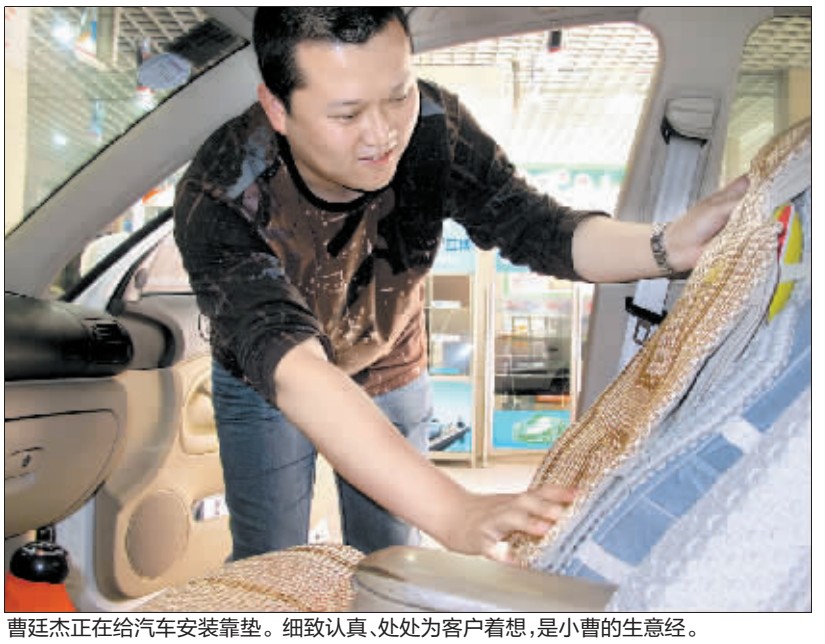
年轻人白手起家，想创业路该咋走？31岁的汽车装饰店老板小曹的经历可为借鉴——

打工不偷懒，学到本领咱也开个店

全民创业PK赛

□记者 程奇 通讯员 王统君 文/图

一没资金，二没经验，三没客户，年轻人怎样才能把创业梦变成现实？31岁的曹廷杰是一家汽车装饰店老板，他以亲身经历告诉同龄人：有目的、有选择地打工，对年轻人实现创业梦想很有帮助。


曹廷杰正在给汽车安装靠垫。细致认真、处处为客户着想，是小曹的生意经。

1 艰辛打工路 曾让他感到迷失

曹廷杰是老城区新生村人，2001年从原河南医科大学毕业。当时，只有大专文凭的他找不到与专业对口的工作，只好到市区某医院当了一名后勤人员。一年后，他辞职了，开始了打工生涯。

打工多年，曹廷杰开过小诊所，当过货车司机，卖过五金器材，干过洗车工，工作既不稳定又充满艰辛。当货车司机时，他身兼搬运工，每天要装卸大量60公斤重的氧气瓶，累得话都说不出；干洗车工时，冬天洗车，他的双手冻得裂了一道道口子，吃饭时疼得连筷子都拿不住……

曹廷杰说，打工时他常想，对年轻人来说，工作苦点、累点都不算什么，最痛苦的是“看不到希望”。

2 创业梦是指路明灯，打工中积蓄力量

“要想有个光明的前途，就要自主创业！”曹廷杰告诉自己。可是，干什么好呢？

长期当司机、洗车工的经历，让曹廷杰有了这样的想法：私家车越来越多，汽车装饰行业是朝阳产业，开一家汽车装饰店应该是不错的。

要开店，就要摸清其中的门道。门道怎么摸？还是要通过打工。

在洗车工作中，曹廷杰用心琢磨洗车店兼营的汽车装饰业务。每当有私家车前来进行“内部装修”，他就跟着同事观察、学习。

摸清楚洗车店的汽车装饰业务后，曹廷杰仍不满足，他通过朋友进入一家汽车4S店工作。半年时间内，他一边打工一边学习汽车装饰技术，琢磨汽车装饰的经营之道。

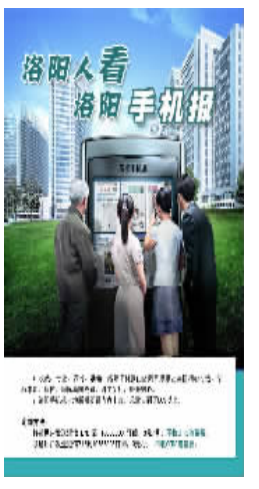
3 用心琢磨市场规律 生意越来越好

功夫不负有心人。2009年，曹廷杰拿出自己打工多年的积蓄，又借了不少钱，在老城区某市场租了个铺面，开了一家汽车装饰店。

技术学会了，店也开起来了，但要把经营搞好并不容易。头半年，曹廷杰的汽车装饰店每个月都要赔四五千块钱。那段时间，他急得吃不下、睡不着，半夜醒来就琢磨经营之道。

曹廷杰认为，在欠缺经营经验的情况下，只有依靠薄利多销、真诚待客走出困境：同一件商品，尽量选择从厂家进货，省去二级代理商的环节，售价就能比同行低一些；免费为顾客打扫车内卫生，帮顾客免费安装一些汽车配件……时间一长，小店的口碑越来越好，回头客也越来越多。

为了进一步扩大经营规模，曹廷杰主动和多个知名汽车装饰材料厂家取得联系，当上了某知名汽车太阳膜品牌的洛阳总代理，小店还成为某车内地胶品牌的洛阳形象店。曹廷杰的汽车装饰店，在行业内的名气越来越大。

尽管生意越做越大，但曹廷杰在生活中仍像打工时一样节省，尽量减少个人花销。尽管他从事的是汽车装饰行业，但直到现在，他也没有为自己购买汽车，而是骑着一辆电动车跑业务。他说，要尽量多攒钱，实现创办“汽车装饰连锁超市”的梦想。

专家点评：洛阳市下岗失业人员小额贷款担保中心主任王现利认为，依靠打工积累创业需要的资本、技术和经验，曹廷杰走出了一条切实可行的创业路。店开起来后，他认真研究市场规律，摸索出一套适合自己的发展模式，这也值得年轻创业者借鉴。