

# B2 | CHUANGYEREN | 创业人

这是一个最平凡的创业故事。情节中有艰难的起步,小心翼翼的扩张,破除瓶颈的大发展,投资失误后跌入低谷,痛定思痛重出江湖……

## 周彦俊创业: 70元“滚出”200万

在很多人眼里,中年的周彦俊不过是个拄着拐杖的残疾人,在他的背后,有一段命运多舛的故事:70元起家,10年内靠着艺术天赋和商人眼光,滚雪球滚成200万。在股市疯狂的年代,他的200万元在深圳4天内化为乌有。而如今的周彦俊,再次走在闯荡路上。

### 天生爱画 不经意成创业根基

不到20岁独自办厂,24岁开厂房,27岁自创工艺美术堆画获国家专利,30岁拥有百万身家……41岁的周彦俊,有着让人艳羡的青春。上天没有让他拥有普通人一样健壮的身体,却磨炼了他强壮的斗志。周彦俊的童年是灰色的。一岁半的时候,正在蹒跚学步的他得了小儿麻痹症,从此永远失去了像正常人一样行走的机会。父亲是个匠匠,经常外出揽活。年幼的他寄养在别人家吃百家饭。但他并不甘心寄人篱下,10岁那年,他拄起拐杖开始独立生活。穷苦的父亲希望残疾儿子学点实用的东西养活自己,12岁那年,他父亲买了一台缝纫机,让他学缝紉。然而,周彦俊却痴迷上了画画。没有专业老师指点,只有狂热的兴趣,他的画笔却从不停歇:画人物、画动物……为同学们描摹小书,给班级出黑板报。他笔下的人物、动物、植物惟妙惟肖。令人始料未及的是,画画竟成了他后来创业不可或缺的重要元素。

### 一技傍身 70元白手起家

那年周彦俊的双脚动了两次大手术后休学了。从此,村里人就经常看到一个双脚打着石膏,双手拄着拐杖,身背画架的少年。他到处给人画画,一张画卖两元至两元五。20岁那年,周彦俊迎来了生命

中第一个转机。这年他退学了。怀揣着父亲给他的70元钱和朦胧的创业想法,他独自前往县城自谋出路。当地有个风俗,办喜事盛行赠送画匾。周彦俊认为这是个可以发挥自己特长的生意。进县城的第一个月,周彦俊没有赚到足够的钱交房租,被房东扫地出门。周彦俊的忠厚老实打动了第二个房东,不但把房子低价租给他,还答应到年底再付房钱。有了落脚的地方,周彦俊留下生活费,把剩余的钱都买了玻璃、颜料、画框,开起了自己的第一家小店。开始时他给人画镜屏,别人做寿,他就画不老青松;别人结婚,他就画龙凤呈祥,再加上玻璃、画框来提高档次。镜屏每块成本2元左右,卖出去38元,周彦俊的原始积累就是从这一个个细微的2元差价汇集而成的。

### 做大作坊 远走他乡偷师学艺

三个月下来,周彦俊攒了一笔小钱。从中,他看到自己能做得更大。做大生意资金显然不足。于是,残疾的他再次上路,这次,怀揣200元钱,远去广西柳州。本来想去找朋友借钱,没想到碰上了生命中第二次转机。钱没有借到。满心失望的他在柳州商场闲逛。商场内一种用通草做成的立体画匾让他眼前一亮。他认定这是可以开发的新产品,画匾的边角上印着一个印章贵州贵定。顾不得路途遥远和行走不便,他坐上了前往贵定的长途车。也许是其貌不扬的原因,假装成进货商的周彦俊并没有引起厂方的警惕,他仔细参观了整个工艺流程,临走时还买了一块成品和半斤通草,带回家研究改进。改进过的通草画匾造型独特,在喜好画匾的湖南市场大受欢迎,甚至抢占了广西市场。

上门订货的厂家络绎不绝,其中还有他之前偷师的生产厂家。(史明)

### 创业楷模 | ChuangyeKaimo

# 陈中怀: 成功不可复制 创业可以再来

□ 李晓梅 陶坤

浙江三点水童装有限公司董事长陈中怀,是央视创业互动栏目《阳光大道》的一位经验老到的圆梦团嘉宾,他眼光敏锐,判断准确,携带着富有诱惑力的童装创业机会来到央视舞台,时刻准备为每一个有能力、有梦想的农民工插上梦想腾飞的翅膀;他是艰苦奋斗、勇于开拓、善于创新温州商人的代表人物。

曾经因为一场意外大火,烧掉了他十年打拼积累的资本,擦干泪水重返商场;从体育服装生产跨越到针织服装,从内衣到童装;从生产企业到打造自主品牌,他义无反顾辞去康奈内衣总经理和针棉织品分会会长之职,勇闯童装界,具有如此魄力的是一个男人是豪放型还是细腻型?他的创业如何赢得掌声?

### 一场大火,百万资产付之一炬,只能从头再来

2012年3月初,《阳光大道》在大连录制农民工创业互动栏目之际,10多位圆梦团嘉宾齐聚一堂,陈中怀讲起自己在服装领域里打拼的创业史,令现场多位老总印象深刻,为之动容。

1988年,陈中怀从浙江机电工程专科大专毕业后顺利接下父亲的“温州市星球体育服装厂”。经过一系列革新:参加订货会、拓宽渠道、进口设备……陈中怀很快让原来那个只有十几台家用缝纫机的小工厂,变身成为200多名工人的企业。企业一度被评为温江鹿城区重点企业。

正当陈中怀在服装贸易领域准备大展宏图的时候。1996年2月26日凌晨3点多,陈中怀被电话吵醒,等他赶到厂门口时,眼睁睁地看着自己辛辛苦苦经营的工厂在大火中燃烧。多年的苦心经营,就在大火中化为灰烬。大火后的废墟,连一个茶杯都不剩。甚至自己还欠下了很多国际订单违约金、以及物流运输的订单费用。

在陈中怀的眼前,只有两条路:站起来,抑或是就此被打垮。消沉的日子没有几天。这时候,妻子的支持,亲朋好友的鼓励,还有在当时任温州市服装商会会长的刘松福的带领下,温州服装界的同行纷纷捐款。

4个月后,陈中怀重新筹备办厂。工厂开业时,所有员工全部回厂,那时员工工资还拖欠着,但是他们相信老板的诚信和能力。老客户继续回来下单,多付订金,或者产品加价,也给予他很多支持。时至今日,陈中怀仍感激不尽,

曾经因为一场意外大火,烧掉了他十年打拼积累的资本,擦干泪水重返商场;从体育服装生产跨越到针织服装,从内衣到童装;从生产企业到打造自主品牌,他义无反顾勇闯童装界……直到获得引人注目的成功。具有如此魄力的一个男人,他的创业如何赢得掌声?他的创业之路有何启迪?



©三点水集团董事长陈中怀(左)与《阳光大道》李晓梅(中)、分店老板吴晶钰(右)在揭牌仪式上。

那场大火,虽然财物上有损失,但自己得到的更多。

### 一件淑女裙,带来新的创意,人生再次华丽转身

2000年底,康奈集团准备向内衣行业发展。一直做针织服装厂老板的陈中怀相对熟门熟路,于是他关掉自己的服装加工厂,带着一批老员工投身康奈旗下,开始经营康奈内衣。2003年,康奈内衣成为最早推专卖店模式的内衣品牌之一。在短期内,陈中怀带领团队让康奈内衣品牌知名度得到极大的提高,2006年,陈中怀当选为温州市服装商会针棉织品分会会长。

2007年下半年,康奈集团筹划品牌向童装业延伸。陈中怀辞去康奈内衣总经理之职,也辞去针棉织品分会会长之职,带着他的精干团队奔赴童装第一线。半年多时间做调研、跑市场,做好完备的分析之后,正式确定上马童装项目。

从那时开始,陈中怀便开始潜心研究童装市场。据他了解,中国有32亿适合穿童装的消费者,拥有400多亿的市场容量,童装的市场份额增长速度快于其他许多类别如T恤衫,女装、牛仔服等。

2008年,陈中怀正式建立三点水童装公司。他围绕儿童“三点水”不仅是做一种服装,而是要经营一个儿童社区,提供与纺织产品相关的儿童用品。与一般的服装店不一样,“三点水”将建立儿童俱乐部,在自己的专卖店中建设游玩区,比如,邀请小朋友来专卖店参加做游戏、听故事等互动活动。三点水将通过俱乐部建立客户忠诚度,为多元化发展构建基础。

陈中怀在三点水品牌的培育、推广中稳扎稳打,用他的“慢火细炖”理念精心运营。他认为:目前,中国童装销售的60%集中在批发市场,而在这里销售的产品多数没有品牌,多属中低档产品。“三点水”的设想从一开始就定位高端,紧紧围绕“尖端”二字构建整个战略、研发设计、品质、品牌、渠道体系。

在温州服装商会15周年庆典上,三点水童装有限公司捧回“温州市场最具影响力童装品牌”奖牌。同时,三点水童装顺利通过了ISO9001:2008质量管理体系、ISO14001:2004环境管理体系和GB/T28001:2001职业健康安全管理体系“三合一”体系认证。从产品质量,到办公环境、物流、直营店铺等全方面都要接受严格审查。陈中怀还自豪地说,刚开始创业童装的两年中,三点水经历了三次政府权威部门的突击抽检,无论是公司总部还是终端店铺的抽检都全部合格。能把好这样的质量关,比成功开200家专卖店更让他高兴。

### 一份责任,为农民工圆创业梦,他义不容辞

2012年8月18日,三点水童装廊坊店盛装开业,陈中怀亲自到场为之庆贺剪彩,这家店是三点水童装通过《阳光大道》节目赞助农民工吴晶钰创业的第一家新店,他对此店的发展寄予了很大的期望。

吴晶钰,一个出身东北贫困家庭的女人,她的成长路上经历了常人难以想象的磨难,一路艰辛的走来,但是她有一个梦想:开一家属于自己的童装店。5月3日,她来到《阳光大道》节目录制现场,她凭借着其自立、自强和不服输的个性征服了现场的所

有嘉宾和“圆梦团”成员,陈中怀更是被吴晶钰的自信大方的表现以及永不言败、永不放弃的精神所感染。他很赏识这位敢于和命运抗争,敢于从生活的磨难中爬起并坚强地挺过去的女士并与其签约,三点水将赞助其价值20万元的创业资金,圆其开一家自己童装店的梦。

吴晶钰想开一家童装店的资金有着落了,但是她又开始为自己没有童装店的店铺运营经验而犯愁,担心自己开了店却出现经营不善的局面。陈中怀通过《阳光大道》节目了解到这一情况后,马上打电话给吴晶钰:“三点水童装是你的强力后盾,一定会全力帮助你克服店铺经营中的一切困难。”并邀请吴晶钰来三点水公司,为吴晶钰“量身定做”一份店铺运营培训方案。

《阳光大道》公益项目三点水童装在店铺开业后,他还将派两名市场督导驻店,开展为期20天的店铺运营实时辅导,并对所有店员进行全方位的培训。在开业典礼上,陈总表示,这家三点水童装店是吴晶钰新的起点,我们将尽全力帮助她走下去,我们也愿意帮助更多的农民工朋友们实现他们的梦想。

陈中怀的成功不是偶然的,一场大火让他从头再来,感受到了做一个高尚品格人的重要;他甘冒风险两次转型,虽跨越之大却每一步都走得很稳健踏实,他因女儿的一件淑女裙而选择童装,无疑是一个细腻而果断的人;在举步维艰的创业之初仍不忘爱心事业,其定位便为以后的成功埋下了伏笔;陈中怀的成功是必然,且不可复制。

### 【人物写真】

#### 他是一位有爱心的老总

陈中怀是一个富有爱心的老总,三点水童装有限公司成立四年来,一直坚持不懈地开展各种回馈社会的公益活动,例如为5·12汶川地震献爱心、看望驻温海军、丹阳广场义卖、为西南地区旱灾捐款,以及参加浙江交通文明出行、为出租车司机送清凉等活动。在关注儿童成长方面,三点水童装分别开展了以“知识、温暖、梦想”为口号,为市区三好生赠报、全力赞助仰义一小举办校园运动会、走进云湖乡中心小学慰问师生等多项活动。2011年又联合温州市教育局等多个部门,举办“春泥之星”电视节目,为农村小朋友搭建展示才艺的舞台。据了解,三点水童装近年来为社会公益慈善事业捐赠、捐款累积达到500万元以上。

# “90”后当老板:创业远比打工艰辛

□ 陈枫 高敏华

脑袋中有不停闪烁的创意点子,行动上有说干就干的勇气,90后正以一种势不可挡的姿态冲入职场;其中,不乏部分一毕业就选择创业的年轻人。目前,佛山大学生创业孵化基地已有10个团队进驻,其中绝大部分都是90后的首次创业者。这个由政府搭建,给年轻人提供实现梦想的平台,却并非乌托邦般完美,创业的艰辛只有身处其中才能感受。累与泪中,有人选择了坚持,也有人选择离开。

### 创业比预想中难许多

立秋后的佛山,依然被高温笼罩,处于佛山大学生创业孵化基地中的禅城区网螺电子商务信息咨询公司的办公室却没有开空调。“我们一般是早上开窗通风,下午热一点的时候开空调。”看到记者来访,何宇豪这个腼腆的大男孩不好意思地说,虽然基地提供了办公环境,但电费是要自己掏的,所以平时都是能省则省。

“创业其实没有预想中简单,好的点子需要推广出去,得到市场认可才算真的好;完美的计划实施起来可能遇到很多不可预测的小问题,这些都是创业之前没有想到的困难。”说起创业的经历,何宇豪这位2011年毕业的大男孩却首先长长地叹了一口气。“第一次创业时还没有毕业,那时团购网站风生水起,就跟别人合作做团购,过不了多久就遇到团购网站的大量倒闭。”何宇豪回忆,首次创业失败后,春节回佛山过年,遇到佛山大学生创业孵化基地启动,于是就跟同学再创立了现在的“网螺”。

短暂的接触中,何宇豪在创业中遇到的艰辛和无奈尽显无遗。而在佛山大学生创业孵化基地中,一毕业就选择创业的年轻人并非个别,他们几乎都是90后,心怀梦想,在现实中努力拼搏着。

在软件产业园8号楼的9楼,就是佛山大学生创业孵化基地。这里环境舒适,网络通畅,但创业是理想与实际不断磨合的过程,一关又一关地磨练,让这些初出茅庐的年轻人经常陷



入思考中……

### 细节决定成败

**为理想还是为生存?**  
动漫是不少90后的挚爱,孵化基地中的擎天动漫工作室,正是一家致力于企业宣传片、卡通形象设计等服务于一体的创意机构。  
**建议:求生存,再创新**

### 产品有创意,市场难推广?

网螺电子商务的何宇豪目前的困惑是:他们公司目前推出的业务无法取得商家和消费者的认可,致使创业资金陷入短缺。

### 建议:从单一行业突破

创业导师曾霖指出,电子商务类团队的经验 and 客源都非常重要。他建议,创业者首先必须要是“内行人”,积累资本之后找准定位,利用已有的网络展开经营。肖志良则建议说,作为刚刚成立的公司,首先应当学会包装,如公司整体或公司负责人;其次,对于某些能申请专有权的产品或者技术可以申请专利。

### 人才缺乏怎么办?

成立有一年多的浩拓软件有限公司,是孵化基地中的“老大哥”,致力于纺织行业软件推广,已经开始盈利。团队负责人黄斌焦虑的是:“现在公司的所有业务几乎要我个人亲力亲为。作为一个新的创业团队,怎样在获得初期成长后吸引到高端管理人才?”  
**建议:自己培养核心团队**  
肖志良表示,IT产业最需要的其

实并不是技术型人才,而是熟悉商业运作模式以及管理的综合性人才,对于这类人才,小企业一般很难从社会招聘到,而是应当以自己培养为主。

### 切勿为不想打工而创业

来自广州的袁峰博士,在IT行业中摸爬滚打多年,也看着不少创业者的成功与失败,他首先询问年轻人:“创业是为了什么?”谭擎回答说,自己创业首先是源于兴趣,其次是看重动漫行业的发展前景,能赚钱,最后是想为中国动漫作点贡献,增加自己的成就感。但袁博士却回应:“这样的想法还不如直接去大公司。”

袁峰表示,他并不是要打击大学生创业的积极性,而是指出创业不应具有盲目性,大学生应该端正就业态度,清楚自己的最终目的是什么。如果目标可以通过打工来实现,那就应该去企业打工,而把风险交给企业来承担,而不应单纯想着不想为他人打工而选择创业。