

洗脚屋里熬成亿万富姐

在造访重庆富侨总部之前,记者无法想象,富侨 20 亿产值的直接来源,是 1000 多万双脚。

与猪共眠

胡芝容一直就是个生意人,但涉足“洗脚行业”前,她的从商之路并不顺坦,可以说是屡战屡败。

1963 年,胡生在重庆江津的农村,父母都是贫苦的挑夫,她从小就需要一边上学,一边打猪菜,每天的口粮是一点红薯,零花钱两天不超过 3 分。村子里重男轻女思想严重,即便如此,她仍是当年仅有的几个读过高中的山里娃之一。

胡生性倔强。她不但早婚,而且是私奔,不顾全家的反对,硬是嫁给了来村里卖手表、根本没读过什么书的郭家荣。郭家亦是寒门,不过却有非同寻常的经历:郭的祖父曾跟随蔡锷在云南开创讲武学堂,颇通经络之术,随后回渝开过医馆。家庭的原因,郭家荣自小便会些推拿敲打之术。他把这套功夫当成是劳苦之后的一种解乏。谁也不能料想,未来他和老婆能靠此谋生,并创下过亿的身家。

整个 1980 年代,郭胡二人都在颠

沛流离中度过。做过的生意很多,到最后大部分都成了赔本买卖:开过“苍蝇馆子”,种植过花木,倒卖过水果,贩猪去过越南,还因为炒火车票被恶霸穷追猛打。

和记者共进过午餐时,饭桌上胡提起到越南卖猪的经历,就怎么也挑不起食欲。“那个时候,400 多头猪在车上,往上架一层木板,就是我跟我老公睡觉的地方。臭气熏天,现在都还反胃。”隔了好一会儿,她才又动起筷子。

南下广州学技术

“与猪共眠”的日子还不算最惨,1990 年代中期,生意愈发难做,郭家到了濒临绝望的时候。在广州打工的郭家荣胞弟郭家富打来电话,劝大嫂筹钱开一家洗脚店。彼时,广州的洗脚屋很是红火,“是除了茶餐厅外人们最乐意消费的场所”。

抱着试试看的心里,郭家荣与胡芝容南下广州,在郭家富的带领下,考察起洗脚行业。最终,胡芝容开始和郭家荣、郭家富进入洗脚城内部,一方面学习足底按摩技能和服务礼仪,一方面窥探足疗行业的盈利模式。一番摸爬滚打后,1998 年 7 月,胡芝容七拼

八凑了 4 万块钱,在重庆杨家坪开起了自己的浴足门店。

当时租的是农民房,100 多平方米,招了 4 个洗脚工;用的手法是郭家荣根据祖父亲传的推拿术,结合从广东学来的按摩术,“自制”而成。白天,郭家兄弟钻研改进手艺,并培训员工,胡芝容则到处揽客推广。

从开业的第一天起,胡便告诉技师和顾客:如果做得不满意,可以拒绝付款。这条约定,一直坚持到现在,成为了富侨家规。3 个月 after,富侨开始盈利。

标准化复制粘贴

2000 年 1 月,胡芝容依靠银行贷款,买下了重庆九龙坡大公馆的两层楼面,注册成立了重庆富侨保健服务有限公司。此时,胡开始构思企业的扩张模式和可持续模式。她考察了很多类型的服务企业,决定采用直营和连锁加盟两种模式谋求壮大。在大公馆的基础上,胡首先试水沙坪坝,开下了第一家分店,继而转战泸州。接连的成功令胡芝容大喜。她大胆扩张,在内江、北碚、江北、成都、昆明和遵义先后开了 10 家门店。资金回笼后,胡将分店密集开往



有沐浴休闲消费传统且经济富足的长江三角洲地区,在江苏、浙江和福建三省赚得盆满钵满。短时间内,仅苏浙闽地区,就开有富侨门店逾 50 家。

人力资源短缺逐渐成为制约企业扩张的最大瓶颈,2001 年 11 月,胡尝试在老家江津创办了一所按摩职业技术学校,除了传授郭氏兄弟“自创”的 72 招洗脚手法、202 招泰式按摩手法外,还高薪聘来数位老中医讲解病理课程。学员所有费用全免,毕业后优先进入富侨门店工作。这个试验成了富

侨早期创业的源头活水,“开多少门店,就有多少技师能够跟上”。

一年后,这座简易的学校升格改组为富侨职业培训学校。胡芝容又立下家规:无论是直营店,还是未来的加盟店,只要进入富侨的技师,必须先在学校里进行系统培训,并领取经过富侨考核的资格证书。

现在,富侨的全国连锁店已达 552 家,遍布各省主要城市,甚至包括拉萨这样的高原城市。

(摘自《南方人物周刊》)

王英:一个小女人的大生意

出生于达县的王英,有着一个四川女人全部的特性:本色率直、自信自立、刻苦能干。在摄影师为她拍照时,她在镜头前展现出的不经意的散漫,像极了酷劲十足的王菲。“很多人都这么说,其实个性也像。”她淡淡地说。

因为喜欢而选择

王英出道很早,17 岁就开始接触美容,先是在老家经营一家理发店,半年后,随父母和姊妹来到上海,在一家美发厅里打工,之后与一朋友合作,在位于上海西北方向的大华地区,开了一家名叫“永琪”的美发店。短短几年工夫,一个拥有 500 多家连锁店面的美容美发集团就奇迹诞生了。

谈到创立麦莎水疗,其实源自王英的个人喜好。“我平时就喜欢去搜罗并体验一些 SPA 馆的服务,也算是工

作之余的放松;去的次数多了,就想拥有一家属于自己的 SPA,拥有一个让自己身心放松的私密环境。”她说,“然后没多想就开了麦莎。”

5 年前,第一家麦莎 SPA 在番禺路上开张。首家麦莎 SPA 一开始就很成功。开业仅两三个月,每月的营收就达到四五十万元,基本上可以做到收支平衡。一般来说,一个品牌的培育起码需要两年时间,现在一开始就不亏钱,连王英自己都没想到。

往往过不了多久,王英就飞去日本、泰国、瑞士和我国香港等地,体验不同的 SPA 酒店、疗养中心,感受对方的品牌气质和服务细节。她认为这既是工作也是生活。游历归来后,她会将在国外体验到的好的 SPA 服务传授给团队。“客户是最好的老师。”王英说,“当你躺着接受别人 SPA 的时候,将你内心的真实感受挖掘出来,就是

客户的需要。”

员工的好老板

二次创业之初,她就将麦莎定位为一个高端、有别于同行、有品质、真心对待客户、服务与硬件兼备的 SPA 会所。因此,在对员工的甄选和培训上,也就多了几分“苛刻”和严谨。

“每个人都有个磁场。”王英说,“当你的手触碰客人肌肤的时候,你此时此刻开心与否都会通过磁场让对方感觉到。调节员工的心态很关键,只有良好的服务心态才能让客人达到真正的身心放松。”

她将麦莎的员工比作是自己的孩子。“我很宠她们!”她说。“我们的团队很年轻,思想容易相互感染,彼此也因为志趣相投,相互认可才走到一起。有空的时候,我很喜欢跟她们聊天,有

时会聊到深夜。我们会一起逛街,一起旅游,也会把她们叫到家里一起聚餐。”

在麦莎初创的时候,她甚至还开着自己的法拉利,一趟趟接送她们上下班。王英笑着说,“后来才知道这样好伤车啊!”

员工的宿舍,就在离门店不远的高档小区。王英说:“我会要求宿舍带筒装、电视、空调、热水器一样都不能少。我也会请阿姨照料她们的生活起居,当然,前提是她们必须爱干净。”

如今,麦莎的培训基地已进入装修阶段,很快就可以投入使用。王英的规划是,“除了培训室和亚光房,还要有花园,花园里要撑几把阳伞,还要有咖啡,学员下课后可以轻松地休息聊天。”她说,麦莎时刻都要与学员分享生活品质。

关于未来,她的想法很多,一方



面,继续扩大麦莎的连锁,把 SPA 的生意做大做强;另一方面,还要创建中国的“SPA 酒店”、“美容疗养中心”,而且为了成本考虑,还要继续做连锁。

(摘自《财富堂》)

女大学生求职碰壁 创业做玩具租赁月赚 8 万

张琼 2003 年大学毕业后到省城寻求发展,可没想到的是,她虽一再降低自己的求职要求,但没有一家单位愿意接收她。

偶然发现商机

一天,她在麦当劳店看到有个女孩在开心地玩木马。这时,女孩的妈妈拉上孩子要离开,可是小女孩说什么也不愿意从木马上下来,最后被妈妈强行抱走了。张琼想,如果小女孩家里也有这种玩具,也许就会很听话地随妈妈走了。回到住处,张琼还在琢磨这件事。接着,张琼作了一些调查和分析。在这座城市里,一般家庭是不会买像木马这样的较大的玩具放在家里。

而且,很多种类的玩具不是家长买不起,而是不愿意去买,因为这些玩具的使用效率非常低,一户人家用完后,低价也不容易转让出去;而再接着

玩,孩子又不喜欢了;要是玩具的某个螺丝坏了,那么整个玩具也就报废了。更让家长头疼的就是,孩子有个共性,那就是喜欢别的小朋友玩的玩具。结合这些情况,如果在一些高档住宅区里开一个玩具租赁店,提供各种玩具租给小朋友玩,或是在玩具租赁店里开辟一个场所,让小朋友们一起来玩自己喜欢的玩具,应该有利可图。

为了进一步分析这一设想的可行性,张琼上网查了一些资料,得知国外早就有了玩具租赁行业。在城市,大的住宅区很多,而且有很多幼儿园就设置在住宅区内。这形成了一个非常巨大的玩具租赁的市场需求。

开家玩具租赁店一定很有市场前景。说干就干,张琼按融资的模式,从爸爸、哥哥、嫂子那里凑够了 3 万元,亲属们都成了玩具租赁店的股东。

开玩具租赁店创业

张琼在省城汽车南站附近租了一间 60 平方米的店面,月租金 2000 元。这个店面的地理位置非常好,旁边是少年宫,右面是人群居住比较集中的花红园小区。而店面正前方则是一大片广场。张琼把店面布置成 3 个区间,一个是玩具消毒间,一个是玩具摆放区兼试玩区,再一个是自己的办公室。一切装修都是按孩子们的喜好设计的,就连路牌和灯箱都设计得非常儿童化,非常可爱。

张琼把玩具分成 6 大类:木质类、益智类、电动类、探索类、体育类、杂类。张琼知道,玩具租赁店如果想挣钱,靠的就是周转率,如果周转率不高,这个店就很难盈利。所以,在玩具的选择上,特别注意玩具的质量。经过比较厂家,张琼和一家主营出口的外贸玩具厂达成协议,以出厂价提货,而张琼必须定期向厂里提供儿童玩具的

需求信息,和玩具使用的反馈结果。

张琼一口气订了 4 辆电瓶车、1 个儿童玩的台球桌、1 个篮球场、2 台儿童架子鼓、3 架儿童木琴,还有电子琴及一些小型玩具……

为了让更多的市民知道这个玩具租赁店,在开张前,她每天都会去市区的肯德基、麦当劳、幼儿园、生活小区周边去派发传单。拿到传单的人可以享受租玩具打折的优惠。张琼欣喜地发现,这些玩具租赁传单人们很乐意接收,有些人还向张琼了解租玩具的具体细节。

计划开连锁店

玩具租赁店的生意日益红火。不久,张琼又引进会员制管理的形式。玩具租赁费用从会员卡里扣除。不同的会员等级所扣的费用也不同。借价值相同的玩具,价格就会便宜一点。

张琼发现,陪孩子来玩的年轻妈妈们等在一边很无聊。于是,张琼就拿出些亲子玩具让妈妈和小孩一起玩,这样既打发了妈妈们的寂寞,也让孩子觉得像是在家里玩一样。从此,大小小孩的欢声笑语充满了整个店堂。

张琼的经营方式得到了大家的欢迎和认同,周边的住户纷纷来店里为孩子租玩具,连一些大人也被吸引过来,希望有些成人玩的玩具。市场需求就是机会。张琼专程跑到玩具厂去寻找比较新颖的成人玩具,带回了七色魔方、孔明 24 锁等一批开发成人智力的玩具。

现在,张琼的玩具出租店月营业收入达到了 8 万多元。张琼决定,把玩具出租店连锁经营,让城区的其他小区都有玩具出租店。她还在心中计划着,希望以后能全部实现电脑智能联网管理。

(摘自《辽宁就业网》)



从“高位瘫痪”到“网店达人”

身残志坚的小女人

2001 年 2 月 16 日,在成都经营金箔画生意的徐敏像往常一样去租住房顶楼收衣服,不巧一阵风刮落衣服,她伸手去抓却不慎失去了重心从四楼坠下。等徐敏醒过来已经是 5 天以后,医生诊断她断了 9 根肋骨,胸第 9、10 节脊椎损伤,还伴有严重胸积水、内出血,导致胸部以下瘫痪。在医院住了半年多以后,她下定决心抛弃自卑,开始新生活。凭着那份坚强和恒心。坐在轮椅上的她终于学会了生活自理,坐在轮椅上的她能一手扶轮椅一手拿拖把擦地板,

能够自己洗衣、做饭。

徐敏喜欢结交朋友,前两年几位小姐妹送她一台电脑,她申请了一个 QQ 号,昵称就叫“奇迹”。“10 多年的轮椅生涯,没有让我失去对生活的追求,反而使我更加珍惜生命中的每一天。”趴在床上给产品拍照的徐敏忙得不亦乐乎。对正常人来说,给产品拍照是件再简单不过的事,但对于高位截瘫的徐敏来说,却是一项艰巨的任务。徐敏的家人说,徐敏虽然高位瘫痪,却希望能够自食其力,减轻家里负担。

开店淘宝网

从 2009 年年底开始,在朋友的帮助下,徐敏在淘宝网上开了一家名为奇迹电动工具专卖的网店,专门销售永康五金产品电动工具。徐敏说,该网店基本做到了 24 小时不打烊,不论是凌晨,还是深夜,她都是有求必应。由于行动不便,发货成了徐敏最头疼的事。几位朋友知道后,主动当起“发货员”,每天不厌其烦地帮助她到五金城组货,再到快递公司发货。真心的服务与诚信让“奇迹电动工具”的销售有了起色,最高时月营业额达到了 1 万元。

“开网店一定要建立诚信,这是网商的生命线,不能说不见面的交易就坑

在短短 20 年里,她不仅完成由一个两手空空的村姑到亿万富姐的创富神话,而且她一手创办的新光公司在女人饰品制造行业享有世界声誉,也因此赢得“饰品大王”桂冠。

周晓光村姑如何变身亿万“饰品女王”

初衷只为温饱

周晓光回忆自己走了 6 个多小时的山路来到义乌火车站,平生第一次坐上火车,兴奋竟多于第一次闯世界的茫然。事隔多年,周晓光坐飞机从地球这端到那端,犹如家常便饭,回忆起当年坐火车的心情,依然激动不已。

凭着勇气和自信,她让母亲借了几十元本钱,做起“跑码头”生意。一个女孩子出门自然比男孩子困难得多,挤火车,赶汽车,为了不耽误时间,还经常白天摆地摊做生意,晚上坐车赶路。就这样夕发朝至,走南闯北,6 年之间,周晓光跑遍大半个中国。

周晓光说,当时她只拿着一本中国地图,沿着公路、铁路往前走,心里只有一个念头:为了 5 个妹妹和一个弟弟过上好生活。

6 年闯世界的结果,周晓光赚了 2 万元。

十年炼回一桶金

1985 年,跑过三江六码头的周晓光嫁给了卖绣花样的东阳人虞云新。婚后,两人拿出所有积蓄,在义乌第一代小商品市场里买下一个摊位。

在东北卖绣花样时,他们看到东北女子喜欢戴花花绿绿的头饰,周晓光凭着女人的敏感及爱美天性,选定经营饰品。于是,丈夫到广东进货,她在义乌练摊。几年下来,他们在义乌最好的住宅小区买下新房,在市中心朝阳门买下了店铺,事实证明周晓光的眼光很准,没过多久,朝阳门成为义乌市中心的商业黄金地段。

出来闯世界时想要的几乎都实现了,孩子也出生了,似乎该停下来歇歇了。周晓光好强的性格却丝毫没有改变。

1995 年 7 月,夫妻俩毅然拿出 700 万元投资办饰品厂,义乌大地上从此有了一个闻名全国的饰品生产基地。

每天开发 100 款

1995 年到 1998 年,新光饰品厂以连续翻番的速度发展,并在全国建立了自己的产品销售网络,一举成为国内饰品行业的龙头企业。

由于是行业“王中王”,新光每天要开发 100 余款新产品,跟随的企业自然多,这并没有让周晓光感到满足。她认为,别人跟得快,我才跑得更快。

(摘自《世界创业实验室》)

一笔是一笔,那就太缺德了,咱们有句话说得好,‘贪小便宜一定会吃大亏的’。”采访中,徐敏反复强调,她说,正是因为这种不见面的买卖交易更是要建立彼此的信任才行。

网店刚开一年,已经是三颗钻,小店的生意出乎意料的红火,让徐敏越来越觉得生活“充实而且有奔头”。“其实每月赚的钱不多,但收获更多的是快乐。网友都很令我感动,他们得知我是一个高位截瘫的残疾人后,都支持和鼓励我,甚至很多时候不是来买东西,就是来跟我聊聊天,他们有什么郁闷或者不开心都愿意跟我说。”徐敏说,产品还卖到了新疆、西藏等全国各地。

(摘自《金华晚报》胡哲南/文)