

创富



凝聚商业智慧 成就财富未来



金财担保 银企金桥 中国洛阳首届创富巡礼

OP

父亲破产后,他用500元创业卖烧烤——

昔日“富二代” 4年赚百万



核心提示

□据《扬子晚报》

在很多人眼里,“富二代”一词大都与“挥金如土”、“灯红酒绿”等词语挂钩,但一位昔日的“富二代”,改变了人们的认识。江苏省盐城市的李焯在父亲破产后他用仅有的500元钱摆起了烧烤摊。靠这个,他不仅上了大学,还把烧烤摊“搬”上了网。如今,他不仅完成了学业,而且凭着网上卖烧烤生意,4年来,收入超百万元。



李焯左和同伴在工作。

(据《扬子晚报》)

1 从“富二代”到搬运工

1983年,李焯出生在盐城的一个富裕的家庭,父亲在当地经营一家大型餐饮企业。

回想起当年的生活,李焯说那时虽然没有“富二代”的概念,但自己绝对已经是了。“我家的酒店叫兴达大酒店,按照现在的说法应该算是一个会所。我2001年在常州上大学时,每月生活费至少5000元,在当时的校园里绝对算得上是‘富二代’的水平。”李焯说。

但是好景不长。2003年,父亲经营近十年的酒店破产了。李焯的生活费从每月5000多元一下子降到了不到100元。

那段日子,李焯在常州一家电脑城门前扛箱子挣生活费,这样一直坚持到2003年退学。

父亲破产后,全家一度在扬州尝试养螃蟹,“但是2003年遇上非典,又加上遇到大水等意外,养殖场也没有办成。我们一家子又回到了盐城。”李焯说。

2 免费帮工学艺,他卖起烧烤

“回到盐城时,总共只剩下500多元,全家人都为生计发愁。我有一天晚上出去溜达,看到一家烧烤摊生意非常火,想着这个成本小,后来我免费给烧烤摊老板打工。”李焯说。师傅看李焯不怕苦、不怕累,就把配料毫无保留地告诉了他。

两个月后,李焯自己的烧烤摊在盐城师范学院旁开张了。“没想到生意很红火!”李焯说。两个月李焯一共赚了1700元。

生计有保障后,2005年,李焯又参加了高考,最终考进了上海出版印刷高等专科学校。从此,现实版《奋斗》在上海上演了。

3 网上做生意,继续老本行

在学校里,李焯读的是多媒体设计专业,“说是多媒体设计,实际上学的就是网页设计等一些电脑知识的运用。”李焯说。他没有死读书,“我白天上课,晚上就外出打工,主要是帮助商家作电商服务。最让我骄傲的是我在大二的时候,去了上海一家经营游戏货币的网络贸易公司,类似于美国的eBay网,这段经历为我后来的电商

生涯打下了基础。”李焯说。

2008年6月,李焯大学毕业后,怀揣创业梦想的他在同学、亲戚的帮助下,创立了上海天天爱购网,但是没过多久他因为股份的问题退出了团队。

又一次跌入谷底,这时,李焯想到了他的烧烤。

李焯在上海读书期间,父亲把他的烧

4 父子线上线下一起忙

万事开头难。“原始烧烤”网店的经营就没有在路边摆地摊那么容易。网店开张将近3个月都没有顾客,直到2009年2月,“奇迹”才出现在这位曾经的“富二代”身上。

说起第一笔生意,至今李焯还略显激动。“这个订单来自昆山,是因家庭聚会需要购买烧烤食材和器具,订单一共是220元。”李焯有些感叹地说。网店上线3个月都没有生意,信用额度为零,有人敢下订单就意味着机会来了。

当时也没成立公司,选材、打包、发快

递都是他一个人在做,每个环节都反复确认,“总怕自己一不小心弄错了”。快递发出后,李焯还是有些不放心的,一天之内共打了十几个电话给顾客和物流,直到确定对方拿到货物为止。

“昆山的这位顾客拿到我的东西后,很满意我的服务,就给了我一个长长的带文字的好评!现在这位女士还经常从我这里买东西。”李焯说。

有了第一笔生意后,网店经营局面慢慢地打开了。为了发展事业,他们父子俩

5 被评十佳网商,提供更多岗位

发展至今,李焯的烧烤网店在旺季每天要卖出100单到150单,而每单平均消费额在400元以上,营业额能达到5万元。按盈利三四成来算,一天也可净赚1.5万左右。

“我去年的销售额是153万,今年上半年的销售额已经到了120万。”李焯说。按上述利润计算,今年上半年保守估计李焯已经赚了三四十万元。来自上海媒体的报道称,创业4年,李焯年收入超百万元。因为经营业绩突出,李焯今年9月被淘宝评为全球十佳网商。

近日,记者在淘宝“原始烧烤”官网看到,30克的牛肉串一串要2元,70克一串的鸡翅要3.5元……相比路边烧烤摊的价格,网店里出售的烧烤食材并不占太多优势。

那么,李焯凭什么吸引顾客呢?

“如果你现在还把我的烧烤网店仅仅当做网络版的烧烤店,那就完全错了。”李焯说,“刚开始,开网店确实是想通过网络增加烧烤摊的销售量。但是现在原始烧烤卖的不是烤串,而是烧烤服务。如果仅仅想吃烧烤,而不是为了享受烧烤带来的乐趣,那还真不如去路边烧烤摊吃。”

“我们网店有烧烤所需要的食材、器具等一切东西,在上海地区还能提供公园门票、烧烤线路等服务。假如你自己要买这一系列的东西,可能要跑很多地方。所以我们一笔单子的消费额往往高达几千元,甚至上万元。”李焯说。

有人问,网上卖烧烤,送到时万一坏了

烤摊从盐城搬到了上海。2008年10月的一天,创业失败的李焯在家帮父亲打理烧烤生意。“那天我脑子里突然冒出一个念头,在网上摸爬滚打多年,为啥不把烧烤店开到网上呢?”李焯说。说干就干,李焯开始着手创立他的网络烧烤店,并在当年的11月8日正式上线,取名为“原始烧烤”。

齐上阵,父亲在上海控江路、延吉路开了实体烧烤摊,李焯专心搞网店——线上和线下相互促进,父子两人一下子都忙碌起来。

慢慢的,李焯的部分同学也加入他的创业队伍中来。发展一年后,李焯的团队把店铺搬到了上海翔殷路隧道附近。“这里靠近上海两个知名的户外烧烤点,有很大的市场潜力。”李焯说。更重要的是,上海最大的国际水产市场以及杨浦区肉类批发市场也在门店附近,进货、补货比以前更加便利。

怎么办?

李焯说,目前他们只能服务江浙沪地区,保证新鲜的秘诀就是控制时间。客户至少需要提前24小时下单,收到订单后,员工就要进行采购。然后必须在发货前8小时对食物进行加工,放入速冻柜。在客户指定收货时间的前2个小时,员工开始分拣,随后配送到客户手中。最关键的是,所有食材在包装上都使用泡沫箱子,然后放入干冰,这样食材就能保证新鲜了。

和很多网店不同的是,李焯烧烤公司的快递员,大多数是上海各个高校的大学生,经过培训,在配送前就算好了节省车费与时间的送货路线。他们对上海地铁了如指掌,在地铁站经常可以看见一边看书一边送快递的大学生。