

## “旗袍先生”崔万志：视苦难为命运馈赠



▲崔万志在办公桌前查阅着最新的销售数据。 本报记者刘军喜摄

人们都喜欢听成功者的传奇故事，并把其中的各种艰辛当作“调味品”。其实当你真正置身其中时，会发现，曲折才是生活的本来面目，传奇是根本不存在的。

本报记者刘美子

挺阔的灰色羊绒外套，搭配中式白色立领衬衫，领尖上点缀几朵精致的绣花，穿着讲究的崔万志坐在办公桌前查阅着最新的销售数据。

如果不走路、不说话，你很难从这个白净瘦弱的男人身上，找到缺憾人生留下的印记。如果不对视、不交锋，也很难洞悉他在时代潮流中激流勇进的决断，历经跌宕起伏时绝地重生的果敢，和体内憋不住的张力与激情。

崔万志既是文艺青年，也是企业家，既可以创下一分钟卖出4000件衣服的销售传奇，也能用激昂的演讲征服数万网民。他说，张爱玲笔下那句“生命是一袭华丽的旗袍，爬满了虱子”才是他的真实人生写照。

### “应对变化的最好方式，就是拥抱变化”

走进“旗袍先生”崔万志的雀之恋服饰有限公司，浓厚的徽风古韵扑面而来。“我喜欢中国传统文化，旗袍的一针一线，一滚一边，一丝一缕，一盘一扣，无不彰显着中国的美学和文化”，在旗袍文化馆里，崔万志侃侃而谈他对旗袍文化的理解。

崔万志公司位于合肥市庐阳区工投产业园内，占地1000多平米，是他2012年转型创办旗袍品牌时买下的。这一年，崔万志凭借一年6000万的销售额获得“阿里巴巴全球十大网商”称号，风云一时。这一年，没有人知道，无限风光的背后，崔万志盈利实际为负，欠下外债近400万。

“我就是那只风口上的猪。”崔万志这样评价自己当时的成功。崔万志2004年进驻淘宝，站在电子商务迅猛发展的风口，公司的营业额年年攀升。2009年1000万、2010年3000万、2011年6000万……然而，2012年，这股“台风”突然没了。用崔万志的话说，风口上的猪被摔得奄奄一息。

随着成千上万的企业涌入电子商务领域，一时间，产品同质化严重，甚至形成恶性竞争。“今天你家这条连衣裙卖得好，明天铺天盖地都是仿制同款。商家要想让自家产品出现在搜索前几位，就要向网站支付更高的推广费。一件衣服的售价是80元，商家实际得花100元成本才能卖掉。”从2012年下半年开始，崔万志的网店业绩月月下滑，营业额从600万滑落至100万，而广告费却从80万涨到500万。只有他自己知道，外表风光的

他，只剩一堆无人问津的库存和一屁股外债。

是倒闭关店还是寻找出路？在几乎穷途末路时，崔万志偶然在网上看到一篇马云发表的题为《未来世界，因小而美》的演讲，说到“现在比的不是你的机器有多快，或是你的设备有多少，而是你转变自己以满足市场需求的速度够不够快”。

“小而美”到底是什么呢？一道灵光闪过崔万志的脑海，他开始没日没夜地研究淘宝的规则、市场的需求、消费者的心态……终于，他找到了方向——细分市场。把自己“小”的方面做到极致，做出特色、做得专业，就是“美”！崔万志随之将目光瞄准“旗袍”这一细分市场，开始了“小而美”的转型之路。

“几乎所有人都强烈反对我。他们越反对，我越激动，证明我的想法是对的，这个市场上大部分人没有看见旗袍的广阔市场。如果中国每100个人有一个人喜欢旗袍，我就有足够大的市场。”崔万志愈发坚定地认为这是他绝地反击的好机会。

回到起点。清库存、办贷款、买厂房，崔万志招来一批设计师和旗袍师傅，带着他们四处拜师学艺，钻研旗袍文化和工艺。

“喜欢旗袍的人多是有情怀的人”，旗袍客户多倾向于私人订制，崔万志的店里99%的旗袍都是原创设计，从选料到裁剪到刺绣都要求精益求精，即便生产周期长成本高，每道工序都必须坚持手工完成。

经过一年多努力，他一手创立的“雀之恋”旗袍品牌成为淘宝旗袍类前三名，客单价达到500-600元，日均销量在120单左右。崔万志终于在无垠的互联网上找到属于自己的天空。

事实上，做旗袍并不是崔万志人生的第一次转型。2005年之前，嗅觉灵敏的他察觉到互联网

商业的未来不可估量，于是他将多年的创业积蓄投入电商。2005年，崔万志的第一家网店“亦心家园”开张，主营女装。

没有货源，他就拖着行动不便的腿脚到处跑市场。住20元一晚的旅店，遭遇无数次冷眼和拒绝。三个月，他跑遍了北京、杭州、广州等地的服装批发市场，结果换来的是闯荡互联网第一年就赔光了20万积蓄。合作伙伴见势退出，妻子哭着为一家人的生计担忧。可崔万志还是坚持了下来。

2007年，他借钱注册了自己的服装品牌公司，转而做原创服装，实行差异化营销。2008年，网店营业额开始不断翻倍。2009年，销售额达到1000万，还曾创下“1分钟卖出4000件衣服”的传奇。崔万志彻底领悟到电子商务的惊人力量。

“转型从来都不是一帆风顺的，阵痛必然如影随形，而且它从来没有终点，有的只是一个又一个的起点。”崔万志在自己的书中这样感悟。

### “坎坷 挫折，都是上天对我最好的安排”

苦难是命运的馈赠。“上天因为爱我，所以咬了我一口。”崔万志经常开着玩笑说。

1976年，崔万志出生在安徽省合肥市肥东县包集镇一个普通农民家庭。出生时因难产造成的大脑缺氧给他留下了终生残疾，导致他到5岁时还不会走路，甚至站起来都很困难。那时，同龄的孩子已经去学校读书了，而他还在家摸着墙练习走路。直到9岁才获得了来之不易的读书机会。

崔万志总会早早出门去学校。从家到学校的路上有一条小河沟，正常孩子一步就能跨过的沟，对于崔万志却像是“天堑”一般。小小的崔万志心里不服。一天，他瞒着家人独自来到小河沟旁，试

着蹲下身爬下去，再慢慢挪上来，终于一个人“跨”过了小沟。

尽管身体有残疾，但崔万志的头脑非常灵活，学习成绩也特别好。一次乡里举办数学竞赛，老师问哪位同学想参加，同学们都举手报名，崔万志默默低下头，藏起内心的渴望。

“崔万志，你为什么不举手，不想参加吗？”老师看出了崔万志的犹豫。“乡里路太远，我还是不去了。”崔万志低声说。“不远，老师背你去！”老师的回应坚定、有力。

去考试那天，师生俩清晨五点就出发了。微亮的天空，散发着泥土清香的空气，老师后背的温度，长大后的崔万志无数次梦回那个场景。

“老天给了我缺憾的身体，却给了我敏锐的感知力”，崔万志认为命运其实待他不薄。因为成绩好，同学们遇到难题都喜欢向他请教。中考时，他考出了全校第一、全县第十的好成绩，被省城合肥的一所重点高中录取。

开学那天，父亲送他去报到，校长看见崔万志后，冷着脸说，“我们不收残疾学生，你走吧。”崔万志既震惊又气愤，他据理力争，却被校长冷冷回应，“就算你考上大学，也没有学校会要你，不要耽误我一个名额！”父亲扑通一声跪在了校门外，然而校门并没有再为他们打开。

崔万志歇斯底里，陷入绝望。老父亲含着泪，捧着他的脸说，“孩子，你听着，没有为什么。书还要不要读？”崔万志说，“要！”父亲说，“那么你记住，不抱怨，靠自己！”

“不抱怨，靠自己。”父亲的这句话影响着崔万志此后的人生。回到家后，崔万志就读于县里一所普通高中。他告诉自己，努力考大学是唯一出路，他没有游戏人生的资本。填报大学志愿时，心有余悸的崔万志报了一所离家很远的学校——新疆石河子大学，很幸运，他被录取了。

大学里，热爱文学的崔万志是大学文学社社长，曾发表过数万字的文章，也因此收获初恋。头脑活泛的他，在学校寻找创业商机，同学们爱听歌，他就做市场调查，批发最流行的磁带来卖；看见学校的电影院没有生意，他便将电影院承包下来，播放流行的港片，让小剧院起死回生。这些“小打小闹”的创业原本是为了减轻家里负担，崔万志没想到，以后，他会以此为生。

1999年大学毕业前夕，崔万志发出200余份求职简历，结果全部遭拒。最后一次面试的经历，彻底扭转了他人生的方向。“当时有20多人排队等着参加面试，我排在第一个。面试官走过来，打量了我一下，便挥挥手，你让一下，别挡着别人”。

自尊被无情地扔在地上，“不抱怨，靠自己”，老父亲的话犹在耳畔。崔万志心底响起一个声音，“迟早有一天，我也会在这个展位招人！”从此，崔万志再没有投过简历。

有了大学的创业经历，崔万志的心里是有底的。他从到学校门口摆地摊起步，观察学生的需求和喜好，再到开书店、复印店、礼品店，最多的时候经营着六家店铺，生意十分红火。就在

他一心一意经营着他的小生意时，互联网的浪潮开始席卷中国。他敏锐地意识到未来互联网影响力不可小觑。于是他又义无反顾地卖掉书店，一头扎进了互联网的大潮中。

“人们都喜欢听成功者的传奇故事，并把其中的各种艰辛当作‘调味品’。其实当你真正置身其中时，会发现，曲折才是生活的本来面目，传奇是根本不存在的。”崔万志说。

### “内心是什么样子，这个世界就是什么样子”

当初在人才市场放下那句狠话崔万志早已兑现。2016年，公司年销售额达到4000万，在全国开设了30家线下门店，拥有150多名员工，其中有很多的残疾人。

如果说坚毅是崔万志走向成功的力量，诚信则是他打开成功大门的通关密码。“做一个好人比做一个成功的人重要得多”，这是崔万志送给儿子一剂人生锦囊，也是他艰难创业18载的安身立命之本。

几年前，崔万志的店铺做了一次促销活动，因为销售火爆，一位顾客拍下的衣服缺货了。原本承诺48小时之内发货，超过72小时还没有给顾客发货。看到留言后，崔万志二话没说，当晚就叫厂里赶制出了衣服，第二天派专人开车，将旗袍从合肥送到河北唐山，交到客户手上。“这不是小恩大德，作为卖家，诚信经营、站在顾客的角度解决问题，是不变的原則。”崔万志说。

“以刺绣来说，普通的机绣可以批量制造，周期短成本低，只要几十元；而绣娘人工绣制，周期长成本高，每件就要500-800元。但柔软度、立体感上有很大差别。所以我宁可少赚钱，也要把旗袍送到苏州当地绣娘一针一线缝制”，在崔万志看来，这是对传统文化的尊重，也是对每一个客户的承诺。

“徽商精神”讲究先义后利，恪守货真价实、童叟无欺、奉公守法、互惠互利等基本道德。这是前辈留给我们的宝贵财富，到什么時候都不过时。“在瞬息万变的网络商业中，崔万志坚信，让每一粒盘扣都饱含诚信经营的理念不能变。

最近崔万志又多了一个让他着迷的身份——演讲者。他因参加了一档电视演讲节目成为“网红”，视频点击超过10亿次，他用自己的故事激励着成千上万的网民。2015年10月，他应邀去哈佛大学、哥伦比亚大学、耶鲁大学等名校开展巡讲。

“双创”浪潮下，他开办了蝶恋商学院，指导更多的创业；他携手部分电商，打造了社交电商的平台——“半职”，带动数百名残疾人、新手妈妈、大学生共同创业。崔万志认为，未来的经济模式将会是O2O模式，运用互联网手段帮助产品或服务升级。未来，他打算在全国更多开设实体店连锁店，从线上走到线下。

“很多人说我的梦想已经实现了，其实我的梦想还很远”。崔万志这样说。

## “桃”宝皇后”牛庆花和她的“穷亲戚”们

不管干什么事，我都在尽最大努力去做。养猪时，我尽最大努力把猪养肥；开网店时，我尽最大努力把店开好；扶贫时，我尽最大努力帮别人致富

本报记者叶婧、潘林青

仅在两年前，牛庆花还只是山东省蒙阴县野店镇北晏子村一名普通农妇。丈夫在外打工，她独自赡养老人、照顾年幼孩子，另外还种着20亩果园，养着100多头猪、40多只羊、200多只鸡，这些活儿四个青年壮劳力都干不完；

然而不到两年，34岁的牛庆花，完成了从农家妇女到累计销售农产品600多万元网店店主身份“蝶变”，还拉着“穷亲戚”们一起奔小康，成了远近闻名的“桃”宝皇后，更在今年2月以普通农民身份当选为山东省临沂市人大代表

### 沂蒙山区走出“桃”宝皇后”

对于祖祖辈辈生活在沂蒙山的牛庆花来说，秀美丰饶的沂蒙山也是“四塞之固”，长期处于“土货不出，外货不入”的尴尬境地。“酒香也怕巷子深”，虽然农民守着“金山银山”，但也只能过着苦日子。

结婚时，牛庆花家穷得连个新房子都盖不起，只能住破旧不堪的老屋，一到下雨就漏雨，只能在床上放个脸盆。迫于生计，结婚第二年，丈夫张立功便开始外出打工。

没有触“电”时，牛庆花只能和沂蒙山区大多数妇女一样守在家里，只是多了别的妇女几乎干不了的“重活”——种着近20亩果园，养着100多头猪、40多只羊、200多只鸡。

在当地，同样的劳动量，4个壮劳力也干不过来。牛庆花这样一个弱女子，怎么干得完？“只能少睡觉。”赶上农忙期，牛庆花把孩子锁在家里，忙完回家，孩子经常在家里哭累了睡着了。“这样的日子，什么时候才是个头？”她累得直不起腰时，经常偷偷抹眼泪。

伺候老人孩子、用果树剪下的枝叶喂猪喂羊、用牲口粪便浇果园、结出果子摘下来卖钱……牛庆花觉得，一辈子大概会这样忙碌而平凡地过去。



▲牛庆花在查看水果长势。 受访者供图

命运的转机出现在2015年底。彼时，北晏子村“第一书记”请来老师，办班培训农村青年如何开展电子商务。牛庆花初中仅读了一年，连鼠标是什么都不知道，手机也是在外打工的老公淘汰下来的，更不明白“电子商务”这样洋气的词汇。

“听到培训的消息，心里没底，但还是想去。毕竟我一个没文化的山区农民，好不容易才逮着一个学习机会。”牛庆花说。

这次培训，把她的目光引向了大山之外的广阔天地。

培训班开课时，正是沂蒙山区最冷的时节。早晨8点，牛庆花就已经安顿好老人孩子，干完家里的农活，骑着电动车走近两个小时的山路，到桃墟镇去学习电商知识，直到下午5点下课才能匆匆往家里赶。

“我们这里是纯山区，没有一点污染，种出来的什么东西都好吃。可这么好的东西人家不知道，卖不出好价钱，我真是想把这些自家产的好东西在网上卖出去。”

十天后，电商的本领初学到手，牛庆花的淘宝店便开起来了。在这个名叫“孟良崮果园”的网店里，牛庆花第一次“壮着胆子，咬着牙”，把自家果园里最好的苹果标了个“天价”——每斤5.6元。

“虽然每一个卖出去的苹果都是我精心挑选的，个头大、颜值高、口感好，可当时地头普通苹

果收购价一斤才不到2元，所以我标这个价心里也没底，可没想到，不到一个月，1万多斤好苹果就全卖光了！”牛庆花特别开心。

这是牛庆花最累的一段日子，除了像往常一样操持家务，网店里客服、打包、发货等各种杂活儿也都是——肩挑，常常写快递单到半夜，手脚都冻裂了；但这也是牛庆花最开心的一段日子，“原来，大山里的好东西，真的很抢手”。

不过“让大山里的好东西走出大山”已不能满足牛庆花的“野心”。她开始琢磨：怎么让更多的东西走向全国？

在沂蒙山中，“蒙阴蜜桃”的栽培历史可以上溯到1672年的《蒙阴县志》，如今蒙阴县蜜桃种植面积65万亩，年产蜜桃22亿斤，是名副其实的“中国蜜桃之都”。

2016年，沂蒙山区桃花刚刚吐蕾，牛庆花就在周边选了3个村作为重点，和桃农签订了收购合同。“我跟他们说，我保证一斤比市场收购价高5毛钱。但种桃得听我的，要少施化肥少打农药，多用有机肥多施豆饼。”牛庆花说。

桃花刚谢，蜜桃预售便开始了：4斤蜜桃25.9元，3斤红油桃29.9元。此时的牛庆花已不太在意网店价格与地头收购价之间的差距了，她的一整颗心都扑在物流和售后服务上。

“蒙阴蜜桃糖分高、甜度大，夏天温度又高，特

别担心蜜桃在运输路上就坏了，恨不得时时盯着快递送货。”牛庆花说。

为了确保发出的每一个蜜桃都有过硬质量，牛庆花给自己的网店订了个规矩：每个蜜桃都要过秤，有瑕疵的蜜桃坚决淘汰，不定期到果园检测蜜桃的含糖量。为了降低蜜桃在运输过程中的损耗，牛庆花尝试着改进包装盒、套保鲜袋、在盒子上打孔等。

就这样，收到的顾客评论从最初的不放心、不满意，变成了好评如潮、口碑相传，如今八成以上都是“回头客”。

记者见到牛庆花时，她指着这一身行头说：“我经常会收到来自全国各地寄来的礼物，这件裙子是广州客户送给我的，手上的玉镯是上海客户送给我，这些人我连一次面都没见过。我估摸着这些礼物能值多少钱，给他们微信转账过去，他们一直也不收，钱又退了回来。”

开店不到两年，她的网店已经做到3个皇冠、销售额超过600多万元。在蜜桃销售旺季，月销售量达到20余万斤，平均一天销售6000多斤；在苹果销售旺季，月销售量达到12万斤；在花生销售旺季，月销售量达到5万多斤。最高峰期，考虑到物流的承受力，只能限制地接订单，一天只接1000单，发货1.2万斤蜜桃。

这样，“面朝黄土背朝天”的农村妇女牛庆花，一下子成为远近闻名的“桃”宝皇后”。

### 致富不忘乡亲们

打开牛庆花的网店，一条关于熟花生的商品评论获得了不少买家点赞：“味道很好，就像小时候记忆中的炒花生的味道，很简单但很满足，谢谢老板！”

而在现实中，也是一袋熟花生，串起了“桃”宝皇后”牛庆花与乡亲们的情缘。

2016年春夏之交，正是缺少应季水果上市的时节，牛庆花把家里20万多斤花生放到了网上卖，很快就供不应求。为了满足粉丝至上的网络订单，牛庆花开始走出家门，从村里的亲戚、邻居尤其是老人家里收购花生。

“家乡的土地把我养大，家乡的特产让我致富，所以我就想做点事儿回馈家乡的父老乡亲。当时村里的收购价是每斤3.5元，我就给老人们4元。我开网店能多挣一点，就跟他们分一点。”牛庆花说。

为了有针对性地帮助贫困村民早日脱贫致富，2016年8月，在当地扶贫干部的帮助下，牛庆花与野店镇北晏子村的16户建档立卡贫困

户签订了扶贫协议。

就像高价从乡亲们家里收购花生那样，牛庆花的网店与贫困户签订了桃、苹果等收购协议，规定保护价每斤比市场价高出10%，确保贫困户能从网店销售中获得“真金白银”。

同时，牛庆花还与贫困户签订用工协议，为贫困户及其子女提供收购、分拣、包装等岗位，帮助他们就业增收。

今年65岁的北晏子村村民张继菊就是被吸纳到“孟良崮果园”网店中工作的贫困人员之一。因为老伴体弱多病，张继菊已经习惯了常年举债度日。如今，张继菊已经陆续在网店中工作了近一年。“俺在牛庆花的店里干得挺好的，活儿不累，一天能挣80块钱，还能照顾老伴，不仅还清了欠亲戚朋友的钱，还想着过些日子把窗户、院墙都拾掇起来呢！”张继菊说。

“一般贫困户子女在网店里干活的话，我就和他们约定好，逢年过节看望长辈时，他们出600元，我就出400元，给老人带去，是他们的孝心，也是我的一份感恩。”牛庆花说。

授人以鱼不如授人以渔。手里有了“金刚钻”的牛庆花，开始向更多人传授电子商务的知识和技能，利用镇电子商务服务中心举办培训班，帮助有发展电商意愿的贫困户开设网店。

“当年老师说，只要品质好，农民可以在网上把自己大山里种的农产品卖到大城市，还可以卖高价，比在自己家门口卖得贵。一开始我也不全信，心想哪有那么好的事情呀，可是我的实际经历就能说明，老师说得没错！”牛庆花说。

据不完全统计，一年多来，牛庆花已带动上百户村民致富，每年帮助贫困户增收3000元至8000元。当初与牛庆花签约的16户“穷亲戚”，去年已脱贫12户，剩下的4户今年年底将实现全部脱贫。

今年2月，牛庆花又有了新“职务”——临沂市人大代表。如今，她更忙了，除了管好自家事、带领村民致富，还要履行好人大代表职责、积极参与地方事务管理，并经常到蒙阴各地就农业发展广泛听取建议、收集民意。

“不管干什么事，我都在尽最大努力去做。养猪时，我尽最大努力把猪养肥；开网店时，我尽最大努力把店开好；扶贫时，我尽最大努力帮别人致富。”牛庆花说，“如今，我也会尽最大努力当好人大代表。”