

# 小玩具里闯出大世界

——创业女人王爱萍的软性智慧

在湖北襄樊市商界,提起王爱萍几乎无人不知、无人不晓。在襄樊市区,只要热闹的地方就有王爱萍的小慧龙玩具连锁超市和小慧龙乐园。如今,经过数年的奋斗,不到30岁的王爱萍已拥有了一个由一间生产工厂和十几家玩具连锁超市及玩具乐园组成的总资产达数百万元的企业群。



## ◆穷人的孩子早当家

1976年2月,王爱萍出生在襄樊市宜城县一个偏远的小山庄。8岁时,母亲因不堪家庭贫穷离家出走,老实巴交的父亲在临近的一个砖瓦厂打工养活王爱萍和她5岁的弟弟。王爱萍11岁时,砖瓦厂倒闭,父亲失业,家里一贫如洗。为了替父亲分忧,王爱萍拿出自己偷偷攒下的10元钱,买了一张到襄樊的车票,打算找在那里做生意的舅舅帮忙,但却遭到了舅舅的拒绝。

走在街上,小小年纪的王爱萍感到十分委屈,但没过多久,她的注意力就被街上五颜六色的玩具吸引了,尤其是一些小孩子捏在手里的烟花,一米多长的棒杆里能喷出很多好看的花球,令她目瞪口呆。在乡下家里,她几乎没有什么玩具。当她下意识地把手伸进口袋时,意外地掏出了50元钱,这一定是舅舅在拉扯中塞进她口袋里的。她一咬牙,花了30元钱买了30根烟花带回了家。

回到镇上,她学着别人的样子,在一个角落里摆摊。山里孩子从来没有见过这样的东西,一会儿就围了一堆人。大家问她这是什么,她说:“这是魔术弹,可好玩了。”

“能不能试一下?”  
“不行,一根很贵的!”  
“那你试我们就走了。”看着别人要走,王爱萍慌忙答应,用火点燃引线,只听“呼”地一声,从里面蹿出一个个彩色的花球,比三层楼还高,围观的人啧啧称奇,纷纷购买。每根1.5元,不一会儿就卖完了。这笔生意,王爱萍净赚了15元。后来她利用假期再次去襄樊,进了很多弓箭、小手枪、布娃娃等玩具,当她再次拿到街上摆摊卖时,不知道为什么,卖了两天却只卖出了几件东西,小小的她很不解。一天,当她拿着没有卖完的东西

往家走时,在一个村口听到一个小孩子凄厉的哭声。她跑过去一看,原来有个小孩子因为不听话,妈妈正在训斥他。王爱萍马上跑过去,递给他一个小手枪,小家伙很高兴,拿着枪“砰砰”喊着就跑了。孩子的妈妈问王爱萍小手枪多少钱,王爱萍说:“不贵,两元钱。”其实她是1元进的货。小孩子的妈妈说:“小小年纪,真会做生意。要是在街上,没有孩子跟着,说啥我也不会买。”这句话令王爱萍茅塞顿开,她干脆不回家了,走村串巷去叫卖。果然,半天就卖完了,一盘算,这笔生意净赚了40多元,这在当时的小山村里,可是一个了不起的数字。

两次小生意的成功,令王爱萍很兴奋,父亲也受了她的启发,干脆干起了货郎这一行,从此,全家人的生活和王爱萍姐弟读书的问题都解决了。从那时候起,人们就说王爱萍是个天生会做生意的“鬼机灵”。

## ◆心中有梦 所以人生精彩

王爱萍学习非常刻苦,1995年,她以襄樊市第5名的成绩考取了武汉大学,轰动了整个山村。带着亲人的嘱咐和美好的梦想,她来到了这所著名学府的新闻系就读。

有一次,她偶然听到两个做家教的同学议论:“真是烦死人,我教的那个小家伙老是托我帮他买玩具,我哪知道什么玩具好什么玩具不好。”另一个说:“哎呀,我教的那个也是,昨天帮他买了个变形金刚,贵得很。”王爱萍一听,想起少年时做过的玩具生意,灵感顿现,何不在学校成立一个玩具批发店,专门为那些在外面做家教的同学服务呢?说干就干,她马上拿出手里所有的钱进了一批玩具,在宿舍里建了个小型玩具批发店。做家教的同学听说后都到她这里来

买玩具,加上玩具的价格比较便宜,一时间,王爱萍的生意红红火火。后来她又成立了一个玩具出租店,将孩子们不要的旧玩具收回来,消毒以后再出租出去,利润可以翻番。

但可能是王爱萍做生意影响了其他同学,学校里议论纷纷,最后连系主任也来找她谈话,劝她不要因为挣钱耽误了学业。王爱萍只好停止了校园玩具批发和出租生意,但心里面对玩具的兴趣却更浓了。

毕业后,王爱萍被分到湖北武汉一家晚报社当记者。尽管记者工作对王爱萍很有吸引力,但她还是放不下心中的玩具梦。经过仔细思考,一年后,王爱萍做出了一个令所有朋友都感到惊讶的决定:辞职,下海做玩具生意。

辞职后的王爱萍回到了襄樊,在对襄樊市场进行了仔细考察后,她惊喜地发现,襄樊还没有一家专门卖玩具的商店。她又专程跑到有关部门,了解到襄樊大约有100多万名儿童,这是多大的一个市场啊!她的信心更加坚定,赶紧在市场上找门面、办执照。一切都顺利,2000年10月,王爱萍的第一家小慧龙玩具超市在襄樊市中心诞生了。由于经营有方,第一年王爱萍就赚了个眉开眼笑。她趁热打铁在市里开了一家分店,分店的生意同样很好。在王爱萍的印象中,无论是小时候,还是在大学里,她做玩具生意从没有失败过,现在她又成功了,而且几乎垄断了襄樊市的整个玩具市场。

## ◆生意失败 初尝痛苦滋味

正当王爱萍踌躇满志的时候,一件意想不到的倒霉事接踵而来。先是一天早晨她刚到店,就听见门口有人吵闹,原来是一位母亲领着不满10岁的孩子和在她的店员理论,说买的变形金刚少了一些

零件。店员不相信,硬说是她家的小孩子弄丢了。王爱萍上前训斥了店员几句,让她再拿一件赔给这位母亲,母亲转怒为喜,她以为事情解决了。可是没过多久,那位母亲又回来了,因为变形金刚仍然缺零件,这件事引起了王爱萍的警觉。她马上跑到仓库,打开箱子一看,十几箱变形金刚竟有一半都缺胳膊少腿。她生气地把负责进货的表弟叫来,指着那些缺胳膊少腿的变形金刚问他是怎么回事。表弟支支吾吾,半天才说,原来他那天喝醉了,货都是由别人装的。王爱萍怒不可遏,当即把表弟辞退。她赶紧打电话给厂家,厂家却说:“出厂的时候货是好的,有你们进货员的签字为证。”王爱萍没有办法,只好下令封了这批货,直接损失十多万元。

一波未平,一波又起。变形金刚的事刚解决,一场更大的麻烦又接踵而至,一位母亲将王爱萍和她的小慧龙玩具超市告上了法庭。原来,这位母亲的孩子在小慧龙玩具超市买了一把可以发射强力塑料子弹的玩具枪,将隔壁孩子的眼睛打瞎了。工商局经过检查,发现玩具枪上没有提示“危险”的中文标记,只有小孩子看不懂的英文,便以经销假冒伪劣产品为由查封了她的两家超市,并处以20万元罚款。加上法院的判赔,这把玩具枪给王爱萍带来的直接损失超过100万元。她不仅赔光了所有的积蓄,还欠下了许多债。有一阵,她几乎连门都不敢出,一个人在家品尝生意失败的痛苦滋味。

## ◆能屈能伸 深圳打工偷艺

2002年上半年的大部分时间,王爱萍都在家里闭门思过。经过认真总结,她认为自己失败的主要原因在于玩具质量上没把好关。如果有自己

的玩具厂,加强管理,就不至于出现这样的事情。但是,开个玩具厂对于既没有技术又没有钱的王爱萍来说谈何容易。她想来想去,决定到深圳玩具厂,一边打工偷艺,一边等待机会。不久,她就在深圳沙井找到了一家玩具厂,以普工身份被招了进去。这是一家台资的五金塑料玩具厂,工作条件非常艰苦。王爱萍抱着学艺决心,每天都是最后一个离开工作岗位。工厂实行计件工资,按劳付酬。有一次,她发现一个工人为了增加计件数量,将一些不符合标准的枪壳丢进好的产品中。王爱萍想起自己因为一把不合格的玩具枪所遭遇的“惨祸”,不禁本能地上前制止:“你不能这样做,这样做会害人的。”这个工人听了,朝她破口大骂,正好老板走了过来,听到他们的争吵,当场炒了这个工人的鱿鱼。

这以后,老板和王爱萍慢慢熟悉了。有一次,台湾老板对王爱萍说:“我看你说话做事,越来越觉得你和车间里那些工人不一样,你读过不少书吧?”见瞒不过去,王爱萍只好说出了实情。当听到王爱萍说自己大学毕业,同时看过王爱萍的文凭后,这位台湾老板感到非常震惊,想不到眼前这位工厂女工竟然是武汉大学的本科毕业生。王爱萍将自己如何创业、如何失败、如何偷师学艺准备东山再起的事一五一十地讲了出来。老板被她的叙述深深打动,当即决定与王爱萍合作,一起开拓襄樊玩具市场,并将公司一些半新的设备给了王爱萍。

## ◆东山再起 小玩具成就大事业

王爱萍带着技术人员和设备,风尘仆仆地从深圳回到襄樊。在一位朋友的帮助下,王爱萍顺利地贷到了一笔款,解决了启动资金问题。她在襄城南郊选择了一块价格低廉的土地,盖起了厂房。不久小慧龙玩具厂正式投产,这是襄樊市的第一家玩具生产厂。工厂投产时,很多市领导前往祝贺,当地报纸在头版头条进行了报道。

小慧龙玩具厂以生产塑料玩具为主,王爱萍又在玩具的新、奇、特上做文章,努力开发新的玩具市场。比如成人玩具市场,她就开发了一种这样的玩具:一个漂亮的汽车模型,掀开盖后变成一个环保烟盒,按动底部开关,就成了收音机。诸如此类,王爱萍的玩具受到市场的热烈欢迎。王爱萍知道玩具业是一项拼智力的产业,她不惜重金聘请高手,同时社会上公开设奖奖励有创意的建议,对经过论证可行的创意立刻付诸生产。

王爱萍还请专业人员建立了自己的网站,以此推销玩具。她在自己的玩具超市安装上摄像头,这样,人们便可以在网上逛她的玩具超市。对于看中的玩具,只要客户一个电话,他们就会送货上门,大大方便了消费者。

为了迅速占领市场,王爱萍以免收加盟费、免收培训费、免收装修费、无偿赠送现贷铺底等方式诚征下岗者加盟。由于小慧龙玩具属于当地特产,与外来玩具相比,不具有巨大的成本优势,利润空间相当大,吸引了众多加盟

者,短时间襄樊和襄樊周边县市就出现了十几个小慧龙连锁超市。小慧龙玩具的优质低价,与尚不富裕、注重实惠的襄樊消费市场气氛正好合拍,使得在襄樊玩具市场,几乎无人能与小慧龙争锋。

王爱萍还见缝插针,在襄樊市的热闹地方建立了数家小慧龙玩具乐园,里面有城堡、智力游戏厅、碰碰车、马丁赛车等,取得了很好的经济效益。在竞争中,她不肯给对手留下哪怕一点空隙。对路的产品加上对路的营销策略,使王爱萍在财富道路上奔跑,在一年多时间内,不仅还清所有外债,个人名下还有了一笔可观的资产。

## ◆选择襄樊 只因了解自己实力

撇开具体的创业过程和具体的企业运作手法,我们来分析王爱萍和她的创业,可以发现一个有趣的地方,那就是,为什么她选择创业的地方不是繁华的武汉,而是湖北的二线城市襄樊?她在武汉读大学,毕业后又留在武汉工作,武汉是湖北省的省会,同时也是湖北最大的城市,一般人在这种情况下,想创业一定会留在武汉。第一,武汉城市大、人口多,这就意味着市场大;第二,武汉是湖北最富裕的城市,在湖北城市中居民的消费能力最强;第三,武汉地处九省通衢,水、陆、空交通均十分发达,便利的交通对生意人至关重要;第四,武汉商业气氛浓郁。这些都使她拥有充足的理由将武汉作为自己创业的首选之地,这也是大多数人都作出的选择。

那么,王爱萍究竟为什么没有选择武汉,而是选择了湖北的二线城市襄樊作为自己的创业之地呢?王爱萍对记者说出了她的理由:第一,自己在从小在襄樊长大,对襄樊及周边县市十分了解;第二,自己的亲戚、朋友大多在襄樊,有什么事他们可以就近帮忙;第三,也是最重要的一点,自己初创业,资金不足。资金不足带来的局限也体现在几个层次:1.如果在武汉,以自己现有的资金只能选择一个边缘店铺,而在襄樊,同样的价钱却可以在城市中心租铺。2.武汉人在湖北城市人群中消费水平最高,相对来说,他们的要求也高。比如玩具,武汉人钟情的都是电子等高档玩具,这类玩具少的一个需要数百元,多的要几千元甚至上万元,以自己的资金实力,这样的高档玩具一次只能进上一点点,根本形不成人气。而对于中、低档玩具,武汉人自己有自己习惯的消费场所,一般的玩具店不会有多少生意。而襄樊不同,襄樊经济不甚发达,当地消费水平不高,能够消费的大多是中低档玩具,以自己现有的资金,再向亲戚、朋友借一点就足够了。3.武汉商业气氛浓郁,商业气氛浓郁意味着竞争激烈。一方面,武汉玩具市场已呈饱和状态,而襄樊甚至连一个专门的玩具店都没有,存在着很大的市场空白;另一方面,自己虽然做了十多年玩具生意,但都是小打小闹,正儿八经地开店还从来没有做过,所以,竞争太激烈的地方并不适合像自己这样缺乏经验的创业者。(刘家英)