

跌倒爬起来,创业上海滩

新上海人高龙江的创业故事



高龙江(左二)向员工传授商品知识,妻子倪爱真(右一)是店长

□特约记者 姚志康

天山茶城二楼有个“龙好茶具”商铺,这个商铺已然成为茶城的“脸面”,每天高鼻子、蓝眼睛、白皮肤、黑皮肤、黄皮肤的顾客络绎不绝。在这家开业13年的茶具商铺里,每天能见到一个年轻女主人带着几位伙计接待着客户。女主人,“80后”的老板娘倪爱真。老板也是“80后”,上海龙好贸易有限公司的董事长高龙江。高总上班在别处。小夫妻来自铁观音的产地福建省安溪县。现居住地长宁区天山路街道玉屏居民区。茶城物业方主管老尤不止一次告诉记者,小高老板有故事。冲着“有故事”,记者日前采访了这对新上海人夫妇。

缺医的山区让小高致残

高龙江出生在福建安溪山区的一户农家,兄妹三个,他是老大。顽皮的老大在3岁那年,从家里木楼上摔了下来。山里娃不娇气,疼过哭过就不闹了,大人也没当一回事,就让乡里郎中简单处置一下。后来不疼了,家长更不放在心上。再后来,父母发现不对头,孩子的右臂举不起来,这才引起重视,到几十里地以外的县城医院,一检查,医生说,坏了,过了手术治疗的时机,这孩子落下终身残疾了。这后遗症还蹊跷,右臂的缺陷还引起左腿的发育,右手臂比左手臂短一截,左腿比右腿短一截。

四五岁的顽童哪知忧啊愁啊,还是调皮玩耍。父母亲从此落下心病,觉得亏欠了大儿子。看着大儿子不幸的童年,就为小龙江做了人生规划。父亲在他上初中时,开出一家加油站,想着残疾的儿子,将来看个加油站也能混

上一口饭吃。

小夫妻相识于电脑培训班

身残志不残的小龙江没领父亲的情,决计自己闯出一片天地。初中毕业去就读泉州市职业技术学校,学习电脑维修。那时候谁会修电脑,那可就是“科技人才”了。1999年小高毕业后,在安溪县城找朋友合伙开了一家电脑商行。一边做买卖一边做维修,还开办普及电脑操作的培训班。培训班里来了一位叫倪爱真的学员,在老师高龙江的辅导下,学员倪爱真进步神速。小倪忘了老师还有残疾,她被这位仅比自己大两岁的老师之才华所吸引。两人从师生关系渐渐演变成恋人关系,四年后,牵手入洞房。

年少得志遭遇人生“滑铁卢”

高龙江开电脑商行短短三、四年时间,才二十出头,竟然积累了百万资产。山里娃陡然阔富,有点飘飘然昏昏然。用他自己的话说:不知天高地厚。觉着靠销售电脑赚钱还不够快,在朋友唆使下,参与了一项冒险投资。不料,生意犹如溃坝,败得一塌糊涂,赔得倾家荡产不算,还欠下二百多万元债务。他卖掉自己在县城购置的婚房,父亲盘掉加油站,合起来才还上一半的债务。债主们天天上门逼讨,弄得小夫妻俩东躲西藏,无法安身。

万般无奈之下,先于哥哥到上海闯荡的弟弟和妹妹伸出援手,让哥哥高龙江到天山茶城来打工度日。弟弟是2002年第一批入住天山茶城的商户。2006年,夫妻俩带着两岁的儿子来到上海,来到天山茶城。顾不得“疗伤”,小高掸掉身上的灰,开始了卧薪尝

胆之旅。

白手起家开创“龙好茶具”

落魄的高龙江并没一蹶不振,他那颗“不安分”的小心脏跳跃得十分强劲。很快,他作出判断,和弟弟以及众多茶商来个错位经营,你们卖茶叶,我卖茶具。他向弟弟妹妹筹措了6万元本钱,上演了他人生的第二幕“创业剧”。在天山茶城他租下40平方米的两间店铺,开始经销茶具。心里暗暗发誓,不赚够还债的钞票,不回家乡。

这口气憋了6年,2012年的春节,高龙江夫妇带着一双儿女(来沪后生了二胎女儿)回乡探亲。小高老板终于敢抬起头走在安溪的县城大街上,出现在亲朋好友的聚会上,因为,他兑现了自己的承诺,还清所有债务。

迄今“龙好茶具”已经开创13年。这13年里,他从一家门店,扩展到长三角地区9家门店,其中5家在上海。另外,还在普陀区长征工业园开设了1200平方米的总部和电商平台,在江苏宜兴开出配送运营中心。2012年起,还在淘宝、天猫、京东等线上平台开辟销售渠道。上海5家门店都是茶叶销售的旺地,大宁国际茶城、浦东恒大茶城、老西门茶城、丰庄茶城和第一家门店天山茶城店,还在东方商厦徐汇店、南东店和八佰伴开出茶具专柜。

高总对记者说,只做批发或只做零售都不理想,既要有一竿子到底的零售,因为,零售可以获取消费者的第一反应,可以调整经营方略。但也不能没有批发,自己的零售由自己的批发供应,省掉一个中间环节。批发还能扩大业务,也得让别人赚钱。老道的生意经鞭

辟入里。

记者不能问高总赚了多少钱,只能了解他的经营规模。他告知,2018年公司销售额达到5800多万元。

公司发达不忘员工和桑梓

高龙江麾下现在聚集着60多位员工,最初的员工都是福建籍的老乡,现在50%的员工来自五湖四海。10年前跟随他创业的两位员工,现在是公司采购部和销售部的经理,5年前跟随他创业的10来个员工,不是店长,就是副店长。他跟部属开会,常挂在嘴边的一句话是“我最先考虑的事是让你们有前途,你们有了前途,公司才会有前途。”他给员工们从缴纳“两险一金”到缴纳“五险一金”,按照公司的效益递增幅度,给员工们递增相应比例的薪水,还给有突出贡献的员工享受分红和股份。

许多跟随他创业的男孩女孩,现在已是做爸爸妈妈的人了,他(她)们亲切地喊他“龙哥”,喊倪爱真“龙嫂”。他(她)们刚谈对象时,没给父母通气,首先征询龙哥龙嫂的意见,请他们帮着拿主意。

在公司总部的荣誉陈列台上,有一块并不起眼的奖牌放在众多奖牌的右侧,上书“2015年度安溪县关心支持教育工作先进个人”,落款是“中共安溪县委员会、安溪县人民政府”。高龙江不仅不忘家乡建设,还致力于安溪籍在沪商人的团结互助工作,担任上海安溪商会名誉会长。

好口碑赢得外籍顾客盈门

如果,把天山茶城喻为长宁国际友人了解茶文化的一扇“窗口”,那么,“龙好茶具”商铺成了长宁外籍居民逛茶城的首选之地。据老尤介绍,“龙好茶具”商铺没有打广告,全凭着口碑相传,吸引着中外顾客,尤其是外籍居民。这些洋太太、洋先生或洋小姐分别来自日本、韩国、新加坡、马来西亚、印度、美国、加拿大、阿联酋等十几个国家,和店长倪爱真保持着微信联络。这些外籍顾客,即便不买茶具,隔一阵都会来“龙好茶具”兜兜,看一看。

老尤说,小高夫妇做生意大度,好说话,有的顾客自己弄坏的茶具,送回来调换,他们也不追究,总是“OK”。顾客能不说他们好吗?

高龙江、倪爱真夫妇自2008年后,平均每隔一年左右的时间,开出一家分店,每一家分店的投资额150万元上下,累计总投资1500万元。这些原本可以改善生活的钱投向了扩大业务,再就是投向了培养下一代,一家人至今还住在租赁的老公房里。

为了专心做生意,他们把两个孩子都送进了寄宿制学校。妻子倪爱真是这样解释的:“别说说不开身,即便不做生意,当全职太太带孩子,我也没有辅导培养的能力,那就把孩子送到有能力培养他们的学校里,只要孩子将来有出息,现在花再多的钱也值得!”



外籍顾客和店长倪爱真(中)合影留念



天山茶城



位于普陀区长征工业园内“龙好茶具”总部展厅



店长倪爱真(右一)向日本客人介绍商品