

创业·人物

从淘宝店主,到代理十几个品牌,再到成立公司,收购韩国“佩极”运动品牌,事业上,李菲经历了从无到有。生活上,她也经历了从大学生到结婚生子,再到单亲妈妈的历程。今年2月25日,在平昌冬奥会2018亚洲传统服饰时尚秀上,她作为沈阳品牌设计师应邀参加,带领沈阳模特惊艳世界。

10年 她把品牌做到平昌冬奥会



李菲创业10年,在体育运动服装领域打造出一片属于自己的天地,把品牌做到平昌冬奥会。她说:“我认为创业没有捷径,就是用工匠精神,踏踏实实地做好产品。”

受访者供图

单亲妈妈带孩子参加贸易谈判

2011年,年轻的李菲邂逅爱情,然而,婚后不久,婚姻就亮起红灯。倔强的李菲却没有选择妥协,“接受不了有瑕疵的婚姻。”

事业刚起步,她又多了一个襁褓中嗷嗷待哺的婴儿。“我在电脑前工作,就把她绑在身上吃奶。装修办公室的时候,我特意安了一个榻榻米房,方便我在工作的同时喂孩子,也方便孩子爬行玩耍。1岁的时候,我就带她出国出差,进行贸易谈判。也许是习惯了,她也不觉得奔波。从来不用倒时差,几点睡几点吃从来不会闹脾气。”李菲说。

有一次,李菲到福州参加体博会,“中午忙着没吃上饭,下午时,女儿跟我说,‘妈妈,给我买一个面包也行呀!’可

是会场里也没有食品卖。等撤展回到宾馆,已经晚上8点多钟了,小小的4岁孩子,一口气吃了两碗面条。”李菲说。

2016年双十一,忙完已经是凌晨3点,李菲办公室所在大楼暖气杠爆裂,大楼停电。“我一个人借着手机微弱的手电筒的光,从30楼到地下室,进入只有应急灯光满是水的地下车库,心情异常悲凉。拧开车钥匙,音响突然响起,把我吓得几分钟后才回过神来。”李菲说,此情此境,让她忍不住坐在车里哇哇大哭。

“早晨6点,母亲急性胰腺炎发作。我右手抱着孩子,左手扶着妈妈去医院挂急诊、办住院……一边是年幼的女儿,一边是体弱的妈妈,这都使得我必须得更强大。”李菲说。

要将产品做到羽球服装全球第一

创业不易,带着孩子、妈妈创业更难。但这些并没有羁绊到李菲,反而让她更强大。

2017年,中韩贸易陷入阴影。作为设计和生产都在韩国的品牌持有人和运营人,李菲接受了生意场上最大的考验。

“1000多万元的货从韩国发出,但是,报关信息始终没有更新。我几乎是一夜之间就失了声,呼吸道、牙齿全都发了炎。”李菲说,“代理商、淘宝买家纷纷要求退货。我一边住院,一边一个个订单地处理。”

好在,三个月后,双边贸易关系缓和,李菲的货物悉数到沈。“但因为服装是有季节性的,这批发装只能按积压产品打折销售。”李菲说。

从2008年创业,到2014年正式注册成立了公司,再到收购韩国羽毛球服装品牌“佩极”,创办英伦风的维夫瓦夫体育品牌,创办JYOGA时尚品牌,李菲说,一路走来,有艰辛,也有成绩。

“我希望能把‘佩极’品牌做到羽毛球服装全球第一。”李菲说。

2018年2月,李菲作为唯一一位非赞助商品牌设计师,受邀参加平昌

冬奥会。在闭幕式前的亚洲传统民族服饰模特秀表演上,李菲带领沈阳模特大放异彩,将沈阳的风采在世界面前做了精彩展示。

“接到平昌冬奥会的设计任务是在2017年8月,当时感觉压力巨大。作为年轻的沈阳品牌,在世界面前展示民族风,为沈阳争光成了头等大事。”12月13日,李菲在接受采访时对本报记者说,这200多天的时间里,她和她的团队全力以赴,“头脑里几乎每天想的都是设计稿。好在功夫不负有心人。”

此外,针对沈阳设计、电商人才欠缺,大学生们毕业后入职困难的现状,李菲与红动中国合作,开办免费培训机构。

“灵感来自去年我应邀回大学母校参加建校70周年校庆。学校的负责人让我给学生们讲讲我的创业故事。我发现,现在大学生和十年前几乎一样,大学里学的知识,工作时用不上,工作后一切都要从头再学,短期内很难适应岗位要求。”李菲说。“希望通过这样的毕业前培训,让大学毕业生学到技能,让企业招到人才。”

1万元创业 每天10元伙食费

李菲生于1984年,是个个子很高、身材很好、性格开朗、充满正能量的女孩。在大学里,李菲成绩优良,还是学生会干部。在同学眼里,她却有些与众不同。在其他同学都将考公务员、留学、出国留学当成目标的时候,李菲的目标却是:做贸易,毕业10年开公司。

“大学毕业前要考计算机国二、国三和英语四六级,我在学习工作之余,就给计算机培训学校和英语培训学校做校园招生。通常都是学生们上晚自习的时候,我就进到教室里公开宣讲每个培训机构的课程体系和优势,每次宣讲,都能有十个八个学生报名,这样我就可以赚千八百块钱的提成。”李菲说。此外,她也会组织同学走礼仪、模特,从中赚取佣金,“每个学期,都能赚四五千块钱,我的生活费基本就够用了。”

大学毕业后,李菲来到深圳某国际连锁公司从事全球采购。一年之后,李菲带着自己积攒下来的1万块钱回到沈阳,花每个月300元钱在北陵公园附近与人合租一个两室的老旧住宅,开始了创业之路。

“回沈阳,一方面是因为想回来陪

伴母亲,另一方面也是考虑,当时,韩国商品在国内非常受欢迎,辽宁在对韩贸易上有天然优势。”李菲说。

然而,1万块钱能干什么?李菲将目标瞄向小品类的羽毛球服饰,从韩国进口羽毛球球服,在沈阳给体育用品店送货,同时在淘宝开店进行销售。

“前期资金紧张,买家下了单,我却没钱进货,同时,也没有亲戚朋友可以拆借。困境边缘,有两次,不得不用高于市场的利息进行融资。”李菲说。

几个周期下来,资金问题解决了,批量上来之后,李菲的进货渠道也从自己“人肉背货”、到发国际快递、再到报关进口,做得顺风顺水。

生意虽然运转起来了,但李菲并没有放弃对自己的要求,“每天10块钱伙食费,不浪费一分钱,我要在结婚之前给我妈买一个房子,存10万块钱。”

2010年,李菲在浑南为母亲买了一套56平方米的住宅,“首付7万多,月供1千多。当时沈阳市内的房价已经涨起来了,根本买不起。到现在,那个小房子我都没有卖,那是我拼搏的见证。”李菲对记者说。

对话

创业,我一直在路上……

记者:你觉得作为创业者,最重要的品质是什么?

李菲:坚持自己的梦想,不放弃。

记者:你的生意经是什么?

李菲:我觉得最重要的就是用工匠精神,做好产品,让市场说话。

记者:你的规划是什么?

李菲:女人奋斗不是仅仅是为了生

活,不是吃够花就可以的,而是为了尊严,为了荣誉。

所以,我觉得,对于创业而言,我可能会一直在路上。

记者:作为女人,尤其是单亲妈妈,创业的路上,你觉得羁绊多些还是动力多些?

李菲:别人认为的羁绊,对我来说可

能是动力。我要给女儿树立一个良好的榜样,让她看到时尚的、美丽的、奋斗的、拼搏的妈妈。

记者:对于现在的大学生,你有什么建议?

李菲:我回母校演讲时,做了一次调查,发现与10年前相比,大学生创业的热情明显增强。

但是,也有一件事让我惊讶,在男生们都想通过创业打造一番事业的同时,有个别女生的目标不明确。

我希望大学生都能树立一个正确的人生观,别被时下的那些娱乐节目影响,成功的人生是自己拼搏来的,不能靠投机,也不能靠别人。

辽沈晚报、聊沈客户端记者 董丽娜