

盐城昔日“富二代”网上卖烧烤

4年赚百万彻底翻身

“富二代”在很多人眼里，不时与挥金如土、灯红酒绿等词语挂钩，但一位来自盐城的昔日富二代，却再次刷新了人们的认识，上演了一幕有关奋斗的传奇：在路边架个炭炉，摆些牛羊肉、蔬菜等，一个烧烤摊就成了。可一个落魄的80后富二代却做出了新花样，把烧烤摊搬上了网。当年，父亲破产后他曾一度辍学，用仅有的500元钱在盐城师范学院旁摆起了烧烤摊。如今，他已“征服”了大上海，不仅完成了学业，而且凭着令人惊讶的网上卖烧烤生意，创业4年，收入超百万元。



奋斗在江苏

角色1 富二代

10多年前他每月零花5000元

1983年，李焯出生在盐城的一个富裕家庭，父亲在当地经营着一家大型餐饮企业。

回想起当年的生活，李焯说那时虽还没有“富二代”的概念，但自己绝对已经是了，“我家的酒店叫兴达大酒店，按照现在的说法应该算是一个会所了。我2001年在常州上大学时，每月生活费至少有5000元，在当时的校园里绝对算得上是‘富二代’的水平了。”

角色2 小零工

扛箱子挣生活费，最终退学

但是好景不长。2003年，父亲经营近十年的酒店破产了。李焯的生活费从每月5000元一下子掉到了100元不到。

那段日子，李焯在常州一家电脑城门前扛箱子挣生活费，这样一直坚持到2003年退学。

父亲破产后，全家一度在扬州尝试养螃蟹，“但是2003年遇到‘非典’，又加上遇到发大水等意外，养殖场也没有办成。我们一家子就又回到了盐城。”

角色3 小摊主

免费帮工学艺，他搞起烧烤

“回到盐城时，总共只剩下500多元，全家人都在为生计发愁。我有一天晚上出去溜达，看到一家烧烤摊生意非常火。想着这个成本小，后来免费给烧烤摊老板打工。”师傅看李焯不怕苦、不怕累，就把配料毫无保留地都告诉了他。

两个月后，李焯自己的烧烤摊在盐城师范学院旁开张了。“没想到很红火！”两个月李焯一共赚了1700元。

他的账目

旺季一天能赚1万多

发展至今，李焯的烧烤网店在旺季每天要卖出100单到150单，而每单平均消费额都在400元以上，营业额能达到5万元。按盈利三四成来算，一天也可净赚1.5万左右。

“我去年的销售额是153万

元，但是今年上半年的销售额已经到了120万。”按上述利润计算，今年上半年保守估计李焯已经赚了三四十万元。来自上海媒体的报道称，创业4年，李焯年收入超百万元。

因为经营业绩突出，李焯今年9月被淘宝评为全球十佳商家。

他的生意经

他的烤串不比路边摊便宜，为什么红火呢？

昨天，扬子晚报记者在淘宝“原始烧烤”官网看到，30克的牛肉串一串要2元，70克一串的鸡翅要3.5元……相比路边烧烤摊的价格，网店里出售的烧烤食材并不占太多优势。那么，李焯凭什么吸引顾客呢？

采访中，李焯很不乐意记者把他的原始烧烤称为网络烧烤店，甚至对这一称呼感到“愤怒”。李焯笑道：“如果你现在还把我的原始烧烤网店仅仅当作是网络版的烧烤店，那就完全错了。”

李焯说，“刚开始，开网店确实想通过网络增加烧烤摊的销售量。但是现在原始烧烤卖的不是烤串，而是烧烤服务。如果仅仅想吃烧烤，而不是为了享受烧烤带来的乐趣，其实还真不如去路边烧烤摊吃。”

“我们网店有烧烤所需要的食材、器具等一切东西，在上海地区还能提供公园门票等烧烤线路的服务。假如你自己要完成这一系列的东西，可能要跑很多地方。所以我们一笔单子的消费额

往往高达几千元，甚至上万元。”

网上卖烧烤，送到时万一坏了怎么办？

李焯告诉记者，原始烧烤目前只能服务江浙沪地区。而且目前85%的顾客是来自上海地区，基本上能实现及时送货上门。

大热天，如何保证新鲜呢？李焯的秘诀就是“控制时间”。客户至少要提前24小时下单，收到订单后，员工就要进行采购。然后必须在发货前8小时对食物进行加工，放入速冻柜。在客户指定收货时间的前2个小时，员工开始分拣，随后配送到客户手中。最关键的是，所有食材在包装上都使用泡沫箱子，然后放入干冰，这样食材就能保证新鲜了。

快递员有很多大学生，一边看书一边送快递

和很多网店不同的是，李焯烧烤公司的快递员，大多数是上海各个高校的大学生，经过培训，配送前就算好了节省车费与时间的送货路线。他们对上海地铁了如指掌，在地铁站经常可以看见一边看书一边送快递的大学生。

(据《扬子晚报》)

征战大上海

生计有保障后，2005年，李焯又参加了高考，最终考进上海出版印刷高等专科学校。从此，又一幕现实版“奋斗”，在上海上演了——创业搞网站，遭遇失败

在学校里，李焯读的是多媒体设计专业，“说是多媒体设计，实际上就是网页设计等一些电脑知识运用的专业。”他没有一门心思死读书，“我白天上课，晚上就外出打工，主要是帮助商家做电商服务。最让我骄傲的是我大二的时候，去了上海一家经营游戏货币的网络贸易公司，有点类似于美国的eBay网，这段经历给我后来的电商生涯打下了基础。”

2008年6月，李焯大学毕业后，怀揣创业梦想的他在同学、亲戚的帮助下，创立了上海天天爱购网，但是没多久因为股份的问题退出了团队。

还搞烧烤吧，这次开网店

又一次跌入谷底，这时，李焯又想到了他的烧烤。

李焯在上海读书期间，父亲也把他的烧烤摊从盐城搬到了上

海。2008年10月的一天，创业失败的李焯在家帮父亲打理烧烤生意，“那天我脑子里突然冒出一个念头，在网店摸爬滚打多年，为啥不把烧烤店开到网上呢？”说干就干，李焯开始着手创立他的网络烧烤店，并在当年的11月8日正式上线，取名为“原始烧烤”。

几个月才等来第一个顾客

万事开头难。“原始烧烤”网店的经营就没有在路边摆地摊那么容易。网店开张将近3个月都没有顾客，直到2009年2月，“奇迹”才光顾这位曾经的“富二代”。

说起第一笔生意，至今李焯还略显激动。“这个订单来自昆山，是家庭聚会上需要购买烧烤食材和器具，订单一共是220元。”李焯有些感叹地说，网店上线3个月都没有生意，信用额度为零。有人敢下订单就意味着机会来了！

当时也没成立公司，选材、打包、发快递都是他一个人弄的，每个环节都反复确认，“总怕自己一不小心弄错了”。快递发出后，李

焯还是有些不放心，一天之内共打了十几个电话给顾客和物流，直到确定对方拿到货物。

“昆山的这位顾客拿到我的东西后，很满意我的服务，就给了我一个长长的带文字的好评！现在这位女士还经常从我这里买烧烤。”

父子俩线上线下一起忙

有了第一笔生意后，网店经营局面慢慢地打开了。

为了发展事业，他们父子俩齐上阵。父亲在上海控江路、延吉路开出了实体烧烤摊；李焯专心搞网店——线上和线下相互促进，父子两人一下子都忙碌起来。

慢慢的，李焯的部分同学也加入到他的创业队伍中来。发展一年后，李焯团队把店铺搬到了上海翔殷路隧道附近。“这里靠近上海两个知名的户外烧烤点，有很大的市场潜力。”更重要的是，上海最大的国际水产市场以及杨浦区肉类批发市场也都在门店附近，进货、补货比以前更加便利。