进出口公司打工,那时有机会去香港,开始接触到一些世界名牌,而在内地,世界顶级品牌基本上还是一片空白。当时,我就感觉到这将是一个很大的市场。1996年,我太太去美国找到了POLO的供应商,谈得很愉快,于是我就在摸索中走上这条路。

记:创业过程很艰辛?

陈:1996年,我在太平洋百货开设了一家POLO专柜。当时经营品牌服饰的门槛还很低,只需投资10万元就可以开店。我既是老板又是营业员,生意还算不错,经营半年后就进入良性循环。1999



▲ 新店开张的派对活动上陈龙(右二)与嘉宾的合影。

年,我成为了Ferragamo和POLO在中国的第一个代理商,在岷山饭店开设了Ferragamo和POLO的成都专卖店,从此开始真正涉足国际一线品牌的经营。目前,成都Ferragamo店的经营业绩仍然稳居全国前3位。

随后,我相继又取得了诸如DAKS、Versace等多个国际品牌的代理权。至2001年底,我联手美美百货在川信大厦开设了美美力诚百货。当时很多人都不看好这个项目,认为可能撑不了半年就会关门。但一年以后,我们不但成功经营好了一楼,还将卖场扩大到二楼,引入的世界品牌达到23个。

奢侈秘密

记:每年你都要去欧美市场订货,据说美美力诚百货的每一款商品都出自你的手,挑货有什么秘诀吗?

陈:美美力诚所代理品牌的货品全部都是由我负责订购,所有的货品均需提前半年到品牌总部订货,所以每年的1月和7月我都会去欧洲、美国、日本等地。在订货期间,我会到各大品牌的总部观看品牌秀,在同一个时间、同一个ShowRoom里,和来自全球各地的买手们一起下单,当然我会选择适合成都和整个西南地区的货品。

目前的实际销售并不理想。

记:奢侈品的价格大多高得出奇,这里边有没有暴利?今后会降价吗?

陈:事实上,经营奢侈品的利润并不是外界想象的那样高。奢侈品的价格高主要是由于每个品牌都有深厚的文化历史内涵,货品本身的品质和形象都是最好的。比如,国际品牌店的装修费是非常昂贵的,一间Salvatore Ferragamo专卖店的装修费就高达300万,所以我们只有通过长期稳定的经营来获取长期的利润。

其实,名牌在中国市场的零售价都由各品牌总公司制定,受关税和增值税影响,我们的商品价格大约比香港贵15%。随着关税税率的不断下降,可以预见在未来的几年,奢侈品零售价和香港的差异会越来越小。

“奢侈”生活

记:作为一家奢侈品商场的掌门人,你的生活是不是很奢侈?自己穿什么品牌的服装?

陈:美美力诚所代理的男裝品牌,我至少有2套。因为我每年要参加他们的订货会,为表示对品牌的尊重,都需要穿该品牌的衣服。

我的生活既累又充实。每年有一半的时间在成都,另一半则在外地。每年都会去意大利的米兰、佛罗伦萨订货,还要去日本东京、大阪、美国洛杉矶、法国巴黎以及中国香港等地订货和开会。同时,我还定期到上海、北京、大连、重庆等地的店铺巡视。

记:你喜欢逛自己的商场吗?

陈:我非常喜欢呆在商场,只要我在成都,除了上午在办公室处理文件外,下午一定会去商场走走。如果没有应酬,我一定回家吃饭,晚饭后又会回到美美力诚,直到商场打烊。呆在美美力诚对我来说已经不仅仅是工作,而且是一种享受。(白伊)

人物侧记

飞翔男人

预约陈龙的采访是一件很难的事,他经常不在成都。很多时间都在天上飞,他自己也记不清有多少次接到航空公司“里程积累奖励机票”的通知。一个周末的中午,在人民南路一间咖啡吧里,这位风度翩翩的绅士接受了记者的采访。

这位成都前沿时尚的领头人是一个典型的“夜猫子”,他说自己每天最清醒的时候,就是在12点以后,他一般都是凌晨2时睡觉,“我喜欢看电视连续剧,喜欢开着电视处理文件和思考问题”。

GUCCI的全球总裁对陈龙的工作给了很高的评价——“虽然GUCCI在成都没有厂,但是有一个一流的店。”

