

出彩周口人

李伟清：生活锦上可添“花”

□晚报记者 张洪涛 文/图

1 数百种“花卉”争奇斗艳

当日上午，记者一行来到坐落在广州市白云区新基工业园的圣杰集团后，看到大门口挂着写有“欢迎家乡‘出彩周口人’”采访组”字样的红色条幅，这让远道而来的我们感到很亲切，同时也感受到了李伟清对家乡的感情。“这是我老家周口来的采访组……”向身边人作介绍时，李伟清把“老家周口”这4个字说得十分响亮。

随后，在李伟清引领下，记者一行到圣杰集团的展厅参观，雍容华贵的牡丹、出淤泥而不染的莲花、亭亭玉立的水仙等在绿树的掩映下显得格外显眼，记者走上前，用手抚摸这些娇艳欲滴的花时，却发现它们并不是真花，而是仿真花。除了各种“花卉”，这里还摆放着榕树、椰子树、樱花树等数十种仿真树。

“这里展示的数百种仿真植物，只是我们企业生产的众多仿真植物中的一小部分。”李伟清介绍，圣杰集团是国内最大的仿真植物企业，产品不但热销国内，而且还卖到了国外。

李伟清说，圣杰集团生产经营各种仿真植物已十多年，拥有专业的研发、设计、生产和销售团队，研发的仿真大树系列、仿真花系列、仿真绿植系列、仿真通信塔系列产品畅销海内外。与此同时，圣杰集团还成功完成了上海世博会俄罗斯馆、南太平洋馆，广州火车站南站，武汉天河机场，贵阳机场等场所的仿真植物生产设计工作。

2 “不安分”的中专生

作为国内仿真植物领域的领军人物，李伟清的创业轨迹是什么样的？采访时，记者做了详细了解。

李伟清是太康县朱口镇焦庄村人。1995 年，从平顶

山一所中专院校毕业后，原本可以回到家乡过安稳生活的李伟清有着一个“不安分”的想法，他要离开父辈赖以生存的黄土地，和几个同学一起到南方打工。

“当时，大学生还很少，我虽然只是一名中专生，但找份工作还是相对容易的。我和几个同学到广州市后，进入一家生产电子玩具的工厂打工。但一进工厂，我就傻眼了，劳动强度大、生活环境不好，这些和我当初预想的

不一样……”李伟清说，面对高强度的工作和微薄的收入，他又开始“不安分”了，他鼓动 5 名与他关系不错的工友一起离开玩具厂，准备寻找待遇更好的企业工作。

3 放弃打工生涯

离开玩具厂后，李伟清发现想要找到自己满意的工作很难，他开始怀疑离开玩具厂的决定是不是正确。无奈之下，李伟清和 5 名工友想重新回到玩具厂工作。“既然你们认为我的工厂不好，你们就不要再回来了！”玩具厂负责人

的答复，让李伟清死了心，他不得不继续择业。

后来，经人介绍，李伟清和 5 名工友顺利应聘到广东东莞一家合资企业。李伟清的 5 名工友进入该企业的装备车间工作。由于企业负责人认为李伟清身材瘦小，干不了重活儿，便让他进“开模部”工作，负责制作各种工艺玩具的模具。

在这家企业，凭借勤奋好学的精神，李伟清学会了开模技术，成了一名技术型工人。“我不能就这样一直打工，我要创业！”当时，看到身边很多人自主创业，成了小老板，李伟清的心又开始“不安分”了。

几年后，李伟清放弃打工生涯，和几个朋友一起踏上了创业之路，开办了属于自己的工厂。

4 要做成功的创业者

“别人可以创业，我也可以！”李伟清和朋友合伙开办了一家玻璃钢工艺品厂。为此，李伟清的父母还借了 8000 元钱，给他当本钱。但好景不长，玻璃钢工艺品厂仅维持了 3 年，就倒闭了。

“这下可怎么办？当初和我一起办厂的两个朋友跑了，还有 6 个工人等着我发工资……”面对这种情况，李伟清勇敢承担起应负的责任。为偿还工人工资，李伟清在广州市卖过河粉、馒头。一次，李伟清骑着自行车去卖馒头，半路遇上下雨，路不好走，他从自行车上摔了下来，馒头洒落一地。倾盆大雨中，李伟清坐在地上大哭起来，但哭过之后，他暗暗下定决心——一定要成功，一定要走出困境。

2003 年，李伟清到广州市找项目，在一个批发市场，看到几个妇女在路边叫卖藤条制品，生意很好，心想“如果租个摊位让这些人给我供货，肯定比她们流动叫卖生意更好”。当李伟清真正要按照自己的想法去实施的时候，却遇到了阻力，因为这个批发市场已没有摊位出租，即使有，他也负担不起租金。正当一筹莫展时，李伟清发现了批发市场的洗手间，他想租下洗手间的外墙。在批发市场管理处工作人员眼中，这个地方根本不可能当摊位，但最后工作人员被李伟清的精神打动，将洗手间外墙租给了他。

李伟清的摊位开业后，生意很好，不到 1 年的时间，他就从摊位老板变成了门店老板。更重要的是，李伟清还开起了工厂，产品由最初的藤条制品向塑料花等产品延伸。随后的几年里，李伟清把业务向全国铺开，在各地建了分公司。

5 具有互联网思维的老板

如今，李伟清已是一名成功商人，他把仿真植物卖到了世界各地，他的企业正逐步做大做强。李伟清说，这与他的互联网思维有很大关系。

第一次接触互联网时，李伟清就被深深吸引了。李伟清介绍，当时，他去深圳一家公司参观，发现那家公司的业务员没有一个在外面拉业务，全坐在电脑前，点点鼠标、接电话，一年就能创造过亿的营业额。回到企业后，他决定组建自己的互联网营销团队。

随后，李伟清的企业开始和国内一些知名网站合作做互联网推广，并在一些网站进行了广告投放。为了吸引更多的国外客户，李伟清还向国外一些网站投放了本土化的搜索引擎广告。

互联网业务带来的巨大经济效益，让李伟清尝到了甜头。接下来，他又做了一个大胆决定——依靠互联网平台做跨界整合，做平台服务商。“我渐渐发现，如果单纯做仿真植物，我们的企业永远不可能做到很大规模，要想获得规模发展就要整合各种资源，做平台服务商。我们企业的优势在于拥有大量客户资源，需要仿真植物的这些客户，还需要花瓶、地毯、假山、假人等”。从 2012 年起，李伟清以仿真植物为基础，先后又开办了钢结构公司、光电公司、酒店用品公司等多家公司。

“我最终的想法是打造一个服务平台，用我们成功的商业模式和电商经验帮助更多的中小企业转型。”李伟清表示。

6 最爱家乡那广袤的田野

谈起对家乡的感情，李伟清说，他虽然在南方生活十多年了，但家乡的一切都深深印在他的脑海里，他最爱家乡一望无际的田野。为让家乡更多的孩子享受到优质的教育资源，他曾拿出 10 万元帮助家乡小学发展。另外，他还打算对家乡一些家庭贫困的学生进行资助。

2014 年，李伟清曾应邀回到周口，给周口市区一所技校的学生讲解互联网方面的知识。当时，了解到一些学生将要毕业找工作，李伟清主动向大家分享了自己的创业故事，用他的亲身经历教导家乡学子，创业不要怕吃苦，不要怕失败。



李伟清(右三)与“出彩周口人”采访组合影



李伟清在“出彩周口人”彩旗上签字