



唐山开店帮创始人裴召强

裴召强 做唐山商业的新力量



本报记者 刘超 文/图

“不是每一个创业者都能成为企业家，而每一个企业家却都是从普通创业者而来。选择创业是因为我们怀揣梦想并付出行动！”坐在宝升昌创客孵化空间的23层办公室里，眺望着唐山市中心区蓝天白云映照下的高楼美景，裴召强对未来充满了期待。

裴召强，1983年生人，毕业于河北大学公共事业管理专业。2017年在宝升昌创客孵化空间入驻，现已是二次创业，唐山开店帮创始人，任唐山千里科技有限公司总经理，从事专业开店领域的选址加盟、经营管理咨询服务工作，帮助开店创业者和连锁加盟商少走弯路，致力于成为专业领域的开店咨询公司。

1 初入社会 开面馆试水失败

2007年，裴召强从河北大学公共事业管理专业毕业后，来到石家庄的一家汽车销售企业成为一名汽车销售员。“毕业后很茫然，但能有一份工作，就先踏踏实实地干。”

做汽车销售一年后，裴召强回到了唐山，进入一家电子产品唐山分公司，成为一名销售代表。“那时候总觉得工资太低，所以就想做销售拿业绩，多挣钱。”裴召强坦言，刚刚大学毕业心气很高，却没有经验和能力，只能一点一点积累。

事实上，在裴召强心里，一直有一丝不甘。“父母曾经营生活日用百货和农产品，虽然生意不大，但对于年少时的我来说，看到了父母的辛苦，也有了自己的小理想。从小就受他

们影响，希望长大后自己也能做一番事业。”

2011年，裴召强终于按捺不住，开始了“创业试水”，当起了“老板”。他和朋友两个人合伙租了一个四五十平方米的小店，简单筹备一个月就开张营业了。“我们两个人，既是厨师又是店小二，根本没想过客流量、服务质量，甚至不知道一碗面到底煮多长时间口感最好。”裴召强说，由于自己从小比较独立，会做饭，而且还曾经到一些开放式厨房的店面偷偷学艺，他认为开面馆就没问题。裴召强笑称，直到现在他做的油泼面不比一些面馆的差。

结果可想而知，因初次开店缺乏经验，不懂经营管理，只凭一股热情支撑的面馆坚持了半年，就草草收场。

2 蛰伏三年 回乡激情创业

面馆的失败，让裴召强更加明确了自己的创业想法。“既然想开店，自己又不懂开店，那就要了解连锁店怎么选址、经营管理。”很快，他入行连锁企业，进入德克士成为唐秦两地区域开发经理。在德克士的这段时间，裴召强正式开始接触加盟开店的首要条件——选址。

“人流量、客单价、周边小区人口、门前是否有遮挡，这些因素都要实地考察。”裴召强现在说起选址，已是驾轻就熟、信手拈来，因为长时间的实际工作让他有了扎实的专业知识。任何成功都不能随随便便到来，工作的日子让裴召强在辛苦中感受充实。“如果您在中午吃饭的时候，在饭店门口看到有人在烈日下盯着入口几个小时，不时进行拍照，那就是我当时的工作状态。”裴召强说，那个时候，即使在盛夏，也要在中午最热的时候在毫无阴凉的地方进行选址现场考察，每天出入各种施工建筑场地，都是灰头土脸，步行或骑自行车、电动车穿梭于大街小巷，几乎成了唐山的“活地图”。

为了学习知识积累经验，裴召强加入连锁加盟行业工作后，边工作，边学习。因为不满足于现状，要在北京闯一闯，2015年进入北京全时便利店成为资产经理，主要负责续约谈判、政府事务工作等。裴召强介绍，在北京工作时，尤其是2014-2016年期间赶上

资本热潮，他便经常利用空余时间，去中关村创业大街，学习了解各种商业组织，听公开课，了解新项目，参加或受邀一些连锁品牌招商会和学习分享活动，而这些都成为了日后创业的丰厚储备。

2015年底，裴召强终于在蛰伏三年多之后，用前沿的理念和扎实的经验和朋友一起开始了第一次正式创业——唐山众包配送，一个同城即时配送平台。

“其实就和现在的美团外卖、饿了么类似的配送服务平台。”裴召强说，他在唐山众包配送做了近半年多的配送站长，作为管理人员，他当时负责团队的所有事务，包括配送人员招聘、配送时效考核、订单调度等等。

“我们是值班制，管理人员每周值一天班，和普通配送员一样要骑电动车出去送餐，我一天能送30多单，电瓶都需要两块。”裴召强说，管理人员也要亲自送餐，因为要了解送餐员的服务态度、顾客体验，与商家对接是否顺畅等，必须亲历亲为。

遗憾的是，经营时贪大求全缺乏规划，配送人员储备上无法满足客户订单需求，对宣传推广及后期的发展需要的资金准备不足，诸多因素导致最后放弃，但创业经验却是不可复制的财富，裴召强也因此成为2016年“美丽河北·最美创业者”评候选人，加入唐山众多优秀创业者行列。

3 二次创业：“开店帮”唐山一枝独秀

理想丰满，现实骨感。如果说这个失败的項目是创业的奠基石，那么独到敏锐的商业眼光则是裴召强走上二次创业道路的直接动力。

损失资金得经验，沉寂三个月总结失败经验，裴召强开始进行接下来的规划。因之前做过5年以上的连锁行业开店，涉及酒店、便利店品类，会选址、懂经营，同时因长期在北京参加一些学习活动，了解互联网O2O思维，一个非常大胆的想法让裴召强豁然开朗。他意识到当下唐山乃至全国缺少的一个商机，就是开店对接，发现本地没有一个开店对接的服务平台。

2017年初，裴召强创立唐山开店帮，一个旨在帮助想创业开店又什么都不懂的人的专业开店领域的咨询对接平台在唐山悄然开启。

于是，在很少的启动资金情况下，裴召强开始各种渠道招募兼职员工通过建群、走访、线上推广等方式节省资金，启动项目。

“看看目前市面上的商业情况，大到商场酒吧，小到街边铺小门市，超60%经营情况并不好，有的店面开业3天就对外转租了，这说明我们定位符合市场需求。”裴召强说，专业的人干专业的事，通过唐山开店帮的平台，可以为想开店的创业者，提供在店面选址，市场宣传上的专业指导，把北京先进的经营管理方法带回唐山；同时已与唐山本地的多家大型商场和底商街边店进行对接服务，让个人开店少走弯路；此外，还引进外地优秀的品牌进驻唐山，为唐山的实体店繁荣发展百花齐放尽一份力。

就这样，从2017年3月至10月，裴召强用了半年多的时间，将“唐山开店帮”发展成为了拥有5名核心顾问，30多名兼职人员的开店对接服务团队，并且唐山开店帮的“个人微信号”关注数已破万，累计完成开店项目将近20个。同时，在新的办公地点，宝升昌创客空间提供会议场地，和财务律师方面支持，举行多次线下公开课活动，和行业交流，小范围内形成影响力。随后，2018年2月1日首次承办并策划唐山商业圈年会，到场嘉宾70多人，在唐山商业领域掀起高潮。

裴召强坦言，目前唐山开店帮对接最多的还是酒店宾馆类客户，从最早的酒店客户，发展到烘焙、便利店、生鲜店多品类客户，与其之前的经验有关，但他对未来非常有信心，他相信一定会有越来越多的行业合作。

如今守得云开见月明。在清华大学高级研修班学习的裴召强，结识新的投资人进行融资，目前来自北京投资方的50万天使投资已经到账，后续工作将持续开展。同时公司立足唐山，计划在石家庄成立总部，开拓省会市场，真正做到区域市场覆盖，帮助更多开店人。

“开店只是我们刚开始的方向，未来会做成唐山当地最好的开店交流平台，一个线上和线下同时进行的平台，并且必将会在唐山商业复兴史上留下灿烂的一笔。”裴召强表示，他将努力把“开店帮”项目落地到其他城市，成为创业指导和交流新的引领。

■组织机构

主办单位：
共青团唐山市委
河北日报报业集团唐山分社

协办单位：
燕赵都市报冀东版
唐山市青年商会