

老干妈陶华碧谈创业：拉过黄包车没货一分钱款

2012年全国两会期间,全国人大代表、老干妈食品有限责任公司董事长陶华碧接受对话,讲述人大代表之路。她认为党的政策好了,要本本分分地做事回报国家,企业要干干净净,一分钱税都不漏。上要对得起祖宗,下要对得起百姓。

当陶华碧说起自己的艰难创业经历时,声音哽咽,“拉过黄包车;没有找政府贷一分钱的款,靠自己努力奋斗……我是从艰难环境走出来的人,懂得珍惜,知道做什么就要珍惜什么。”

要说成功的原因是我以前太苦了

问:很多人都吃“老干妈”,你能谈一下“老干妈”成功的秘诀是什么吗?
陶华碧:要说成功的原因,是我以前太苦了,一提起来我就流泪;我丈夫去世得早,还要拉扯两个儿子长大,拉过黄包车(哽咽);没有找政府贷一分钱的款,靠自己努力奋斗。你看我身上,都贴着膏药,整个背上都贴着。好苦啊,打八磅锤,七八十岁的人都叫我“老干妈”。

我拉扯两个学生读大学,我就叫他们好好生读书,要做好事,我是从艰难环境走出来的人,懂得珍惜,知道做什么就要珍惜什么。因为食品和药品都是一样的,如果要做好,要做成企业,要打出个名声,就要有良心,要有职业道德。我的儿子也很优秀,我走到今天也快70岁了,要一代一代地传下去。

我们企业干干净净一分钱税都不会漏

问:你今年都关注哪些问题?
陶华碧:我主要是关心事业,要把事业做大做强,回报党和政府。国家靠税收,我多做一点没有关系,我们企业干干净净,一分钱税都不会漏,偷税漏税是很不好的。我们的产品质量是很好的,是过关的,现在也走出去了,只要有华人的地方就有老干妈。现在(“老干妈”)产品有70多个品种,我还要做系列产品,我的儿子、孙子也要做下去,多为社会做贡献。

问:你想过退下来颐养天年吗?

陶华碧:我的儿子很能干,他们在前面做事,我给他们稳定后方。我会尽我最大努力,直到我做不了的那一天。现在(企业)有几千人了,我要管工人吃住,我对他们比对我子女还心疼。工人生病了,我要去看望,有一个保安,他爱喝酒,结果得了胰腺炎,我把他送到省医院,花很多钱救活了。

做事上要上对得起祖宗下对得起百姓

问:你对人民代表大会制度有什么个人建议吗?
陶华碧:我觉得很好。

问:你对这五年人大代表任期有什么感想?

陶华碧:我是2008年当选全国人大代表的。这五年来,党的政策也好了,各级干部也给予我们很大的支持,特别是温总理对我们这么大的鼓励,我就要好好生生地做事。我的儿子一个是40多岁,一个是30多岁,(大的)经常是在国外,在全世界跑市场,小的一个儿子就管理内部。我们一家人都是本本分分地做人,本本分分地做事,做的事情上要上对得起祖宗,下要对得起百姓。

(中国网)

□ 梅智斌 李冰

靠200元钱起家,经过20多年打拼后成为了拥有上亿元资产的富翁,成为了赫赫有名的民营企业家!创造这一传奇的就是四川省广安市政协常委、四川省邻水金鼎实验学校董事长——余碧珍女士。她用自强不息、勇于挑战困难的顽强精神,谱写出了一曲曲强者的凯歌。

靠200元钱起家艰辛创业掘得第一桶金

改革开放的春风吹拂神州大地,也给余碧珍的人生之路带来了重大转折。1979年,余碧珍凭着自身特有的机智和敏锐,感到发展的迫切性。于是大胆地走出生她养她的那个贫困落后的小山村,到邻水县城——鼎屏镇。

租房,去工商局办理个体工商户营业执照后做起了小生意。她找亲朋好友,磨破嘴皮借到200元钱,从县糖果厂批发面包,担着担子走街串巷零售。

当她第一次用200元钱从糖果厂批发回一大担面包时,3个孩子高兴得手舞足蹈:“哦,有面包吃喽。”“这面包不能吃!”她抹了一把额上的汗水大喝一声。孩子们顿时愣在一旁,望着孩子们瘦削而稚嫩的脸庞,余碧珍心里一阵难过,她转眼看了看潮湿阴暗的屋子,然后咬咬牙,有些哽咽地对孩子们说:“娃呀,这面包是妈妈买来卖的,等赚到了钱,妈妈一定给你们吃又大又甜的面包!”孩子们似懂非懂地点了点头。

上世纪80年代,余碧珍被安排到邻水县城南区建筑队从事财务工



广安市政协常委、金鼎实验学校董事长余碧珍女士

作,当时的城南区建筑队只有10来个职工和几间破房子,再加一万元贷款尚未偿还,造成10来个人心存异志。

身为建筑队财务“部长”的她,心里不时涌起一阵阵焦虑,眼看着这个集体每况愈下,几近解散的边缘,自己却无回天之力,怎不叫人心痛如割,她毕竟不是决策者之一,可以主宰这个集体的命运。

她在痛苦中煎熬着,也在痛苦中思索着,酝酿着,她渴望新的崛起,如同一只笼中小鸟向往那方湛蓝的天空,并时刻期望展翅高翔。

新的发展机遇终于光顾这位生性耿介而又倔强的女子。1984年,她被推荐到省建筑学院学习深造,由此获得了步入专业建筑殿堂大门的金钥匙,为今后事业的成功埋下了伏笔。

12日,记者从洛阳市青年创业就业服务中心了解到,为了帮扶广大青年创业就业,2012年以来,市青创中心整合各方资源,于3月10日正式启动开展了“2012洛阳青年创业在社区项目”暨“洛阳青年创业社区店”活动,服务走进社区,主打“便民牌”,小资本也能创业,凡18-45岁有创业梦想的青年,均可报名。

柴米油盐+便民服务
青年社区店很便民

一间设有共青团“洛阳青年社区店”的社区门面房,几个朝气蓬勃的创业青年,店内还有“青年创业就业”信息栏;走进店里,市民可以以较低的价格买到栾川的玉米糝、伊川的小米,还有各种新鲜蔬菜和油盐酱醋;别着急下定论,这不是一家普通的杂货铺,因为除了日常用品,它还包括电子商务、网络购物、水、电、煤气、手机费代收、代缴信用卡、家政、电器维修、上门服务等便民服务项目——这是一家由洛阳市青年创业就业服务中心指导成立的社区店。3月10日,“2012洛阳青年创业在社区项目”暨“洛阳青年创业社区店”活动正式启动,计划4月中上旬,第一批不少于

从租借设备开始修筑广厦千万间

1985年,余碧珍终身难忘,她刚从建筑学院毕业归来,即被任命为城南区建筑队队长。其时,该建筑队早已不搞建筑,也无从搞建筑,几间破屋子已被拆卖一空,建筑队的唯一标志就是仍未归还的一万元贷款和依依难舍的10来个人。她下定决心要把这十几个人团结在自己周围,和大家一道共闯难关。

有人嗤之以鼻:女人搞建筑,能搞出个啥名堂?

余碧珍不言不语,她习惯于用行动来证明自己。出水才看两腿泥,她四处筹措资金,置办必须的建筑工具,一时置办不起的,就租借。她跑遍全县各地,联系业务。没有大业务,就做小业务,甚至一般建筑单位都不屑

洛阳市启动“青年创业社区店” 小资本也能创业

据洛阳市青创中心主任赵海峡介绍,青年创业社区店以“服务便民”为基础,店面销售服务+送货上门服务+网络销售服务为主的多元化销售经营方式,让广大青年实实在在实现创业就业。随后将统一为产品印制社区店标志,统一形象、统一供应、统一售价、统一服务,同时作为创业就业信息发布网点和集散点。

创业服务“一条龙”今年培训1500人



优雅100 CEO 陈腾华

的情况下,仍然满足用户的多种选择,陈腾华想出的对策是覆盖任何一个小的细分品类,充实品类结构,但降低每个品类的重复性。“类别齐全,类别里面做精选,找到性价比最好的。网站会做一些用户的数据调查,根据用户的反馈数据,我们的经验判断和之前的售卖情况。”

第三方品牌与自有品牌并进正在接洽新投资人

“社区店项目不是单纯租房做生意,还包括一系列创业就业培训。”赵海峡介绍说,在正式成立社区店之前,青创中心会组织开展“河南青年创业吧”小资本创业论坛活动,汇聚创业项目和创业青年,融合创业资源,再以社区店方式放射出去。“包括创业理念、创业项目、创业资金、创业管理等4大方面,3月10日已开展了第一季活动。”

此外,还将开办“新洛阳青年”创业夜校,开展创业项目推荐、技术支持、创业实训、创业指导等活动,“每期的创业夜校时间不长,但都是‘实战演练’。”

为了能把优雅100的线上渠道价值发挥到极致,给用户带来性价比更高的产品,并进一步提升优雅100的品牌价值,通过自有品牌来建立优雅100平台的风格差异化。在经营第三方品牌的同时,优雅100还同时开辟了自有品牌。

为了找到愿意给自己生产自有品牌的工厂,陈腾华和另一个联合创始人裴彦鹏在义乌转了整整两天,可是并没有找到符合自己要求的工厂。因为裴彦鹏曾任华润万家、物美等公司的高管,是采购和供应链环节的行家,通过自身资源找到了南通一家专营出口加工和高星级酒店业务的工厂。

不过,在和工厂谈判的过程中,双方还是在首订量上陷入了僵局:工厂一旦开缸染色,订单数量至少是一万条起步,可是优雅100刚上线,订单并不多,每款毛巾只需要几百条的库存。于是才有了开头的一幕。

在几经协商后,陈腾华与工厂主达成了一个折中的办法:根据自己需要从厂家现有出口订单和五星级酒店的订单中选取部分产品做跟单。

随着销量的提升,订单量也越来越大,与其合作的上游厂家也扩展到

在县城郊区选址,征地33亩。修建一流的花园住宅小区——金鼎花苑。

超前思维,远见卓识,是强者的成功之道。经过20多年打拼,余碧珍领导的邻水县华兴建筑工程公司、邻水县华强房地产开发有限公司,已成为“AAA”级知名企业。金鼎花苑的成功开发,使企业实现了第二次飞跃。

投身教育回报桑梓目光如炬着眼千秋大业

许多个夜晚她都在思考着,致富后如何回报社会?

余碧珍常对人们说:“我们这辈人,因种种原因,读书甚少,失去了深造的机会,现在我有钱了,应该花在下一代身上。”2002年下半年,她毅然决定投资巨额资金,投身到事关子孙后代和社会发展的千秋大业——教育事业中去,修建一所融高中、初中、小学、幼儿教育于一体的民办学校——四川省邻水金鼎实验学校。这一决策,不仅使余碧珍所领导的企业实现了飞跃,而且使她的人生价值得到了升华。

四川省邻水金鼎实验学校自2003年建校以来,已走过了9年历程。学校占地120亩,总投资1.96亿元,校舍建筑面积6.27万平方米;按照省级示范校标准配置物理、化学、生物实验设施设备。2008年新投资800万元,修建了300米环形跑道的塑胶运动场,增添了电教、实验教学设施设备。

短短几年时间,金鼎实验学校实现了跨越式发展,不仅上了规模,而且独具特色,形成了“敬业奉献,自强不息,永攀新高”的金鼎精神。

“培训结束以后,我们将为创业人员提供项目开发、开业指导、融资服务、跟踪扶持等‘一条龙’服务。”赵海峡说,所有社区店将统一管理、统一评比,形成覆盖全市的社区站点和青年创业就业服务网点。

“我们希望以创业带动就业,以发展民营经济为重点,鼓励、支持城乡劳动者自主创业。”洛阳市青创中心主任赵海峡说,2012全年,计划在洛阳市范围内创建青年创业社区店网点600个,创业培训范围逐步扩大到各县市,实施创业培训1500人以上。

(段伟东)

优雅100 CEO 陈腾华:线上宜家梦

“为何那么多人喜欢逛宜家,自有品牌商品丰富,购物环境好是一方面,更重要的是它提供了一种有品位、有品质的生活态度。”

陈腾华希望自己的创业项目优雅100能在虚拟的线上空间中散发出“宜家”的品质味道,这个梦想背后不仅要完整构建自有品牌供应链,还要像完美主义者一样对待商品细节。

离开当当自立门户打造“线上宜家”

2010年8月底,陈腾华辞去当当网市场营销副总裁一职,在不惑之年开始自己的第一次创业生涯。同年12月,陈腾华的新公司“优雅100”正式上线,又在线上不到3个月时,便引入了来自IDG和DCM的首轮千万美元投资。

受益于宝洁、雀巢、诺基亚等多家传统企业和当当网市场营销副总裁的工作阅历,陈腾华不仅获得了一定的人脉资源,更重要的是积累了包括产品开发、市场推广和针对消费者服务的种种经验,这些都为优雅100的建立打下了坚实的基础。

在陈腾华眼里,电商其实就是零

售,只不过是零售的一个新业态和新渠道。但与零售行业相比,电商的优势在于可以用较小的资本投入更加轻易地接触到消费者,更深入地了解用户。

经过考量,陈腾华还进一步发现,中国家纺产业拥有近万亿的市场规模,垄断性的上游制造商品品牌尚未形成。另外,家纺用品存在着相对较大的盈利空间,毛利率基本高达35%,但做得不错的B2C独立家纺企业又少之甚少。

基于这些因素,陈腾华选择了家居家纺这一垂直B2C行业。陈腾华判断消费者行为习惯,认为在家居家纺这个领域,用户更关注的是去哪里买东西,而不是买哪种品牌。陈腾华把目标锁定在了将优雅100打造成“线上宜家”,做一个线上高品质家居生活情景式购物平台。

陈腾华明白,要搭建这样一个平台,让用户相信优雅100的线上高品质是个挑战,优雅100提出了三个解决办法:第一,拍照,通过细节对比呈现出来。第二,文字说明上,把商品卖点和品质感以用户理解的方式描述出来。第三,利用用户评价,让用户去看用过的人如何评价。

如何让优雅100在降低SKU数

了七到八家。虽然不再需要跟单了,但陈腾华看到好的商品还是会选择跟单。

除此之外,优雅100在毛巾、浴巾以及家纺上也开始自己去设计一些经典的基本款。另外,优雅100还会到市场上去买一些合适的花样,拿去工厂加工。

现在,优雅100自有品牌的销售额已经超过了网站整体销售额的一半。陈腾华称,2012年优雅100还将对自有品牌投入更多的精力。“因为他的风险度更高,自有品牌不能退,不能有太大的失误。”

在生产自有品牌的同时,优雅100还引进了富安娜、馨亭等第三方家纺品牌。为了避免与线下渠道冲突,优雅100和一些品牌做独家合作,在第三方品牌打8.9折的时候,优雅100也会为用户提供一些礼券,但并不在价格上直接体现。

陈腾华透露,优雅1002011年的销售额基本达到了公司的预期,2012年预计年底将比年初增长三至四倍,如果不追求高速增长,优雅1002012年年底将有望实现盈亏平衡。“这样做是在只投入百分之十的市场费用下,做的一个比较保守的预算。”

(DoNews)