

26岁女老板戚惠雯： 善于利用机会 向他人“取经”

本报记者 代曼

爱折腾却不爱张扬，好胜心强却善于虚心受教，这就是1988年出生的戚惠雯，大家公认的美女老板，员工眼中的魅力偶像。

坐拥4家品牌鞋专卖店，谈起创业故事，26岁的戚惠雯语速飞快，满脸兴奋，“别人说我就是个卖鞋的，我却觉得我在创建一个国。”戚惠雯在属于自己的国度里，快乐地耕耘，“我并不着急证明什么，我更享受每一天都在进步的快乐。”

创业近4年，如果说戚惠雯一开始放弃读研选择创业还有一点“玩票”的性质，那么现在的她已经把创业看成一座富矿，“一点点挖掘，我会在这里看到最真实最美丽的自己。”

1 放弃读研做了“卖鞋的”

“那个考上浙大给咱做经验交流的学姐去卖鞋了。”2010年冬天，烟台大学文经学院的一个自习室里，几个正在准备研究生考试的学生聊了起来，他们惊讶语气中的主角，是大学4年每次考试都拿奖学金的学姐，放弃了浙江大学读研的机会，做起了小老板。

这个不按常理出牌的学姐就是戚惠雯，在她的故事被学弟学妹当成“天方夜谭”讲起时，她正在和挑剔的客户“斗智斗勇”。2010年冬天，她在华茂街上租了一处不足30平米的小店，采购了几百双女鞋，自己做老板兼销售

员。那个时候她22岁。

3年后，戚惠雯有了4家鞋店，成为两个品牌女鞋的烟台总代理。讲起放弃到浙大读研的选择，戚惠雯并没有什么特别的感觉，她给出的回答非常简单：“爸妈担心我以后不留在烟台，他们建议我在家找工作，我同意了。”

从5岁起学习画画，大学读设计，收到浙江大学研究生录取通知书时，戚惠雯非常兴奋。但在做出放弃的决定时，她也很痛快。戚惠雯属于“创二代”，父母是烟台一品牌糕点的创始人，在烟台也有十几家分店。“我从小

就在糕点店长大，上学时也经常去店里帮忙，知道他们做得不容易。”作为家中的独女，她能够理解父母的心意，“读研后我很可能去外地工作，爸妈还是希望我能留在他们身边。”戚惠雯说，“我不是个有野心的人，有成绩我当然高兴，但是放弃了也没觉得有多大损失。”

为了父母，戚惠雯留在了烟台，但她并没有听从安排，去一家杂志社坐办公室。她说：“我是一个爱折腾的人，从早到晚坐在办公室里，我受不了。”戚惠雯向爸妈借了10万元，决定自己开店做老板，“我想做自己的老板。”

2 “饥饿”的创业入门者

戚惠雯的创业路一开始走得并不平坦。冬天开业的小店，没想到最先被老天来了一个“下马威”，“刚开业不久，一连几天大雪，小店的门根本进不来。”在店里守着几百双鞋坐了一冬天，销量还是两位数，这让戚惠雯有点慌。

“好几天卖不掉一双鞋，我挺着急，但没和爸妈诉苦，不能一开始就败下来。”戚惠雯卡在了创业的门槛上，但这个22岁的姑娘，独自撑过了整个冬天。店里没客，她就去别的店里转悠，“我发现我没有摸到做生意的门道。”

年轻最大的好处就是很容易忘掉烦恼，当新一天的太阳升起时，就又是满满的热情。2011年的春天到来时，戚惠雯决定走出去，“别人说我是个卖鞋

的，我可不能就把自己当成卖鞋的。”戚惠雯说，父母曾委婉地提出，已经交了一年房租，干满一年就再找个别的工作，“说实话，刚开始我自己开店，不是特别有信心，但我这人很好强，既然给我一年时间，那我就尽量好好干，看看这一年底能干什么样来。”

2011年春天，经妈妈的一个生意上的朋友介绍，戚惠雯到济南一个品牌鞋生产厂去学习，“很多城市都有这个品牌的专卖店，当时正好公司组织了一次代理商的培训，我就去跟着听了听。”

对这次培训，戚惠雯给出了这样的评价：“当听到很多有经验的代理商分享自己的开店经验时，我就觉得我像是一个

饥饿了很久的小孩子，一下子上了满汉全席的饭桌。”这次培训，不仅让戚惠雯对“做生意”有了不一样的认识，而且那个时候，她的内心生出一种感情，“做生意是件非常有意思、有挑战的事，这正是我想要做的事，是我喜欢做的事。”此后，无论是20万元一次的商业课程，还是朋友圈里攒起来的经验交流会，戚惠雯都会参加。她深知，作为一个生意人，学习从来都很重要。

“无论是管理班的大老板，还是我们店里帮忙的销售员大姐，我都愿意听他们讲讲。”戚惠雯说，那个时候的自己有点疯狂，为了能把鞋店做大，她积极地利用每一个机会向周围的人取经。



3 借力起飞的智慧

戚惠雯是幸运的，即便“玩票”失败，仍然有父母的支持。和很多80后创业者为积累财富不同，她选择创业更多是为了证明自己，所以整个过程，她没有任何顾虑，所谓的压力也只是她不服输的个性使然。

对父母的帮助和支持，戚惠雯并不避讳，“相比其他创业者，我是幸运的，因为在我创业初期遇到棘手问题时，我父母给了很多帮助。”戚惠雯同龄的朋友中，也有一些人选择通过创业来立业，但像她一样坚持到最后的只是极少数。戚惠雯说：“我有目标，为了实现目标，要善于借力，但最重要的是靠自己。”

世界上的每个人都是由家庭塑造出来的，一个人的成功，也是家庭教育的成功。戚惠雯说，她以前从没有留意过父母的经商之道，但在她创业的过程中，她已经

把父母的一些经验化为己用。

在戚惠雯的店里，你感受不到卖家的存在：靠在货架上，给客户几条建议，就像陪同逛街的闺蜜。“我爸妈对客户就像对待老朋友、老街坊一样。”

在生意扩大的过程中，戚惠雯遇到过几次经营危机，因为善于借力，父母、朋友、供货商甚至竞争对手都成为助力。“我不排斥父母给出的建议，但我必须有自己的坚持。”

2011年月中旬，在开店半年多的时间，戚惠雯扩大了店面，随后两年，她又开了3家分店，“打造属于自己的品牌，是对未来的规划，但同时，我还尝试一下别的行业。”戚惠雯说，她最近正筹划开办一家国学学校，“偶然接触后，发现国学中有太多的大智慧，无论成功与否，让自己变得更智慧不是坏事。”

全国首家金融业商会在烟台成立



烟台市金融业商会成立仪式现场。

本报记者 鞠平

12月19日，在烟台市金融服务中心，随着烟台市民政局领导宣读了烟台市金融业商会成立的批复，全国首家金融业商会在烟台成立。在一届一次全体大会上，孙崇信当选为首任会长，苏芳被选举为监事长。

当天上午10点，烟台市金融业商会一届一次会员大会正式召开，审议通过了商会章程，选举产生了理事会理事、监事会监事长、监事。随后在商会召开的一届一次理事会上，孙崇信当选了商会的会长。

孙崇信说，“服务、创新、发展”将是他们今后工作的方向和重点。同时这6个字也是金融业商会的宗旨。念好了“服务、创新、发展”这六字经，金融业商会就可以

打开一个崭新的局面。

据了解，从服务的角度出发，金融业商会首先将依托金融服务中心，建立起商会自己的法律服务中心，为广大会员提供可靠的法律服务；建立起商会的顾问中心，充分发挥和运用好各顾问单位的优势，为广大会员当参谋出主意，扶持会员不断发展壮大；建立商会的信息中心，为会员提供最新的金融、经济政策，提供会员信息征询。

而在创新方面，孙崇信介绍，唯有创新才能办成一流的商会，要以创新促发展，创新服务模式、创新经营模式、创新发展模式，使商会在不断创新中发展壮大。

“以商养会，以会促商，团结协作，共同发展。”孙崇信为金融业商会定下了总体思路。