



全国工商联家具装饰业商会橱柜专业委员会会长、广东欧派家居集团董事长姚良松

出生年份:1964年
出生地:粤东贫困山区的平远县;
毕业院校:北京航空航天大学
行业:制造业
1984年毕业于北京航空航天大学。
1986年,姚良松被分配到江西景德镇一家飞机制造厂技工学校。并创办了一本名叫《绿草地》的校刊,寓意“清新自由的理想实验基地”。
1988年辞去清闲的教书工作,下海经商,历经开酒楼、做业务员、创办医疗器械公司。
1989年,姚良松辗转流浪成都、上海、泉州、晋江,厦门、南京和西安等地,备尝人生之艰辛。
1994年成功介入橱柜市场,创立欧派橱柜品牌。

□ 吴珉

他放弃稳定的工作,创业后历经波折,为还债流浪他乡,吃别人没有吃过的苦……时至今日,他成为“中国橱柜大王”,入选富豪榜。他就是姚良松,广州欧派企业董事长。

扔掉“铁饭碗”,却买不起茶叶蛋

姚良松出生于广东平远县大拓镇岭下村的贫寒农家,大学在北京航空学院就读。1986年,姚良松被分配到江西景德镇昌河飞机制造厂的技工学校任教。当时他每月的收入

只有60多元,而弟弟和妹妹正在读书,需要他的支援。姚良松东拼西凑借了2000多元,开了一家15平米的广东餐馆,但半年后就无以为继。他一咬牙扔掉了“铁饭碗”,正式走上了创业之路。他借了更多的钱,承包了一家规模更大的酒楼。然后,酒楼在短暂的赢利后,继续亏损,1万多的债务让姚良松天天做噩梦,债主们甚至找到了他的老家。“当时只想着赚钱就能改善自己的境遇,却没有设计好退路。”1989年到1990年间的一年多时间里,姚良松辗转流浪于成都、上海、泉州、西安等地,不断找工作,不断失业。“我最穷的时候,身上只有两毛钱,走在路上饿极了却连一个茶叶蛋也吃不起。”



□ 李伟

现年46岁的徐世芬总经理,说话快言快语、走路大步流星、办事雷厉风行、遇阻宁折不弯。和徐世芬打过交道的人都说她憨厚老实、性格开朗,其实她最大的特点是性格刚烈,从不服输,不信命——正因为这些,造就了她对人生和事业爱拼才会赢的性格;正因为这些,昔日一个名不见经传的普通打工妹,发展成了今天资产过亿元的创业能人。

立志创业 初涉商海

1985年,跟随老乡来到昆明谋

徐世芬,云南荣涛贸易有限公司的老板,拥有资产数千万的钢材销售行业的“大姐大”,生意场上雷厉风行、干脆果断……十多年来,财富的增长,并没有改变她朴素自然的本色。

拼搏兴业 求实创新发展——记云南省四川商会常务副会长徐世芬

生的徐世芬,不信一个山里妹子就要一辈子在山里受穷,她发誓要靠自己的拼搏,来改变自己的命运。来昆明后,她卖过水果、蔬菜,在部队医院当过勤杂工,起早贪黑、披星戴月,吃尽辛苦。徐世芬立志创业,涉足商海是从金属贸易业开始。起步初期,她给在昆明从事钢材经营的弟弟打工,一边积累经验、一边积累资金。由于勤奋和用心,她很快就成了行业熟手。几年后,在家人和朋友的支持下,她筹措资金200万元,注册成立了自己的昆明和涛商贸有限公司,全身心投入到商界竞争。

2003年至2005年,徐世芬借助行业朋友的支持和市场机遇,在昆明金马物资商场从事常规钢材的市场经营。她凭借自己的朴实、憨厚,凭借她过人的胆识、气魄,凭借她敏锐的市场触角和爱拼才会赢的信念、精神,不断学习和摸索生

意技巧、大胆创新自己的经营理念,从容应对市场变化,自强不息、艰难创业、艰苦奋斗,一步一个脚印,生意越做越兴隆。

勤奋耕耘 斩获喜悦

经过几年的商海搏击,更加炼就了徐世芬顽强拼搏、吃苦耐劳的性格,进一步塑造了她不屈不挠、不断进取的精神。徐世芬知道,要实现自己的奋斗目标,仅靠市场经营是不够的,何况市场潜伏着巨大的风险危机。

徐世芬清醒地认识到,办法只有自己想,路要自己闯,眼光要面向大市场。正值此时,国家西部大开发、西电东送宏观举措使西南地区水电项目如雨后春笋般发展起来,徐世芬一眼就看准了其中的无限商机。公司重新注册资金1000万元,由原昆明和涛商贸有限公司增资创建了云南荣涛贸易有限公司,为实现规模经营提供了必要的平台。

刚开始,她没有项目就找项目,没有人才就请人才,开始广交

作为一个民营企业家,姚良松无疑是成功的,十几年来,姚良松带领欧派从寸土皆无到拥有亚洲最大的橱柜生产中心,专卖店遍布全国,产品出口几十个国家,走过了一段峥嵘岁月。

姚良松 做产业领潮人

一位朋友鼓励说:“像你这么能吃苦,这么顽强的人,坚持下去一定会成功的!”1991年,姚良松成为浙江平阳无线电厂的医疗器械业务员。那时,医疗器械、保健品类正红火,利润也高。姚良松继而创办了医疗器械公司,一年可赚几十万,终于积累起了自己的第一桶金。在医疗器械市场上摸爬滚打了三年后,敏锐的姚良松看到了这个行业的发展瓶颈:市场容量有限,竞争激烈;产品生命周期长,销售出去以后就要去开拓新的市场,不具有可持续性;由于技术和资金原因,不可能做自己的品牌,不能真正创办属于自己的事业……姚良松思考、考察过许多项目,但他反复分析后认为,手上的这些项目都不理想。

“辛辛苦苦好几年,一夜回到解放前”

机会偶然被发现。那是1994年初,姚良松陪妹妹看房子,样板房里精美的橱柜引人注目,妹妹感叹说:“将来我的厨房里也能有一套这样的橱柜就太好了!”橱柜市场的潜力一定不小,这是不是个好项目呢?姚良松马上展开了市场调研。当时他们看的橱柜是从欧洲进口的,国内还没有生产类似产品;而进入欧式橱柜这个行业的投资并不大,也基本没有市场竞争……这确实是个极佳的切入点。姚良松终于选准了项目,进入之前,他谨慎地选择了“投石问路”的办法。

1994年,他拿出十多万元买了简单的设备和材料,请来技工模仿着做出3套欧式橱柜的样柜;然后在一座写字楼里租了40平方米做展厅,把3套欧式橱柜搬进去,就开始了橱柜生意。他花1000多元在《羊城晚报》、《南方日报》上做了个烟盒大小的广告,然后就静等客户上门。随后5天,竟然接了60多套欧式橱柜的订单……姚良松不再犹豫,拿出自己一半的积蓄150万元,注册了“欧派”品牌,创立欧派企业,正式租赁厂房、购买设备、开始了规模化生产。同时,他还在广州当时的黄金地段租了一个300平方米的是商场,要搞“永不落幕的橱柜展”。由此,姚良松率先将欧洲“整体橱柜”概念引入中国,成为中国现代橱柜产业的领潮人,培育了中国一个崭新的朝阳行业。

但接下来的发展之路绝非一帆风顺,欧派企业初创就遭遇了资金差点断流、几乎折戟沉沙的危局。客户们的热情似乎在几天内就耗尽了,姚良松开始大规模经营后,反而门可罗雀,找不到客户了。150万元的投资很快花光,他再投50万元只撑了三个月,再投50万元还是经营惨淡……

梦想有多大世界有多大

经过十多年的发展,欧派企业的员工已达到1万多人,建成了面积20万平米的欧派工业园,成为“亚洲橱柜制造中心”;同时,姚良松已将专营店开到了全国500多个

大中城市,达到800多家;一年生产、销售橱柜10万余套,是行业第二位的4倍……姚良松已是名副其实的“中国橱柜大王”。

2007年,姚良松进一步发力,推出了欧派“营销三部曲”:万山橙遍,千舸争流,百炼成金。“万山橙遍”是指品牌传播;“千舸争流”是指遍布全国的千家销售终端,进一步提升渠道竞争力;“百炼成金”则致力于欧派产品、服务的进一步完善,提升欧派的基础竞争力。2008年,姚良松又在珠海高调召开了“欧派2008年营销年会”。在总结创业成功的经验时,姚良松认为创业要成功,关键在营销。这种营销智慧,就是花最少的钱让消费者关注自己的产品,并通过独特的创意引起消费者的购买欲望。

天道酬勤,姚良松获得了广东省“十大经济风云人物”称号,欧派则被全国工商联授予“中国橱柜行业领军品牌”荣誉称号。姚良松的雄心绝不仅仅是做“中国橱柜大王”,他更大的计划是整合家居产业,将所有的家居如沙发、床等都纳入欧派旗下,并在全国建起2000-3000个销售网点。这个计划实现后,欧派将组建起以欧派橱柜为旗舰,以欧派厨电、欧派卫浴、欧派衣柜、欧派建材等为舰队的欧派整体家居舰群——欧派企业集团。

人生最重要
的是把自己这块材料
雕塑好,世间职业这
么多,不是做老板才
是最好的。
如果我们能梦
想到,我们就能做
到。
梦想有多大世
界有多大。

以党员的名义

——记鄂尔多斯市工商联(总商会)康巴什商会会长白云



□ 李宏 李志奇

白云,男,汉族,高中文化,现年35岁,中共党员。1994年应征入伍,退伍后回到家乡创业,现任康巴什新区私营协会副会长,正在筹建中的“鄂尔多斯市工商联(总商会)康巴什商会”会长。多年来,白云诚实经营、照章纳税、热心公益事业,时时以共产党员的标准要求自己,处处发挥共产党员的先锋模范作用,以实际行动诠释了一名共产党员的高尚情操。

艰苦创业 开拓进取

2003年,白云白手起家,贷款5000元干起了粮油蔬菜生意。他不辞辛苦,每天凌晨三点就起床,去菜市场接菜,八点多回到自己的店铺开始经营。由于他吃苦耐劳又经营有方,小店的生意日渐兴隆。几年后,有了一些积累,他又开始酝酿下一个经营项目。

2007年,他在刚刚起步的康巴什新区租了一家189平米的店铺开起了超市,主营日用百货和服装,在新区各主管部门的大力支持下,经过白云的不懈努力,超市当年的利润就达30余万元,这也让白云实现了他创业中第一次质的飞跃。2010年,他又在康巴什新区注册成立了云鼎商贸有限责任公司,拓展了发展领域,增加了敏盖绒山羊基地、名烟名酒店和劳保五金店,成为康巴什新区较早成立公司的几个经营大户之一。

由于白云善于把握商机,经过几年的积累,公司现已发展成为一个固定资产达900多万元的知名企业,旗下拥有一家酒店、一家服装商场、一个绒山羊基地、一家名烟名酒店、一家粮油店、一家劳保五金店。目前,公司共有员工50余人,其中下岗失业人员和外来务工人员20余人,周边农牧民20余人,为积极带动低收入群体和农牧民发家致富做出了应有的贡献。

热心公益,反哺社会

白云始终没有忘记自己是一名共产党员,他先富了,但他心里始终惦记着那些需要帮助的人。2009年,他的同乡来到康巴什做生意,由于缺乏经营管理经验,生活一下子陷入困境,全家人也随之陷入了深深的痛苦之中。白云得知情况后,二话没说就主动借给他们2万元现金,帮助他们在伊旗开了一家药店,并传授自己的生意经,很快,夫妇俩在他的帮助下,不仅解决了生活问题,还把生意经营得红红火火。

白云不但对熟悉的人伸出援助之手,而且对素不相识的人也慷慨解囊。2008年,汶川特大地震他捐款2000元,玉树地震他捐款2000元,同时还捐出了衣物等生活用品。他还热心公益事业,为改变家乡的交通面貌,他为家乡修建砂石路捐款5000元,为家乡植树种草捐款5000元,几年来,他累计为公益捐款达2万多元。

2010年,康巴什新区出台了扶持三产的优惠政策,总是为别人着想的他又想,如果能够成立一个组织,集中众人的力量,既能为个体商户排忧解难,又能减轻政府相关部门的工作量,为彼此的交流搭建一个平台,助推康巴什新区经济健康、有序、快速发展那该有多好啊!于是他组织了一些康巴什新区的老经营户,积极筹建康巴什商会,这一举动得到了新区领导和个体商户们的一致好评。