



从小调皮捣蛋,没少挨打,他不是父亲眼中的“乖孩子”;大学毕业,他成了一名报纸发行员,全年无休风雨无阻,他从不抱怨;机缘巧合接触户外广告,从排斥到热爱,有饱受客户冷眼的折磨,也有签约大单的惊喜,他渐渐把自己磨砺成业内专家;后来,他自立门户创业,“很辛苦但很快乐”。

他说,想成功就必须要坚持,坚持就会看到希望。他认为自己是个“安于现状”的人,但却从未停止打拼和追求的脚步。他是康惠文化传媒董事长——孔祥辉。

康惠文化传媒董事长孔祥辉:

一路坚持 就会看到希望

本报记者 高倩倩



调皮好动爱打球 他不是个“乖孩子”

济南的春天总是很任性,时而高温如夏,时而骤冷似冬,在四季中任性切换,还没好好感受“吹面不寒杨柳风”的惬意,却等来了“出门会被刮跑”的狂风,好在狂风过后,总会吹来短暂的蓝天白云。初见孔祥辉,便是在这样一个相对安静的春日午后,整洁笔挺的西装、干净利索的言谈,传递着主人沉稳、干练的秉性。

“说不上成功,就简单回顾一下我的经历吧。”简单寒暄之后,孔祥辉边沏茶边打开了话匣子。1979年,他出生在山东聊城的一个普通农家,因为家中兄妹多,他自幼跟随姥姥长大。“那时,就觉得姥姥家的饭比我家的好,所以总是往那边跑。”孔祥辉说,至今他和姥姥感情依然深厚。

小时候的孔祥辉很调皮,经常因为跟同学打架被家长找上门,也没少为此挨过当老师的父亲的揍。

酷爱运动的他在学校总有一批忠实的小伙伴,“那时农村没什么课外娱乐活动,就

爱打篮球,篮球场也不像现在,地面就是土或砖,我们也打得也不亦乐乎。”回忆起当年叱咤球场的时光,孔祥辉好像回到了过去,“下午放学后,篮球场边上围着一圈看我们打球的人,老师们也愿意跟我们在一起打球。”

高考那年,孔祥辉因体育特长加分,被聊城师范学院(现在的聊城大学)录取,成了一名汉语言文学专业的大学生。“上大学后,肯定是不打架了,开始安安稳稳学习,业余时间还是去打球。”孔祥辉的的大学生活平稳结束,即将走向社会的他也曾迷茫彷徨。

曾是报纸发行员

全年无休风雨无阻

1999年底,孔祥辉大学毕业,在家人和朋友的帮助下到济南求职,并在某报业集团的发行公司开始了报纸发行员的生涯。“当时家里人的意思就是,大学毕业了,找个大单位,有个稳定工作,就挺好的,我也不能让父母为难、丢脸,就一直坚持在干。”

报纸发行要赶上人们吃饭、上班前,孔祥辉每天凌晨2点要到岗位上,待报纸印刷完毕,数报纸、打捆、搬到车上,再送到各个报摊,除了春节7天假期休刊歇班外,一年近360天风雨无阻。“开始是一辆发行车配一名司机,一名发行员,后来减编减员,一辆车上

就一个人,既要开车又要发报纸。”孔祥辉说,那段时间,他练就了一身数报纸的功夫。“我是一个很安于现状的人,如果不是后来发生的小插曲,我可能现在还在做发行工作。”孔祥辉笑着说,那时他们不仅负责发报,还要负责收报款。零售报款账目纷繁复杂,一次财务对账时发现对不上账,孔祥辉和同事便成了“嫌疑对象”,不想忍受冤枉的孔祥辉一气之下辞职了。

2004年,他在一家传媒公司谋得了一份工作,还是和发行相关。“那时公司签下了一份报纸的长期经营权,负责发行、经营等工作,我负责发行,用了半年多的时间,便实现了北京、上海、山东的同步发行,做得也算风生水起吧。”那时的孔祥辉每周都要去一趟北京、上海,没有高铁只能坐慢车。“去了就是跑各个报亭看发行,脚上经常磨得起泡。”孔祥辉说,这样的状态持续了一年多,因为种种原因,公司和报纸的合作终止,他的发行工作也就告一段落了。

从排斥到接纳

他爱上户外广告

2005年前后,户外广告市场进入高速发展阶段,客户也比较认可这种宣传方式,孔祥辉所在公司在机缘巧合下获得工业南路整条路的户外广告经营权,开始涉足户外广

告业务。一直在做发行工作的孔祥辉慢慢与户外广告结缘。

“刚开始我是很排斥广告业务的,因为没有发行工作,没办法才去做了广告。”让孔祥辉没想到的是,刚和广告接触,他便喜欢上了这个行业,“我喜欢和别人业务谈判的过程,很富有挑战性,也能认识很多伙伴和朋友。”

虽说喜欢上了广告业务,可孔祥辉做成的第一个户外广告单子却一波三折。“一位朋友帮我牵头认识了一位做房地产的老板,老板让我去找一位分管副总,本以为老板安排的活儿,签单是水到渠成的事儿。”孔祥辉说,不料那位副总是个非常有个性的人,完全不理人,这让刚刚接触广告业务的孔祥辉无从应对,“我愣在那一分钟,后来只能告辞走人了。”这并没打消孔祥辉的热情,他觉得对方一定是个性的人,必须琢磨好,研究透。他四处打听这位副总的相关信息,反馈回来的消息都说这位副总“脾气、性格很好,人品也很好”。这更激起了孔祥辉的斗志,“一定要说服他。”

孔祥辉通过朋友的牵头约到这位副总吃饭,饭桌上坐下来聊,感觉就不一样了,刚开展业务不会说也不敢说的孔祥辉给对方留下了“实在”的印象,后期又经常见面、拜访,半年多后,对方终于答应合作,“单笔就签了300多万的合同。”之后,业务做得顺风顺水,从零做起的他在2009年成为公司副总,如果后来没发生那段小插曲,他可能也不会想到去创业。

自立门户创业

夹缝中谋发展

在户外广告行业摸爬滚打了几年,孔祥辉对这一行业了若指掌,也受到了客户、主管部门的认可。很多人劝他自立门户单干,可“安于现状”的他一直没有动心,后来因为一点小插曲,他辞职单干,于2009年11月份注册成立了自己的公司。在经十路上租了一间办公室,摆上桌子、椅子,找了一名司机,他的创业生活就这样开始了。

当时户外广告的市场大环境不错,又赶上很多大公司业务下滑,甚至倒闭,济南的户外广告行业正面临洗牌,孔祥辉的公司便在夹缝中逆势生长,硬是拼出了一条生路。“创业初期的很长一段时间里,就我和司机两个人,每天开着车满大街地去找广告位,然后建牌子,签合同,去政府部门审批,再去找客户,所有事情都是我一个人在干。”回想起创业初期的那些日子,孔祥辉说“很辛苦但很快乐”。

前期从事户外广告工作时,孔祥辉积累了好人脉,留下了好人品,创业初期他并未感受到四处跑客户的压力,最难的是找到一个好位置。“就当时来说,谁占据了位置谁就抢占了先机。”好位置一般都有很多人盯着,压力可想而知。经过几年的发展,目前,孔祥辉公司的户外广告牌遍布泉城广场、泉城路、洪楼、体育中心等各大商圈,市区每条主干道上都有他的户外广告牌设置。

2014年,孔祥辉又在青岛成立了一家传媒公司,业务仍然以户外广告为主,意在吸纳青岛本土的品牌客户,还打出了差异化品牌策略,开始把目光转向县城、乡镇等的“五级市场”。目前,公司业务风生水起,他也希望能有机会整合优质资源,与其他大公司谈合作、谋发展,不局限于单打独斗。

相关链接

打羽毛球和够级 是独家解压秘籍

孔祥辉的办公室干净整齐,古色古香的中式家具传递出古典气息,一只羽毛球拍则融入了现代化的元素。“我就两个爱好,一个是打羽毛球,一个是打够级。”孔祥辉说,只有在球场或是牌桌上时,自己才会彻底放下工作,这也算是自己缓解压力的方式。

“只要有时间,我每周都会打三四次羽毛球。”有时出差,孔祥辉也会带上自己的羽毛球装备,订酒店也会选择附近有羽毛球馆的地方,“只要有空就会去打球。”他办公室里摆放的一张“2014年全国羽毛球业余俱乐部总决赛获奖证书”,说明平时业余打羽毛球的训练也已是“专业级”,“几天不打羽毛球,我会想。”孔祥辉说。

孔祥辉平时也很爱和朋友打够级,“只要我不出差,朋友们周六就会聚到我家打牌,我们从来不玩钱,就是个爱好。”孔祥辉说,自己不爱喝酒也不爱唱歌,打羽毛球和打够级是解压方式。

对话

常怀感恩之心 不忘脚踏实地

记者:如何总结、评价自己这些年的经历?

孔祥辉:实事求是地讲,虽然与我的目标还有些距离,但我对我目前的状态还是满意的。我就是个农村出来的孩子,创业初期,我没有一点外债,没过过家里一分钱,凭借一己之力,在30岁之前,车子、房子、老婆、孩子,该有的都有了(笑),就算不错了。

记者:您觉得是什么支撑你走到现在?

孔祥辉:想成功就必须要坚持,坚持就会看到希望。上班打工也好,自己创业也好,过程中总会有生活压力、工作压力等,有很多人会坚持不住,但只要坚持下来,就一定会看到希望。

记者:捐建希望小学、资助贫困学生等您都有在做,怎么看待公益事业?

孔祥辉:不管什么时候都要有一颗感恩的心,2009年前后,我开始关注公益事业,在老家捐建了一所希望小学,也会经常回去看看学校发展。在做公益这方面,我力量有多大,就会尽多大力。我也会经常带着孩子去敬老院、福利院等,让她们接触公益,培养爱心。

记者:作为公司掌门人,如何带好队伍呢?

孔祥辉:我自己觉得也好,别人评价也好,其实我不是一个很合格的管理者,没有所谓的一套管理方法和经验,我就一个原则:只要员工跟着我干,我就会全力以赴、毫无保留地去教,不会让员工吃亏。我对工作是急性子,有时爱着急,大家也都能理解。



孔祥辉的工作团队。