

在同仁县隆务镇康乐南路有一家公司,名叫“泽库噶派乐藏饰品开发有限公司”。正是隆冬时节,记者走进这家刚刚有了企业模样的公司,就被一对父子吸引了。父亲日果是公司的董事长,老二儿子仁青才让是公司总经理,这个“父子企业”还有两位成员,分别是日果的大儿子丹增和今年刚大学毕业的小儿子格日吉布。这父子四人是如何齐心协力,共同成长,一起把他们的“噶派乐”做大做强的呢?

走出麦秀山

——记“噶派乐”与背后的父子兵

文/记者 韩丽 图/记者 才让本



噶派乐的第一桶金 父亲闯事业,老大来助阵

得知“噶派乐”最初的情形,以及它的第一桶金,记者着实吃了一惊!也许你怎么也不会想到,一间单位分给职工的只有10平方米左右的牛粪房,为后来噶派乐的诞生挣得第一桶金。

今年52岁的日果,是泽库县麦秀镇人。曾经在麦秀镇粮油公司上班。2003年,他下岗了。他把单位分给他的一间牛粪房进行了简单的改造,把临街的一面打成大窗户,把它改造成一间小卖部,然后去西宁、临夏进了一些杂货开始出售,但是生意一直不温不火。期间,他尝试过卖蔬菜水果,然后发现这些新鲜蔬果因为存储时间有限、客户需求量不多,眼睁睁看着它们坏掉、烂掉;他尝试着卖过粮油,虽然能储存,但收益并不显著;后来他又进布匹和一些民族服饰出售,虽然有市场,但是在小小的麦秀镇只能保持稳定,谈不上更大的发展前景。

2006年,日果到州上,他详细了解了市场行情。当时,州上已经有卖布料的市场,他联想到在麦秀镇时,民族服饰都是经过“家庭制作、收、卖”这样的途径,市场需求远远大于供给,他就大胆地设想在州上开一个专门制作民族服饰的公司。于是他便着手实践,在人生地不熟的同仁站稳脚跟一开始并不容易,找场地、租房、进布料、雇人、请裁缝过来讲课等等,日果克服了多少困难,只有他心里最清楚,但是想想今后的美好愿望,他咬着牙挺过创业最难的初期阶段!

2010年7月,日果的老大儿子丹增从西北民院藏文学专业毕业回来。为了在同仁扎根基础,他毅然决然地加入到父亲创业的行列里。

多了个帮手的日果,让自己的事业逐步进入轨道,2012年,泽库噶派乐藏饰品开发有限公司正式创建!曾经为自己打工的日果,从采购员、搬卸工、推销员一步步走到今天,任公司的董事长。

从此,名不见经传的公司逐步扩大力量,走上规范规模化之路。

噶派乐走出麦秀山 站稳同仁点,走出黄南去

2012年,对于噶派乐是一个新的开始,对于日果的老二儿子仁青才让也是一个崭新的起点。因为,这一年本科毕业于青海师范大学的仁青才让也加入了父亲的事业中,由于他学的是计算机专业,之前大专毕业时他开过网吧,有开店的经验,担任公司总经理一职的仁青才让更是大胆地迈出了一步——在西宁开分店!

日果走出麦秀山来到同仁地区创业,并在大儿子丹增的助力下,在同仁打下基础,二儿子仁青才让带着自家公司的产品走出黄南。自此,在公司日果重点把质量和管管理关,仁青才让着重把经营和销售关。

第二年年年初,过完春节后,日果和仁青才让奔走在省各个州县的各个店铺里。如果没有市场,不能盲目地扩大规模。父子俩明白,没有任何背景的公司只能靠诚信和产品品质说话,于是他俩挨个店铺去说,给这些店铺留一些产品,用欠账的方式让这些店铺零风险试卖,如果没有卖出去,他们第二年去取回。这种方式,让大部分店铺愿意一试,但仍然也有一些店铺嫌产品占空间,连试卖都不愿意。父子俩坚信,自己的产品无论是技术还是质量绝对没问题!很快得到了客户的认可和验证,那些试卖的店铺开始有了回头客,这让父子俩看到了美好的曙光!

让产品自己去说话,父子俩从产品的第一步做起——从外地引进布料。他俩踏上深圳、成都、山东等地,然后根据客户反馈,反复比对,再选定,这让产品有了说服力,也让他们有了固定的客户群。

现在,省内的海北刚察,海南兴海,海西天峻、都兰,以及甘肃、西藏、四川等地都有噶派乐的帐篷,公司销量最大的也是帐篷。

2015年8月,在同仁县换过四处厂房的噶派乐终于有了自己的厂房和办公地址。同年,创建同仁县分公司,2016年公司商标在国家工商行政管理总局商标局审核通过并正式成为“噶派乐”商标,公司运营设立在同仁县隆务镇磨河滩,公司面积近3000多平方米,年销售额达到500多万。公司有50多个员工,多数员工为泽库县麦秀镇人,其中20多名员工来自贫困家庭。

噶派乐的美好明天 不断拓市场,走向更远方

没有范本的藏族服饰制作,基本靠自己摸索。为了让产品更受欢迎,噶派乐请裁缝过来讲课,跟老一辈有经验的人实地讨教和学习,尤其是帐篷制作,很多都要自己去打问、钻研、学习和研究,凭着这股钻劲儿,让噶派乐的产品不仅浓郁着民族特色,也很有独特的个性。随着社会的进步,人们需求的多样性,噶派乐也研制出多样的产品,以满足各个群体的需求。

2016年7月,日果的老三儿子格日吉布从北京现代音乐学院毕业回来。和两位哥哥一样,这位刚刚22岁的年轻小伙虽然学习和父亲的事业毫不相关的专业,但是外地求学的经历也开阔了他的视野,他也在大胆地考虑另一条销售途径——网购,三年前他试着开过网店,把自家的产品、银饰腰带放到店里,但由于藏区不够发达,当时同仁地区的快递业也才起步,加上人们的理念还没有转变,网店的生意并不景气。

现在,格日吉布毕业回来,开始真正接触自家的产品,可以有更多的时间和精力投入到产品、网络需求和市场方面的拓展上,虽然这才是初步打算,但总归是有方向了。在父亲和两位哥哥的影响下,格日吉布也想打开另一条通道,让噶派乐走得更稳更远!

谈到噶派乐的明天,父子几人很清楚存在的问题,由于资金所限,从泽库招来的员工住宿问题暂时没能解决;有了厂房和办公室,但暖气还没通;民族服饰设计和制作缺乏专门的人才,相关的培训和学习机会又比较少;靠回头客和完全靠自己推销,市场还有待进一步打开等等,如今,父子四人一条心,逐步解决面临的每一个问题。今后,在新的一年里,走出麦秀山的噶派乐计划将公司主址搬回泽库县,要结合当前的精准扶贫政策,在当地吸纳更多贫困家庭,让大家共同走向致富奔小康的幸福大道。

公司员工多洛今年42岁,也来自泽库县麦秀镇,家里四口人,由于人均草场面积很小,家里牛羊也不多,两个儿子上中专,让俩口子有些吃力。自从他和妻子被招到噶派乐做裁缝,夫妻俩一个月6000元的收入,极大地缓解了家里的困境。现在公司越做越大,两口子商量,以后俩孩子毕业了如果找不到合适的工作,也到噶派乐,一家四口一起做裁缝……

噶派乐,一个致力于藏饰品开发的公司,父子四人带着同一个梦想,发扬各自的优点,父亲走出麦秀镇,老大儿子站稳同仁县,老二走出黄南州,现在等老三羽翼丰满,走向更远的远方!