



开篇话:又是一年毕业季,教育部部长袁贵仁日前在2014年全国普通高校毕业生就业工作网络视频会议上透露,2014年全国高校毕业生规模将达727万。这意味着,继今年高校毕业生达699万,获称“史上最难就业季”后,2014年将再增28万,再创历史新高。很多毕业青年将在招聘市场上败下阵来,也有很多已经毕业的青年正在自主创业的路上,也有不少即将毕业的学生打算避开锋芒,走上创业之路。本报即日起与共青团滨州市委联合推出青年成功创业故事,希望他们的创业经历能够给广大正在或是打算创业的青年带来一点帮助。

梁同磊,一位压不垮、打不倒的自主创业家 “青春就是用来拼搏奋斗的”

走进梁同磊的办公室,一幅标语牌正挂在门口对面的墙壁上,上面写着:“用这苦逼的时光,纪念我们牛逼的青春。”年仅29岁的梁同磊2008年大学毕业,一个有着创业梦想的学生经历常人无法想象的艰辛后,成为了拥有4家实体眼镜店1家网上眼镜店的老板。他坦言:“从想到实现中间还有做,青春就是用来拼搏奋斗的。”

文/片 本报记者 谭正正
王晓霜

2013年,梁同磊租了一套住房当办公地点,开始了他的网上销售模式。尽管地方简陋、条件艰苦,但他有一颗长期坚持下去的决心。



1 一腔热血:大学没读完,走上创业路

2007年,梁同磊从滨州职业学院专升本考入天津医科大学,次年5月便弃学从商开始自己的创业历程。他说自己不想按部就班的毕业、上班,骨子里不安分的他总是有着自己的想法,因为他了解到就算毕业到县里的医院工作也需要研究生的学历。“我没有那么多的时间再去考研,自己学的是视光学,再加上在医院实习也与眼科有关,在2008年8月8日便回来选择创业,我清楚的记得那一天是北京奥运会开幕的日子。”梁同磊说。

为了实现自己的创业梦想,梁同磊只身一人去青岛的一家大型眼镜店做验光师,一边打工一边学习经验,在简单做了市场调研后凭着自己的专业和实习优势,梁同磊便在2009年4日创建了他的第一家医科梁眼镜店。他坦言,一开始什么也不懂,更多的是凭借一腔热血,走了很多弯路,一切都是摸着石头过河,经营状况并不良好,为了改变现状,梁同磊认真反思。他发现如果按部就班,按照别人的道路走永远不会有自己的明天。

2 效果显著:去外地考察,推平价概念

在当时,梁同磊认为眼镜行业的高额利润与普通大众的消费水平是一对不可调和的矛盾。他给记者算了一笔账,比如在市区黄金位置中等面积店面的租金是每年20万的话,加上其他费用的支出平均一天的成本在1000元左右,假设每天10位顾客配镜,那么每副眼镜要有100块是要交给房东的。眼镜店再要赚取利润,那么眼镜的价格就会居高不下,配镜的少,价格会更高。因此梁同磊认为解决了这个矛盾,就会在眼镜市场创出一片天地。

眼镜店并不是在沿街的一楼,而是在写字楼的五楼或六楼,由于房租较低,配镜量增多,所获得利润反比地理位置优越的一楼更好。梁同磊说,机遇往往倾慕于努力的人,从广州回来后,他看到了滨州影剧院北面的一家店面以10万元低价出租,于是他果断关闭了第一家,手里只有6万的梁同磊和房东相商先交了5万元的房租。又通过借钱完成简单装修。2009年12月医科梁眼镜城开业第一天,因平价配镜深受消费者亲睐,一天配镜600多幅,半年之内便还清了房租。梁同磊说平价眼镜改变了过去店家与顾客的恶性循环,如今他拥有4家实体眼镜店1家网上眼镜店。

梁同磊通过市场调研发现,消费者对于低价眼镜的渴求量远远胜于繁华地带的配镜量。同时他去广州考察,发现很多

3 不畏艰难:受同行挤压,用实力说话

创业的那段日子,梁同磊所经历的艰辛让他终生难忘,开始同行为了挤兑他说他是虚假宣传,相关部门还进行调查。“身正不拍影子斜。我是合法经营,又没有欺诈消费者,我怕什么?”当别人替梁同磊担忧时他总是这么回答,“如果我哪里不对,我认罚,绝不抵赖。”就在医科梁眼镜城经营良好时,部分眼镜厂商突然毁约停止了供货,后来才知道是有人背后使绊子,让他无法经营。更有甚者,同行和他的房东联系,以高价不要将房子租给梁同磊。

面对种种挤压,梁同磊并没有屈服,他反而奋力反击,在眼睛店门口打出标语:“撤货撤不掉我们的货源,诬告打不掉我们的信心。”由于这些事,很多消费者慢慢了解了滨州有个平价眼镜店老板收挤压的故事,反而得到了大家的认可。梁同磊说:“回想当初,我真的感谢他们,因为他们我才被大家所熟知与认可,朋友说这是一件成功的案件营销。我不害怕任何人的阻挡,就是在最困难的时候也没有想过放弃。”

4 审时度势:可持续发展,品牌是根基

“创业最重要的是紧跟时代潮流。”梁同磊说,只要你顺势,河里的船也会飞起来。在经营了4家实体店后,梁同磊在网上创建了自己的目匠眼镜店,一开始他完全是按照线下思维经营,以为还要在资源和人才齐全的大城市注册公司才行,然而在网创业过程中,他发现自己走了弯路,他告诉记者,他花费几千元在济南找眼镜模特拍图片,效果完全不行,最后他在网上发现广州有成熟的眼睛模特团队,根本不需要见面,一

切都是网上交易办公。针对于此,梁同磊说自己的网店并不像实体店一样以卖货为主,现在已经过了卖货的年代。“我不是短线卖货,谋取一时利润,我现在卖的是品牌,会一直做下去。”梁同磊说,“所谓卖货就是一种款式火爆,成交量巨大,然而过了那个时刻,那间店变冷下来了,这也是当今时代的主要潮流和趋势。”谈及未来,梁同磊说希望自己一如既往沿着平价眼镜的道路一直走下去。

理性与明智,其实就在一念之间

诚寻

滨州酒水市场广告代理
滨州教育市场广告代理
邹平市场广告代理

咨询电话: 3210005

要买房
到建行

中国建设银行
China Construction Bank

客户服务热线: 95533
网址: www.ccb.com