

从年交易二手车 40 辆做到年交易 600 辆,张军花了 6 年,多用了 1 年时间完成了他的第一个“五年计划”目标。他的第二个“五年计划”目标是,2020 年旗下连锁店覆盖达州各地,让顾客在小区内或各乡镇就能享受到售后服务。

张军,一个曾被亲朋看成“不务正业”的厨师,成天绞尽脑汁想创业的他意识到二手车摩托车交易的商机潜力巨大,于是辞掉工作走街穿巷寻找车源,逐渐把生意做大做强。



张军(右)正在检查车辆

民工张军： 他想坐达州二手车领域的头把交椅

本报特别报道组

A

第一次经商失败

2000 年,父母无力负担两个儿子读书,张军自知学习成绩不如弟弟好,便主动放弃学业,在朋友的帮助下到达川区亭子镇街上一家小餐馆学习厨艺。学艺一年后,张军觉得小餐馆里的厨师收入没有酒楼里的厨师收入高,遂决定进城拜师学厨艺。

“父母非常支持我,还帮我找亲朋借钱筹拜师费。”张军拜一名中餐大厨学艺期间,每天最早进入厨房替师傅准备好厨具,打扫完卫生最后一个离开厨房的也是他。师傅见张军吃苦耐劳,又舍得力气干活,人又精明,就毫不保留地教他厨艺。2003 年,师傅又承包了另一家酒楼的厨房,张军被师傅指派过去任厨师长,月收入有 3000 多元。

张军有了固定收入,父母开始为他计划今后成家的事,要求他存钱尽快在达城买套房子。然而,张军却不那么想,他认为钱存在银行收益不高,也无法让家庭尽快摆脱经济困境,他想把钱拿去投资做生意,但遭到父母强烈反对。2004 年,张军与朋友考察发现,当时达城火锅生意很好,投资风险低,而他又具备餐饮方面的专长,决定投资火锅行业,在短短半个月时间里,他们的火锅店开张了。

大家都是第一次做生意,缺乏管理经验,火锅店经营不到 4 个月就关门了。张军为还账在成都一家酒楼找到工作。

B

把买卖二手 摩托车当作副业干

2007 年上半年,创业失败不死心的张军回到达州,在南城一家酒楼找到工作。“那时候舍不得花钱乘车上下班,就买了一辆二手摩托车代步。”张军回忆,买下的第一辆二手摩托车他花了 1600 元钱。两个月后,张军想换一辆摩托车,托朋友寻找到买家。双方交易时,张军心想对方肯定会压价,便抬高要价表示 2600 元才愿意卖车,双方协商后以 2300 元的价格当场成交。“用了 2 个月,还赚了 700 元钱,比我上班赚钱轻松多了。”张军事后想到,二手摩托车交易市场商机潜力巨大,从那以后,他特别留意搜集二手摩托车的信息,替买卖双方牵线搭桥获取一定的酬劳。另外,张军为在交易过程中向对方更好地介绍摩托车的性能,开始学习修理摩托车的技术。

“2007 年下半年,我把买卖二手摩托车当成副业干,赚的钱比我工作的收入还多。”张军做二手摩托车买卖持续到 2008 年 5 月,他与外地一个朋友通电话期间,对方随口回答在二手汽车交易市场打工的事,引起张军对二手汽车市场的浓厚兴趣。“我找朋友打听得知,达州市的二手汽车市场在文家梁,赶紧跑进去逛了一圈发现,去看车的市民还真不少。”张军看到了二手汽车行业的商机,买卖二手汽车不仅利润比买卖二手摩托车高,而且是门店经营,不愁找不到客户。为了提高业务知识,张军决定先到驾校学习驾驶技术。

C

走街巷穿找车源

2009 年初,张军拿到驾驶证欣喜若狂,立即跑到二手汽车市场想买辆旧车先开着,结果因为资金不够没有买。“我回去一想,以前自己能找到二手摩托车,同样能找到二手汽车。”张军打算自己寻找一辆合心意的二手汽车,便花了几十元钱印制注有他手机号的小卡片,每天晚上出去将卡片放在路边汽车挡风玻璃上,几天后终于盼来一个车主的电话。“是一辆夏利小轿车,最后我们以 16000 元成交。”

“夏利车后来卖了 23000 元钱,我赚了 7000 元钱,买卖 10 辆二手摩托车也未必能赚到这么多。”张军对二手汽车交易行业有了更大的信心。因没有足够的资金租门市收购二手汽车,他继续通过发卡片收集车源信息。就通过这样简单的买入卖出过程,张军一个月内交易了 4 辆二手汽车,净赚 16000 元。

瞅准了这个商机,张军不顾父母的反对辞去工作,从此全身心投入创业。他找亲朋好友借钱在文家梁租下一间门市,挂出招牌“金龙二手车信息部”。2010 年底,张军为自己制定了两个创业“五年计划”:2015 年要实现年交易二手汽车达 600 辆;2020 年实现连锁店覆盖达州各地,让顾客在小区内或各乡镇就能享受到售后服务。

D

制定更高目标

“金龙二手车信息部”经营到 2014 年的时候,年交易二手汽车数量已有 200 多辆,但距离张军制定的目标还相差太远,为尽快实现目标,他决定要以公司化运作模式管理团队,注册成立了“达州市金龙汽车销售有限责任公司”,然后分批次带领员工到国内一二线城市向同行学习先进的营销理念和策略,以此达到为公司营销团队提档升级,促进公司突飞猛进的发展目标。

“其实,对于达州的二手汽车交易行业来说,一家公司要达到年销量 600 辆,可不是一个小目标。”张军自豪地说,“但 2016 年我们做到了,虽然利润和往年相比差不多。”张军分析认为,达州二手汽车交易市场的体量上升了很多,同时也导致二手汽车交易利润空间大幅度压缩,是造成“数量目标任务好完成,利润目标难以实现”的主要原因。企业如要继续在二手汽车交易行业生存,就要尽力满足客户的需求,向客户提供独特的、全方位的服务项目,所以“我想到做二手汽车的售后服务”。

在张军的创业蓝图中,今后的达州二手汽车客户在小区或是各乡镇就能享受售后服务,这样宏大的目标在很多同行看来,只不过是张军个人的期望。甚至有人调侃“他想坐达州二手车领域的头把交椅”,或许张军就有那个雄心,也正为此努力。