

创业·人物

为母亲治病,22岁的岳大为毅然从国企辞职自己创业,从开摩的到经营女装。
第一次创业失败,欠下近百万债务,为还债做过力工、木工、油漆工……
二次创业靠诚信,服装厂赊账卖货。因签约失误,实体店再次失败,从资产几百万再次身无分文……
第三次创业,他敏锐地抓住了教育补习的大潮,三年时间从只有一名教师发展成为四家教育机构百名老师团队,先后成为渤海大学、锦州师专毕业生就业基地,自己也成为市区青年创业带头人。

第三次创业找到自我价值 草根创业者感恩美好大时代

为母治病 22岁辞去国企铁饭碗

两次创业失败,两次一无所有,第三次创业教育产业,短短三年从只有一名教师发展到拥有百名教师,4个校区。岳大为平静地告诉记者:感谢国家大众创业万众创新的政策,也感谢自己家境贫寒,18岁为母亲治疗肾炎才一咬牙辞去国企工人的铁饭碗。

18岁时,岳大为幸运地成为中石油锦西炼油厂的一名架子工,他也成为村里人羡慕的对象。20岁才第一次走进城里的饭店,岳大为告诉记者:第一次吃锅包肉的味道他一辈子忘不掉。“要是一辈子总能进饭

店吃锅包肉多好,”岳大为说,当时最大的梦想是一辈子可以进饭店吃锅包肉。

只要和工友在一起,岳大为就很快乐,他总是虚心和老工人学习架子工的技巧。但是,天有不测风云,进厂不久,母亲就患严重肾炎病倒了,透析费用压得家里透不过气来,为救母亲,能借钱的亲戚、朋友都借遍了。

岳大为告诉记者,当时,他每月工资只有几百元,这点钱根本不够给母亲治病的医疗费用。他一狠心就辞去国企的铁饭碗,决定自己做生意,赚钱为母亲治病。



岳大为(中)和教师研究教学方案。辽沈晚报、聊沈客户端记者 徐刚 摄

开摩的、经营海边小摊位赚得“第一桶金”

一咬牙离开了炼油厂,但是,前途还是一片茫然……

岳大为当时并没有任何创业项目,他来到老家葫芦岛为海滨租借游泳圈商家打工。岳大为告诉记者:海滨假期只有3个月,剩下的九个月他买了摩的,开始拉脚。

“好的时候一天拉脚能赚80-120元”,岳大为说,海滩租借游泳圈三个月工资能赚5000元,加上拉脚,一个月能有3000多元的收入,这在2000年前后可是高收入了。孝顺的岳大为把大部分收入都给母亲治病了。

老天总是眷顾勤奋善良的年轻人。

2004年,一个好机会给了纯朴善良的岳大为,自己在海滨租借游泳圈的老板要回老家,想把不景气的摊位租给他,租金是一年8万元。

岳大为告诉记者:当时别说8万元,就是8000元也没有,没有钱根本不可能得到摊位的使用权。

老板看岳大为没有钱,又开始找其他人转租。但是,由于该摊位地处海滨浴场的深处,没有人愿意花8万元租赁,眼看返乡的日期临近,老板也觉得平时经常帮家里服侍老人的岳大为为人品不错,就决定先租给岳大为,每年年底收钱。

岳大为告诉记者:从老板手中接下海滨浴场摊位,他第一年就赔了8万,一分钱也没有赚到。看到周围摊位都赚钱,他总结的失败教训是,摊位偏远,本地人和外地游客根本走不到他的摊位。

为了解决摊位偏僻的窘境,他决定和旅行社合作,他拿出很大的利润给旅行社,这在当时是一个大胆的举措。

“当时葫芦岛海滨有三十多家旅行社,几乎都和我合作”,岳大为说,第二年,全年收入137万,这在当时是巨款。这次创业成功,他为母亲和自己都买了房子,还成为村里最早有汽车的人。

第一次创业 成为服装连锁老板

成功者总是比普通人经历更多的磨难。就在岳大为海滨浴场的生意日渐起色的时候,海滨浴场决定统一经营,不再租借各个摊位。

岳大为告诉记者:除了买房、买车、还债,从海滨浴场退出来后,自己手里还有60多万元。“看电视一条新闻报道中介福建石狮的裤子一年创造3个亿的产值。”岳大为说,他发现这是个商机啊,当时,还没有淘宝、QQ互联网销售,他没有犹豫,立即带了10万元,坐车去北京,然后从北京坐车去福建。

岳大为告诉记者:在去北京的大客车上,他发现有几个客商也是去做服装生意,几个客商听说他要去福建上货,都笑了,这些行家告诉岳大为,如果去福建上货,扣除运费和差旅费回葫芦岛销售就剩不下什么了。

岳大为从客商口中得知,原来,葫芦岛服

装店都是在北京大红门服装市场上货。

没有任何经验的岳大为凭借往日的经验和审美,在北京大红门市场上了8万元女装的货,回到葫芦岛放到家里,然后到葫芦岛最大的服装市场以一年8万元的价格租下档口,开始了服装经营。

创业者赶上中国经济高速发展的时代,8万元女装很快售罄,赚了5万多元。

这次创业的成功,让岳大为头脑发热。他决定大干一场,在葫芦岛最好的市场兑下6个档口,同时经营北京大红门的这家知名女装品牌。

没有资金就和亲戚朋友借钱。短期是发展起来了,但是由于缺乏服装经营的经验,不到半年货物就大量积压,根本付不起店租和员工工资,很快就破产退出了市场。

岳大为告诉记者:第一次创业失败让他欠下78万巨款。

靠诚信迎来二次创业机会

“都是要债的亲戚朋友,自己也没有脸回家。”岳大为给债权人写了封信就带着286元钱,毫无目的地坐上火车远走他乡。“根本不知道去哪里,走了几个小时来到盘锦”,岳大为说:下车后舍不得钱打车,拉着行李箱走上辽河大桥。

天色越来越黑,走在大桥上的岳大为突然想到跳桥自杀。岳大为告诉记者:自己一死了之,就坑了父母、妻子和债权人,自己还不能死,必须把78万元的债还上。

他来到盘锦最繁华的步行街,在老祖书屋后面住进10元一天的小旅馆。一周没有出屋,就是躺在床上睡觉。

“我记得很清楚,元旦那天,自己起床外出,要买好吃的过新年,兜里只有1.3元。”岳大为说:“我到旅馆旁边一个大姨开的小卖店想买一个茶蛋,一袋三鲜伊面,可是兜里

钱不够,就买了一袋方便面又回到小旅馆躺下睡觉。”

不知道睡了多久,突然有人敲门,这让岳大为很惊讶,盘锦根本没有熟人,不可能有人找他,他开门后发现是小卖店的大姨,她手里拿了四袋挂面、一袋鸡蛋和四个火腿肠。

“大姨说了些安慰的话语,我羞愧难当,感激和想死的心情交织在一起。”岳大为说,大姨走后,他放声大哭,然后,告诉自己必须坚强起来。

第二天,岳大为来到盘锦紫澜门附近,开始在工地做力工。就在他做力工的这段时间里,他曾经帮助过的北京大红门一个服装店老板突然找到他,问他近况,知道他破产后,决定帮助岳大为,但不是给他钱,而是将很火的一款女装品牌“西玛”的东北代理权免费给岳大为。

二次创业失败 再次一无所有

获得流行女装“西玛”的代理权,岳大为又开始了二次创业之路,不用一分钱就能取得当红服装品牌的代理权也是岳大为多年诚信经营商、真诚待人的回报。

“盘锦兴隆大厦,一共谈判48次,最后也没能进驻。”岳大为说,盘锦进不去,他决定进军沈阳兴隆大家庭并很快达成协议,他获得12平方米档口,但是需要自己装修。他在劳务市场学会的木工、油漆工手艺全用上。一个星期,档口就装修完毕。

“西玛”女装很快打开销路,发展两年后

能实现每年200万的纯收入。

“我在兴隆大厦购买了一台夏普彩电,价格是49800元。”岳大为说,我知道当年帮过我大姨动迁搬进新楼,我直接把电视给大姨送去了,大姨看看价签说4000多元啊?多贵啊!大姨老伴说,那是4000多啊?是4万多。

就在岳大为两个店生意兴隆的时候,一次签约失误,让他赔偿客户200多万,雪上加霜的是家庭又出现变故,股权纷争后,他再次一无所有。

第三次创业 3年发展4个校区

有了前两次创业失败的教训后,这次岳大为很快转型成功,他发现教育产业在飞速发展,于是很快找到盘锦一所重点中学附近的门市房,准备成立鼎程教育机构。

2016年10月18日,学校开业了,他告诉唯一的老师,未来学校是连锁机构,那名教师想笑又不好意思。这名教师现在还在鼎程教育机构,她告诉记者,当时确实以为岳校长疯了。当年这所学校就盈利60万,教师发展到12人。

第一年盈利后,岳大为立即又在田家镇

学校附近开设了第二所分校,2018年8月又在盘锦最繁华的地段投资500万开设第三所鼎程教育学校,2019年又作为双台子区重点引进项目投资500万开设第四所学校。

岳大为告诉记者:三年的发展,鼎程教育立足了2+5发展战略,不断突出“ETT”精品晚学课产品力,打造一流办学、一流盈利的商业运营模块,创办一流教育,致力于将最优质的教育资源引入三线、四线城市。

岳大为一直感叹:自己创业很辛苦也很幸福,因为,自己生活在一个美好的大时代。