

# 当年那个穷小子,现在是家之福老板

郭秋红卖水果,一年居然可以卖一千万,如果你想卖水果,看他告诉你怎么做



过去的四年,对于郭秋红来说,如同一场让人难以置信的梦。短短四年时间,郭秋红从一个被自己谑称为“混混”的角色,迅速转变为一个拥有9家水果连锁超市、年销售额上千万的水果零售业“大亨”。

这样乾坤大挪移般的财富转变,究竟是如何发生在这个70后的年轻人身上?

本周的创富人物,让我们来关注“家之福水果连锁超市”的郭秋红。

8月18日,蔡锷中路。郭秋红在家之福水果连锁超市里

记者 李丹 摄

## 奇人奇事

郭秋红,3岁母亲就去世,小学毕业即辍学,13岁开始浪迹江湖,从13岁到31岁的18年间,他始终处在飘的状态。

而一路走来,没有得到扶持,也没有传奇般的因缘际会,郭秋红称自己是一个“四无人员”,即没有背景、没有学历、没有贵人、没有奇遇。

这决定了,郭秋红的创业之初必然是充满着艰辛和困苦的。

2000年,在外飘零多年的郭秋红,打算来长沙试试手气,于是带着一百多元钱,闯进省会。不过,长沙虽大,却没有给他多少机会。在新世纪的头3年,他在建筑工地做小工、菜市场剖黄鳝、火车站倒车票,种种苦活、累活、脏活都干遍,但是生活始终难如人意。

直到2004年7月,他的命运神奇般地发生了转折:他在火车站附近盘下了一家面积仅仅几平方米的小水果店,起早贪黑地干了一年多,开始

略有积蓄。

郭秋红并未满足,他通过对水果行业一年多的摸索,发现长沙没有一家能像超市一样上规模且品种齐全的水果店。经过反复思考,他觉得水果超市这种模式值得一试。于是他把手小水果店转让掉,并千方百计借到一笔资金。很快,“家之福水果连锁超市”开业了:水果店按照超市的模式来经营,用电脑收银,电子秤称货物,监控配套,所有商品明码标价,店员着装统一。

此后一发不可收拾,生意越做越大,很快就从一家店扩张到9家店,年销售额达到上千万。郭秋红再也不是那个当年乡下来的穷小子,已经成为行业内的佼佼者,生活豁然开朗。

郭秋红这样一个看似绝无成功可能的人,却在短时间内取得巨大成功,让身边的人大跌眼镜之余,也让准备白手起家的人感到热血沸腾,信心倍增。

## 支招

### 想开水果店的人请注意 哪里卖水果最好

第一,分析消费群体。水果是居民消费,买主以家庭主妇为多,所以靠近集贸市场的地段比较好。

第二,靠近小区、企事业单位的地段。店子若是开在小区里面,首先要保证其入住率在70%以上,而很多水果店在小区的入住率只有10%的时候就进去了,等着消费群体住进来,这种做法很不科学,水果经不起等。

第三,大型的购物广场附近也是非常好的地段,如沃尔玛旁边、火车站附近等。并非水果店多的地方不能再开店,取胜的要点在于合理的价格、较好的服务和环境、以及畅通的渠道。

第四,未来三年,这样的水果连锁超市在长沙的发展空间还比较大。

■记者 侯小娟 陈静

## 创业心经

“在起步之初,为了扩大规模,我经常、必须要下这样的决心,是否把经营得还不错的小店出售。别人劝我不要这么冒险。但我认为自己原来就一无所有,即便因此失败,也没什么损失,大不了回到从前。可是如果不抓住这个机会,那我永远都是一个水果店的小老板。”

——郭秋红在谈到自己敢于舍弃时如是说。

“如果不做出规模,我的超市模式就不能产生效益,也不能对竞争对手形成压制,因为我敢于让利,让合作者占大头,虽然我钱少人少,但很快就在全长沙完成布局。”

——郭秋红在谈到如何迅速做大时表示。

“光胆大,不能吃苦耐劳,店子也做不好。所以直到现在,我还每天亲自进货,看守库房。”

——郭秋红认为,做“甩手掌柜”,难当好老板。

## 专家点评

郭秋红的成功,最重要的原因,是他迎合了大势所趋。随着人民生活水平提高,老百姓的消费也要升级。现在人们健康意识高涨,水果已经成为日常生活不可或缺的消费品,但以往那种品种少、短斤少两、店面简陋的低层次水果店已经不能满足人们的需求,郭秋红的水果超市可说应运而生。

相比后来的水果连锁超市,郭秋红当时放弃的小店就是他的机会成本。每个企业在发展过程中常常面临很多机会,但要抓住这些机会,必须有所取舍。能否对机会成本做出明智决策,是一个企业领导人的胆识决定的,同时也决定着一个企业的未来发展。

由于很快形成规模效应,摆脱了过去水果零售那种独门独店单打独斗的业态,不论是成本的降低还是利润的提升,郭秋红的水果超市都上了一个档次。而分享,就是郭秋红能在短时间内快速扩张的法宝。在创业之初,往往资金匮乏、人才稀缺,企业要做大十分不易,这时,懂得让利、分享,就能迅速整合资金、吸引人才,从而脱胎换骨,进入一个新的发展层面。

当然,郭秋红吃苦耐劳的特质,也帮助他起于微贱,挺过困苦,打开局面,终有所成,这也是人们常说的“天道酬勤”。

本期点评专家:中南大学商学院副教授陈建中