

万巧茂：从学徒到执行董事的成功逆袭

□半岛全媒体记者 文鸿飞

1998年的正月十五，16岁的万巧茂跟着他的大哥来到淄博，成了一名眼镜店的学徒工。时光荏苒，19年之后，他成了万视光学集团的执行董事，青岛眼镜批发城的总经理，青岛市江西商会的常务副会长。目前，万视光学在全国有35家店面，在青岛有9家，在国外有2家。19年间，从学徒到执行董事的成功逆袭，从赤贫到巨额财富的拥有，他靠的是什么呢？他又是怎么实现的？本期商界名人将为您一一揭晓。

做学徒手被冻肿 不断学习咬牙坚持

吃得苦中苦方为人上人。万巧茂之所以能完成从穷小子到万视光学集团执行董事华丽的蜕变，首要的一点就是不怕吃苦。

据万巧茂介绍，他出生于1983年，是江西省鹰潭市余江县人，他的家乡是个眼镜之乡。他的家族从他爷爷辈开始就吃眼镜行业这碗饭，之后是他父亲和他大哥。“爷爷在一个国营眼镜厂上班，父亲和大哥都是挑着担子闯天下的，收入微薄。”万巧茂说，“我在家里排行老三，我上面有两个哥哥，小时候都吃不饱肚子。”家境的窘迫，加上爷爷、父亲和哥哥的“传帮带”，1998年的正月十五，初中毕业的万巧茂跟着他的大哥，来到了淄博，开始了在眼镜店做学徒的生涯。

那是一段非常艰苦也让他终生难忘、一生受益的日子。“本以为出来做生意会很风光，没想到条件那么简陋。”他说，“店面很小，只有10平方米，白天在店里当学徒。晚上打个地铺就是宿舍，一共带了两床棉被，一床盖着，一床铺着，衣服脱下来就是枕头。关键是冷，气温最低的时候有零下16摄氏度。手都冻肿了，吃饭时筷子都拿不住。他一直坚持学习，学习手工磨件，学习验光……”艰苦的生活条件，单调的工作内容，16岁不安分的年纪，现实与想象的巨大差距，也曾让万巧茂尝试过其他行业。

他曾经开两元超市、摆地摊卖皮具等尝尽各种酸甜苦辣，万巧茂觉得就是眼镜能做长久，再次回归的他，比以前学得更努力了。

商界名人

万巧茂

万视光学集团执行董事、青岛眼镜批发城总经理



靠真诚和勤奋 赢得人生第一桶金

2002年，万巧茂结束学徒生涯，开始自立门户。“还是在临淄，我投资了2万元开了个眼镜店。很原始的那种，2000元装修，一年房租8000元。”他回忆说，“一条街上有上千家商户，人家都是早上九点开门晚上七点关门，但我一直坚持早上七点开门晚上九点关门。”万巧茂说，“为什么呢？因为我摸到了一个规律，很多头一天晚上喝醉了的人，第二天一早都会赶在上班前来配眼镜。就这样，我积攒了不少客户。”

让万巧茂吸引更多客户的是他的精湛、扎实的手艺以及真诚服务的态度。别人调不好的，戴着看东西不清楚的、头晕的，到了万巧茂的手里简单地一调就什么都好了。“很多人很感激地说从来没戴过这么舒服的眼镜。本来调眼镜是不要钱的，结果很多人非要给钱。”万巧茂说，“也是因为调眼镜调得好，有个老大爷非要给钱，我说不行。然后他看到我们店里没有电视，上午调好了眼镜，下午两点，他就跟老伴给送来个大彩电。怎么说呢，你只要真心对待顾客，就会赢得顾客的尊敬和信任。”这个投资了两万元的小店，四年之后给万巧茂带来了20余万元的收益。“这算是

我人生中的第一桶金。”万巧茂说。

力排众议 批发城模式大获成功

第一次开店，因为资金等限制，万巧茂只开了很小的店。但自尊心极强的他当时就立志，将来一定要开个大的，一定要在这个行业中有所作为，让同行看得起。2006年7月22日，他的愿望实现了。这一天，万巧茂在淄博占地600平方米，投资32万元的眼镜批发城正式开门纳客了。“从来没操作过这么大的项目，大卖场低价格的模式所有人都没见过，因此，所有人都不看好。”万巧茂告诉记者。但有胆略有远见的万巧茂最后力排众议，把店开起来了。“当时的模式是眼镜直通车，这种模式虽然在广州已经相对成熟，但在北方根本没有。所以，亲戚、朋友都不赞成也不看好。”他说，“实践证明，我的坚持是对的，非常成功。开业当天，人气爆棚到就跟包场了似的，之后的运营也很顺利。”

尝到甜头的万巧茂，2010年又把眼镜直通车的模式复制到了青岛。当然，在复制的同时，他进行了大胆的创新升级，就是现在火遍青岛的“眼镜批发城模式”。“自从2010年12月，位于台东一路的万视光学眼镜批发城开业后，就引来诸多同行的模仿。仿佛一夜之间的事，山

寨的‘眼镜批发城’遍布大街小巷。”万巧茂说。但是他们都只是模仿了皮毛，没有模仿到精髓。其实，纵观万视光学扎根青岛的这7年时间，万巧茂的很多做法在业内都是“独领风骚”的。“我们是第一个喊出‘全国眼镜集散地，一副眼镜也批发’口号的，是第一家提出与厂家直接合作，让厂家直接到店里站柜台，把卖场做成展销会形式的；是第一家成立质检部，自己给自己质检的……”万巧茂笑着说。

有胆略有眼光 未来把分店开遍东南亚

“眼镜批发城”模式大获成功后，万巧茂不仅迅速在青岛复制，也迅速在全国复制，在去年，有胆略有远见的万巧茂更是把万视眼镜批发城开到了缅甸。目前，我们在青岛有9家店，在全国有35家店，在国外有两家店。”他说，“昨天我又刚刚在李沧签了一家店，打算在5月1日开业。兰州也有两家店进入装修阶段。”万巧茂说，“未来五年，东南亚将是我们的工作重心，我们会在东南亚国家开更多的分店。”万巧茂说。采访中，谈到眼镜市场的未来时，万巧茂表示，虽然现在眼镜行业竞争激烈，但是这个市场会持续繁荣火爆，消费者的观念会转变，眼镜会成为像珠宝首饰一样的装饰品，人们会在不同的场合佩戴不同的眼镜，穿不同的衣服佩戴不同的眼镜。

知识和人才成为竞争力的当下，助力万巧茂从一个初中毕业的学徒工蜕变为一个企业的执行董事的，是他拥有的学习力。靠着学习力，万巧茂在2013年就拿到了中国海洋大学EMBA学位。除了书本知识的学习，万巧茂还注重实践经验的汲取。“虽然我很忙，但只要有时间，眼镜行业的会议我都会去参加。”他说，“无论是在国内还是到国外出差，每到一个地方，我必定在第一时间去逛眼镜店，去看他们的招牌、陈列、服务等，为的是博采众家之长为我所用。”

和所有创业者一样，在创业前期，为了公司的发展，万巧茂一心扑在事业上，疏忽了家庭和亲人，成了家里的“稀缺品”。“那时，想当然地以为男人只要给妻子、儿女足够的钱，好的物质条件就行了。”他说，“我经常几个月不和孩子一起吃饭，不接送孩子，不陪孩子做作业、看电视、玩耍。”对家人充满愧疚的万巧茂，现在只要有时间就会陪家人。“只要能陪孩子一起吃饭，一起聊天，陪爱人去海边散个步都很幸福。”他说。

如果你关心家人的健康，注重产品质量，请您到雅利美工厂来！

买高档沙发 欧式家具 到雅利美工厂 省一大半钱

直接到工厂 无中间环节费用 少花一大半冤枉钱

工厂展厅内有几十种意大利牛皮沙发、高档欧式沙发、布艺沙发、欧式成套家具；高级欧式餐桌椅、餐边柜、酒柜、茶几、电视柜、书柜、玄关及进口橡木实木床。

本市三十余年厂家拥有几十万用户 产品出口美国欧洲

因工厂展厅装修，部分中档沙发2-3折

(节假日不休 早8:00-晚6:30) 春季大优惠 高端产品超低价销售

电话：66718627 18053221882

原标山路雅美沙发

雅利美工厂

希平海鲜菜馆

崂山党校

崂山党校站

银川东路

尔 圳

泰岭路

阳岭路

乘321、313、621、629路公交车在崂山党校站下车 希平饭店入口

地址：银川东路向东到头左转380米（崂山党校旁） 处向上即到