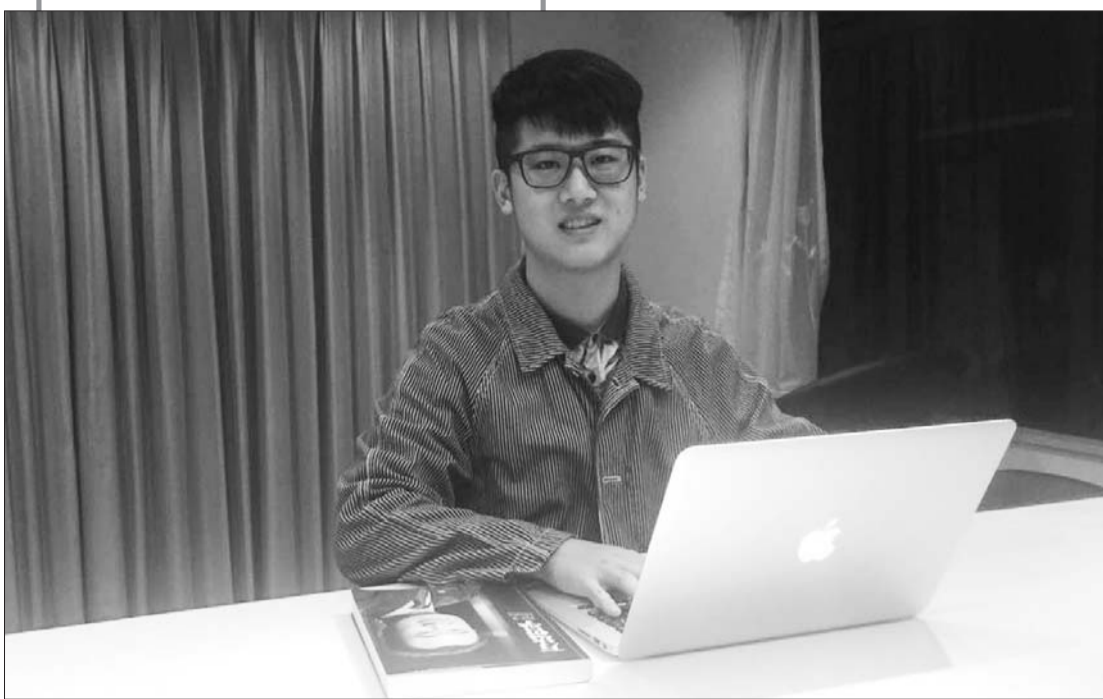


“我要哭了,活了18年,就没今天这么激动过。”6月19日,许英豪在自己的微信朋友圈写道。这天,山东欧豪国际贸易有限公司注册成功。发起人许英豪,是公司最大的股东,年仅18岁。

许英豪在高二时候就去往新西兰留学,50万元的留学费是他自己赚的,不仅如此,他还帮父亲还了30万元外债。从之初帮同学代购、到自己成立代理团队,再发展成今日成立自己的护肤品公司和国际贸易公司,没有物质丰厚的家底,18岁的许英豪白手起家,如今,他正带领着他的股东小伙伴们,在创业的路上越走越远。

本报记者 王丽丽

►创业之余许英豪不忘充电,最近他喜欢上了王健林的《万达哲学》。



18岁“学渣”年入百万建公司

邹平许英豪高中自赚50万元留学新西兰,替父还债30万元

人生第一桶金

初中一毕业,办起培训班

2012年,许英豪初中毕业。当时,他的学习成绩并不理想。瞅准了假期很多学生家长无暇照顾孩子的现实,同年级的孩子或在享受假期、或在利用假期补习时,15岁的许英豪办起了培训班。

起步资金受限,于是,教学场地,他们选在了小区内一主体建成但尚无人居住的别墅内。至于老师,则是许英豪高中尖子班三位玩得很好的哥哥姐姐。很短时间,这个“看孩子兼课教学”的培训班就准备就绪。

许英豪负责的工作是招生。印刷传单,靠小区朋友宣传,这个假期,他们的培训班招生十五六个,每个学生学费600元。通过组织此次培训班,许英豪赚到了人生第一笔钱,足足有5000元。

暑期培训班结束之后,他利用赚来的5000元钱,在剩余的十几天时间里,去南方转了转。“济南到西安,西安到成都,成都到都江堰……”这一张张硬座车票是许英豪这个假期的出行记录。

“一直以来,自己学习不好,家里也没钱,所以,我只能自己赚钱买喜欢的东西。”许英豪告诉记者,15岁的他敢想敢做,得益于家庭对他的教育方式,一直以来,家里对其都是放养式管教,“最重要的是把人做好。”这也养成了许英豪敢闯、乐于交朋友,喜欢多游历,多看的性格。

虽然他在更小的时候也去摆过地摊,但那都是小打小闹。第一桶金让许英豪尝到了创业的甜头,从这以后,他更加坚定了自己的想法:继续去发现,赚更多的钱。

事业初起步

微信尚未兴起,做起了代购

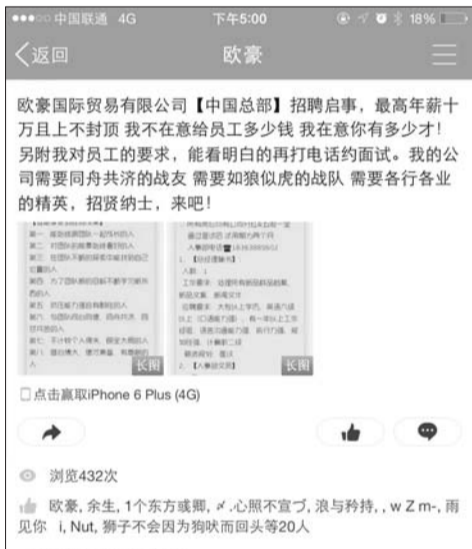
2013年,许英豪上高一。由于高中开始实行寄宿制,很多同学网上购物面临的问题是没有支付宝,有的没法收货。每天回家住宿的许英豪又从里面嗅到了“商机”:他开始帮同学代付款、待收货,根据物品不同,每单“劳务费”五元到十元不等。利用家里的地下室,他建成了一个临时小仓库。当其他孩子热衷于各种“淘”的时候,他已经默默地攒了3000元钱。用自己赚来的钱,2013年11月份,他请了个“大长假”,去上海学雅思。

之所以去学雅思,许英豪告诉记者,他很早就有一个出国梦,那是源于刚生高中时一次亲戚聚会,“当时正好有在新西兰留学的亲戚,听他们讲外面留学多好,再加上我的学习成绩并不理想。”许英豪告诉记者,那次聚会,在他心里埋了一颗出国学习的种子。去上海学雅思,无意却开启了他的代购生涯,正因为此,许英豪第一个代购团体称为“沪上代购”。

刚到上海的时候,看到上海火车站附近有很多名牌鞋子折扣店。借势山东上海两地鞋子的差价,与营业员交流之后,在微信刚兴起时,许英豪做起了“微信代购”。当时的代购还是一个新鲜事物,所以,到2013年底,从联系营业员最后到联系鞋子厂家,依靠代购鞋子,他已经收了六七十个代理,赚了五万元左右。

但是,代购鞋子随之出现的问题也逐渐显现,鞋子鞋码退换麻烦,有时厂家发来的鞋子真假参半,“若不转型,则道路将越来越窄。”再加上国内各种小代购浮出水面,此时,许英豪果断放弃代购鞋子,而是改为代购澳洲产品。“产品都效果很好,并且能保真。”同时,加上国内一些卖得比较好的护肤品品牌,一年时间,许英豪的团队从之初的六七十人成长为300余人,而他的财富也集聚到80多万元。

他的第一个梦想——出国留学终于能落地了。留学的50万元学费是他自己赚来的,不仅如此,他还帮父亲还了30万元外债。



图为许英豪为公司招聘。

比别人快一步

微商泛滥时,大胆成立公司

如今,微商已经不是一个新鲜词,甚至已经烂大街。与其他微商面临的问题一样,许英豪面临着微商品牌越来越多的同时,代理流失严重也更加显现。究其原因,许英豪分析,他没有实现代理利益的最大化。从厂家拿货,甚至还有总代,这一层层关系最终导致了其手下代理的利益流失。

如何实现现有代理利益的最大化,永远都比别人快一步的许英豪做了一个大胆的决定:自己成立公司生产护肤品,利用现有团队进行销售!并且,公司的模式并非自己全部投资,而是自己占有51%股份外,其他股份全部由代理占有。

“群鱼吃大鱼的时代已经到来。”许英豪告诉记者,成立公司生产产品的想法一落定,在之前代理护肤品的基础上,他利用一个多月的时间做了一份策划书,并且将策划书传给了自己的代理。“把股份分出去最根本的目的,就是群策群力,参与的人多了,更将利于公司的发展。”

产品策划书一石激起千层浪,一时间,之前的很多代理纷纷成为了公司大小股东。“有的投资5000,有的投资10000元。”原始资金不到一天时间就全部到位。

许英豪公司生产的第一款自主产品是女性日常必备的爽肤水。

为了将产品打造成能长远发展的良心品牌,同时利用自己身在新西兰的优势,产品的原材料全部取自新西兰。

“新西兰被称为世界上最后一块净土。对于生产爽肤水所需的原材料来讲,新西兰的优质水源、空气等等,都为产品质量提供了先天条件。同时,国外法律、卫生条件非常严格,这也为原材料的质量提供了强有力的保证。”

8月份,公司产品即将试生产面市。目前,新产品的河北省代、北京代理、山东省代等多个省市的代理都已签约完成。与此同时,为了配合公司产品销售,许英豪在山东邹平注册成立了欧豪国际贸易有限公司,总经理助理、人事部文员等,公司各部分成员都在紧锣密鼓的招募中。

许英豪:一个人,在路上

没伞的孩子就应该快点跑

当其他孩子刚刚高中毕业的时候,许英豪在新西兰留学已经满一年了。从高二开始做代购,到现在成立自己的公司,他几乎每天凌晨2:00睡觉,早上八点左右起床。一直以来,他都是一个人,在路上。

起初以为的国外留学很美好,现在他只能一个人面对生活上、工作上的问题。“一直都是一个人,毕竟我一个人的想法有限,这也制约了事业的发展。”基于此,此次成立护肤品公司,许英豪放弃了看上去的利益最大化,自己独资,而是在自己掌握话语权的情况下,将股份分给了一直以来跟自己打拼的代理。他的小伙伴们遍布全国各地,河北、大连、浙江、上海、安徽等地,他的团队成员几乎都是比他大的哥哥姐姐,甚至还有山大研究生。

许英豪骨子里有一股劲,不达目标誓不罢休的“狠劲”。许英豪告诉记者,自从爸爸退休做工程投资失败之后,家里便欠了几十万元外债。在这种情况下他出国留学的学费、生活费等等只能靠自己赚下。

2014年9月4日,许英豪在自己的朋友圈里这样写道:今天我跟着爸爸出门到处送礼,心里很难受!大过节的还要这样,委曲求全,有时候被人看不起,还那么辛苦,我一定要好好努力,争气,这些都会反过后的!配图则是轿车后座装满当地特产。

为了不让家里人受委屈,为了让自己的需求得以满足,18岁的许英豪不得不比别的孩子跑得更快。

父亲:误以为儿子迷失自我 责任、善良远比钱更重要

2013年底,许英豪去上海学完雅思回家之后,便开始做起了代购。这段时间,许英豪的妈妈到了孕后期,原本应该帮着爸爸忙忙后照顾妈妈的许英豪,这段时间眼睛一直盯在了手机、电脑上。即使一直以来家里对他的教育都是放养式,“只要他能做一个好人就很少去管。”但这段时间,在许英豪爸爸的眼中,许英豪“太过分”了!

“好儿子,爸爸终于又看到你的纸条了,谢谢你对我的关心,你真是越来越懂事了,祝你学习进步,天天快乐!爱你的老爸!”这样温馨的小纸条,曾是许英豪父亲和儿子的交流方式。但在许英豪做代购之后,父子之间的言语交流没有了,爸爸甚至开始刻意冷落许英豪。这位父亲一度以为:他的儿子丢了,回不来了!

直到大年三十,许英豪母亲生下小弟弟时,父亲的才真正明白了儿子在做什么。母亲生产转院,他跑前跑后,这些都看在了父亲的眼中。同时,一直以来,许英豪瞒着父亲攒的几十万元留学费也让父亲开始明白,自己的儿子是在做自己的事业。

在许英豪父亲的眼中,责任、善良远比钱更重要。在许英豪出国前,父亲又以其与儿子特有的沟通方式,给许英豪发了一段心里话,希望孩子不仅仅是为了钱活着,他告诫自己的儿子,要做一个善良的人、有责任心的人!

也正因此,许英豪告诉记者,他的公司,现在已不再单纯追求个人利益最大化,而是要带领着小伙伴们一起赚钱!