

山东奥冠体育文化传播有限公司董事长李光启

让更多的人爱上羽毛球

本报记者 马辉 汪洸

“羽播天下,渴望像新东方英语一样,缔造一个属于羽毛球运动普及培训的连锁品牌。”山东奥冠羽毛球体育文化传播有限公司董事长李光启有一个心愿。李光启,一个地道的羽毛球爱好者,从几间废弃的厂房内汲取灵感,从简单的羽毛球场地提供到羽毛球运动的普及培训,邀前羽毛球前世界冠军熊国宝担任总教头,培养出的小将司徒瑾勇夺央视“谁是球王”民间争霸赛的“民间球王”称号,并在一个三线城市迅速掀起了一阵全民羽毛球热。



李光启近照。 本报记者 张晓科 摄

废弃厂房改建起羽毛球馆 五年说服世界冠军当教头

吴泰闸路上,一片废弃厂房变身羽毛球馆,这里是众多羽毛球爱好者聚集的地方,也是球王司徒瑾每天练球的地方。走进这座厂房,南墙上悬挂着一张前世界冠军熊国宝的海报。

这里是羽播天下国际羽毛球培训连锁机构的大本营,三座标准化的羽毛球馆内洒满了羽毛球,几十名年轻人正在跟着教练练习打球姿势,熊国宝就站在他们身后。“我用了五年的时间,才成功说服熊国宝扎根济宁。”李光启说,作为羽毛球前世界冠军,熊国宝原本是不考虑

到三线城市发展的,凭借着他对羽毛球运动普及的信心和气魄,熊国宝最终把家安到了济宁。

2006年,球馆所在的地方还是一座废弃了两年的工厂。“2006年年初我和朋友合作,投了些钱成立了一家羽毛球俱乐部,当时完全是因为爱好这个运动项目,想和更多的羽毛球爱好者交流才建立的。”李光启回忆说。是商人敏锐的眼光让他看到了未来羽毛球的热浪,李光启果断租下了吴泰闸路上的这座厂房,并引进先进的管理模式,吸引优秀的羽毛球人才,开始涉猎这个当时

在济宁还处在一片空白的领域。

“当时羽毛球在济宁真的是刚起步,热衷于打羽毛球的人不超过100个。”而人少,体育场馆更少。”李光启告诉记者,涉足一个空白领域,换来的是奥冠球馆在头一年里只有10名学员,人不敷出。

但李光启就是抱着这种一步步摸索的态度,随着羽毛球的热浪刮到济宁市,奥冠球馆的学员每年都在成倍增加。他也用实际情况打动了熊国宝,与他一起合作成立了羽播天下培训连锁机构,力求未来将其打造成为羽毛球培训领域的“新东方”。

做事先看清自身优势 坚持下去一定能成功

年过三十不学艺。李光启对这句话有着特别的理解:无论你决定要做什么事情,半途出家终归不如延长优势来得更有效。因为你做第一件事情的起点和平台很重要,如果你不坚持下去,那么你做其他事情也不会有好的结果。

2009年,李光启前往广州邀请到了当时厦门俱乐部的成员,也曾国家队打过球的徐征明来奥冠任教练。当时的徐征明也正准备想要创业,只是暂时还没有确定该干什么。“当时我问他,你的优势是什么?”李光启说。

徐征明回答自己的优势自然是羽毛球,所以李光启就告诉他,“那你就先发挥好自己的优势。”对于当下许多大学毕业生开始创业,也有一些年轻人辞职创业,李光启给予的建议就是,“做任何事,都要结合自己的特点,特长,要

看清自己的优势。”李光启告诉记者,自己当初先从典当行做起,恰恰也是因为自己是金融系统出身,“把自己的优势发挥好,你才能进一步的去拓展。”

李光启说,创业不能盲目的投资,“平台不好,起步不好,摔倒了就很可能爬不起来。”这样的创业例子比比皆是,所以李光启告诫年轻人,接触到的第一份工作一定要好好干,不能因为一点不顺就撂挑子。

现如今李光启自己身为一个老板,也总结出了许多当老板的经验。他说,年轻人只要肯努力,在何种模式下把工作做到最好,就肯定会获得老板的认可,就会想方设法的提高你的待遇,“不管用经济手段,还是提供更多的机会,好老板就要让好员工逐步提升到好主管、好中层,甚至股东、合伙人。”

辞职下海走上创业之路 多元化经营让未来更广

12年前,他还是个在银行里看不清未来的年轻人。李光启说,因为觉得在金融系统里拥有的提升空间有限,他毅然决定辞去原本舒适安逸的工作,想利用自己的优势去闯荡一下。

于是离开金融系统的他,开了一家典当行,“典当行其实与银行有许多相通的地方,只是不能存款,结算罢了。”因为较早地涉足这个领域,李光启的典当行生意使他有

资金积累。而随着国家政策的不断调整,他不断开拓新的领域,不仅接手了家里原本就经营着的欧派橱柜代理,还代理了香港的珠宝生意。

李光启说,代理生意有着固定的经营模式可供照搬,但在这些模式中你必须学会去再创新。更灵活的去经营自己的生意,李光启的代理生意从刚接手时的100万、200万,到现在的一年3000万的销售额,有着300多人的团队,李光启也开始放手

让团队里的人去承担着更多的责任。

“创业前五年,我可以说事无巨细什么都做,但后五年我却把重要的岗位都交给带来的人去打理。”李光启把自己的团队送出去学习,同时又不断引进优秀的人才,用这两种方式相结合,他不仅让自己的员工得到了提升,而且随着生意的不断扩大,还给予了更多人提升的平台。

山东省首届海外房产展第九站——济宁将启



到场客户络绎不绝,咨询买房产受青睐

山东省首届海外房产展济南、青岛、淄博、潍坊、烟台、东营、临沂、威海一路走来,在客户、海外房产商、山东各大媒体中积累了越来越多的人气和声望,汇聚美国、加拿大、英国、葡萄牙、西班牙、希腊、塞浦路斯

等十余个国家实力房产商的近千套精品房源,吸引了近千名客户到场,掀起了山东全省范围内投资移民、海外置业、留学教育热潮。山东省首届海外房产展第九站——济宁站将于6月7日盛大举办,届时定会为济宁人民带

来一场高性价比、房源丰富的海外房产盛宴。

拓展回顾: 签约葡萄牙的王先生:“收购经济复苏,好几个老朋友都去那边炒房了,岂已购置了一段时间

间,现在欧元兑人民币汇率从年后一直是上涨,所以就买了。”

签约希腊的刘女士:“早已想买希腊,去年跟老公在那边补办了球礼,一旦念念不忘,拿到绿卡以后,去就更方便了。”

来山东省首届海外房产展——济宁站,你可以: 了解全球地产走势 获取权威资讯

解析——国内外经济走势,政府政策以及投资机会; 品鉴——全球房产投资现状,掌握最新最全房源资讯

分享真实购房需求和体验 投资房——于能获“抢手” 临沂市中心(东营, S先生); 养老房——我有一个“球迷”老伴(济南, L女士); 教育房——以斗牛国成为“赢板” 装

战棋叶国(威海, Z先生); 绿卡房——葡萄牙有一家中餐馆(临沂, N先生); 佛游——澳洲“驴友” 梦圆欧洲(青岛, D先生)

掌握一手海外优质房源 安全——政府认可,产权清晰,可合法获得产权和移民身份; 品质——独家一手房源,房产质量过硬、价格低廉。参展海外房产商均信誉卓著; 所有房产全球统一价格,差价双倍返还。金牌——涵盖欧洲、北美、澳洲各类海外房产,满足多元化需求。

更多最新、最权威的信息尽在6月7日山东省首届海外房产展济宁站。

时间: 6月7日(周六) 8:30-18:30 地点: 济宁香港大厦二楼 (高新技术开发区火炬路19号) 咨询: 400-611-9910