

“商丘工学院杯”天南地北新商人大型采访活动(52)

周崇飞： 用胆识和魄力缔造创业神话

□文/图 晚报特派记者 成绍峰 翟华伟

家庭 的贫困,逼着周崇飞改变。而他的成功则源于他有超凡的胆识和魄力。

周崇飞家最穷的时候,要账的人差点没把他家的房顶掀掉。从部队复员,家人在郑州帮他找了做专职司机的工作。坐出租车的时候,他发现了商机,当即借钱买了一辆出租车,一年的时间他就挣了一辆车钱。开出租车期间,他发现卖液化气灶能挣钱,又瞒着家人向朋友借钱开了第一家店。几年的时间,他接连开了多家店。从最早做液化气灶生意,到代理液化气瓶,再到南下广东开厂和在郑州开厂,周崇飞凭借“胆大心细、看准看稳、说干就干”的胆识和魄力,缔造了业内的创业神话。

周家老五“不安分”

在平时和出租车司机有意无意的聊天中,周崇飞发现开出租车比上班挣钱多。在做专职司机4个月后,周崇飞毅然辞职,准备开出租车。

从几年前开始,全国各地做小家电生意的批发商大多都知道一个名字——“周老五”。尽管有些人根本没有见过“周老五”,但他们都知道“周老五”的小家电生意做得大。

“周老五”原名周崇飞,生于1974年4月,老家在柘城县慈圣镇君臣村。周崇飞兄妹六个,他排行老五,因而熟人都喊他“周老五”。

很多人都知道“周老五”在小家电行业的名气,但很少有人知道“周老五”是如何把事业一步一步做大的。

和很多从农村走出来的成功人士一样,周崇飞也是被逼出来的。1991年12月,初二没上完,17岁的周崇飞参军了。临行前,母亲塞给他120元钱,他抽出40元钱又强行塞给了母亲。他心里很清楚,一家人的日常生活开支,仅靠他大哥做点小生意挣钱维系,一家人的日子过得紧巴巴的,母亲给他的钱不知是省了多久才攒下来的。

1995年,周崇飞复员回家后听父亲说,在他当兵期间,他大哥做鞋盒生意赔了几千元钱。债主多次要账,过春节的时候还扬言,要是不还账就要掀他家的屋顶。

“其实,也就是几千块钱,但毕竟是你欠人家的,人家要也是天经地义。”提起这段往事,周崇飞仍感觉心里酸酸的,后来家人想法把账还上后,才避免了房顶被掀。

周崇飞不是个安分的人。从部队复员后,家人帮他在郑州找了一份在政府部门开车的工作。然而,周崇飞嫌工资低,就把工作介绍给了一位战友,自己又找了一份给一家企业老总开车的工作。做这份工作,周崇飞一个月的工资是1200多元钱。

“有时候晚上下班,老总就让我自己坐出租车回去。”周崇飞说,从他所在的公司到他住的地方,坐出租车的话一次需要6元钱。在平时和出租车司机有意无意的聊天中,周崇飞发现开出租车比上班挣钱多。在做专职司机4个月后,周崇飞毅然辞职,准备开出租车。

当时,一辆出租车的价钱是8.5万元,而买出租车的时候,周崇飞的家里只有5000元钱,剩余的8万元都是他家人四处筹措而来的。

艰苦创业获回报

周崇飞不死心,他再次找到液化气罐的生产厂家。从第二次开始做液化气罐代理,只用了四五个月的时间,周崇飞代理的液化气罐销售量占到了河南省80%的销售份额,一年他卖了50多万只煤气罐。

知道买出租车的钱来之不易,周崇飞跑车也比其他人要更辛苦。

每天早上6点,周崇飞会准时出车,夜里10点至11点收车。周崇飞总结出来一个经验,中午的时候最挣钱,尤其是天热的时候,由于大多数的哥因为怕热,中午会将车停在立交桥下面休息,坐车的人没少,车少了,所以生意就好。

在其他的哥休息的时候,周崇飞坚持跑到下午3点左右再吃午饭。一年后,和周崇飞一起买车的另外7个人,都没有挣够车钱,但他挣够了。

其实,在周崇飞开出租车两个多月的时候,他就已经开始做其他生意。

一天中午,他开车到一位卖液化气灶的老乡陈德创的店里倒水喝。陈德创让他歇歇,他说,耽误一个小时就少挣几十元钱,不能歇。

“你挣的都是辛苦钱,别看我在店里不动,一天挣的钱并不比你少!”陈德创随口接了一句话。

说者无心,听者有意。周崇飞意识到,卖液化气灶的生意能做。第二天一早,他又去找陈德创,想请陈德创帮他开家卖液化气灶的店。周崇飞的诚意感动了陈德创,他告诉周崇飞开店需要5000元钱。

好不容易借钱刚买了辆出租车,如果再让家人借钱做生意的话,家人肯定不会同意。经过再三掂量,周崇飞决定瞒着家人开店。他找了个借口,向四哥借了1500元钱,剩下的钱,他就向一起买车的同行一人借了200元钱,最后只凑了3000元钱。

在陈德创的帮助下,周崇飞开了一家不足6平方米的小店。因为瞒着家

人,周崇飞就在老家找了个人帮他看店,而他则继续跑车。

1997年6月15日,周崇飞想开第三家店,以想买辆摩托车为借口,向大哥借了5000元钱。后来时间一长,大哥一直没见到他的摩托车,就问起他来。没办法,他只好说自己做生意了。

大哥一听周崇飞拿钱做生意了,脸色当即就变了。周崇飞赶忙劝大哥:“你别急!我现在一年能挣十几万!”看过3家店的账目后,周崇飞的大哥才放心。

家人已经知道了自己做生意,周崇飞就开始放手干了。最多时,他一共开了8家卖液化气灶的店。

卖液化气灶的时候,周崇飞又看到了卖液化气罐有商机。他就想法代理液化气罐,但是第一次赔了。

周崇飞不死心,他再次找到液化气罐的生产厂家。从第二次开始做液化气罐代理,只用了四五个月的时间,周崇飞代理的液化气罐销售量占到了河南省80%的销售份额,一年他卖了50多万只煤气罐。

2000年,周崇飞成了省内最大的液化气罐批发商,同时液化气灶的生意也随之做大。通过几年的艰苦创业,周崇飞获得了回报。

企业腾飞创奇迹

品牌的知名度有了,产品的质量也有保证。周崇飞的企业获得了腾飞的机会,在同类行业中,他的企业的发展速度和规模均创造了奇迹。

2002年,周崇飞靠胆识和魄力为自己的事业创造了第三次发展机遇。

一天,周崇飞的三哥对他说,代理液化气罐和液化气灶的利润越来越小了,要不去广东开厂吧。“行!我这就去订车票,你明天过去,找到厂房再回来!”周崇飞听从了三哥的建议。紧接着,周崇飞又赶过去,他只用3天的时间就搞定了厂房,很快就开始投资生产。

生产液化气灶的同时,周崇飞和上海华生电器厂取得联系,开始生产小家电,生意也非常好。

2003年,周崇飞看到了小家电的市场前景,当即决定和新飞电器合作,并获得了其品牌使用权。全国各地的客户都争着订货,生意非常好。2005年,他在广东中山成立了帅太电器有限公司,主要生产新飞品牌的抽油烟机、灶具、热水器等小家电。可以说,是周崇飞开创了新飞在中国的小家电品牌。

为了事业的进一步腾飞,2010年,周崇飞在郑州投资创办的河南新飞小

电子科技有限公司开始运营。

而在2009年的时候,周崇飞已经聘请了著名笑星蔡明代言他自己的帅太品牌。

“有帅太,生活自由自在。”当年,蔡明代言的广告在央视播出后,让帅太品牌迅速叫响全国。2011年,周崇飞的帅太品牌旗下已经拥有了橱柜、衣柜、鞋柜和净水器等多种产品。

记者在帅太生产车间参观的时候,没有闻到任何原材料产生的异味。

“从开厂第一天,我就没用过一个指甲盖大小的不达标原材料。”周崇飞说,做企业,应该讲良心,不能单纯为了挣钱而做坏良心的事情。

品牌的知名度有了,产品的质量也有保证。周崇飞的企业获得了腾飞的机会,在同类行业中,他的企业的发展速度和规模均创造了奇迹。

然而,周崇飞并不满足现状,他还有更大的抱负,他计划每年都要开设分厂,把自己的企业真正做强、做大。



活动冠名:商丘工学院
通信支持:商丘移动公司