



■冯永业。 佛山市新闻传媒中心记者/游耀东 摄

# 17岁买下首套房 7年开3家寿司店

——狮山95后青年冯永业讲述创业故事

爱“折腾”的他，15岁创业，17岁买下人生第一套房；  
很“固执”的他，在事业顶峰时转行餐饮业，七年开了三家连锁店。  
他就是来自肇庆、在狮山长大的连锁寿司店创始人冯永业。

## 从小创业

说起冯永业的创业史，要从他的初中时代讲起。那时才上初一的他，对滑板产生了兴趣，越玩越起劲。于是，他带动更多人一起玩，做起了小小的滑板生意。

“那时候每个月有一点点钱赚，反正学费、生活费是不用愁的。”滑板生意成为冯永业“创业梦”的一个开端。很快，他又开始“折腾”起来，喜欢上当时很潮的“死飞单车”，想着改行卖单车。

当时的冯永业体现了他的经济头脑：寻找匹配人群，做到与众不同。他的卖，不是卖成品，而是购买各种零件组装成独一无二的款式，这更受欢迎。

“其实，一开始我并不会组装，就总是往附近的单车店跑，免费帮忙，一边做苦力一边学。老板当时也没多想，就觉得是个孩子，搞不出什么名堂，说不准哪天觉得厌烦就走了。”冯永业说，自己学了两三个月后，就掌握了组装、维修技术，不同于卖滑板时把家当“仓库”，这次租了个10多平方米的楼梯间作为工作室，打算长久做下去。

## 16岁卖单车赚第一桶金

中专读了一年后，冯永业索性辍学，专心做卖单车的事业。“死飞单车”的潮流让他十几岁就尝到创业的魅力，订单越来越多。那时他经常忙到凌晨一两点，有时一个月能赚好几万元，当时的他，才16岁。

也就是在这个时期，他赚到了第一桶金，买下了人生第一套房子。

就在冯永业以为可以这样一直做下去时，2016年共享单

车的出现，让他感觉到了行业的危机。于是，他深思熟虑后，果断选择放弃。

冯永业坦言，首次创业就得以成功，也许得益于家人和成长环境的影响。父母也是在市场做小生意。他从小就在市场生活，耳濡目染学会了做生意的一些门道，锻炼到发现市场的眼光。比如什么时候卖什么货物，怎样抓住目标客户群，学会应对复杂多变的市场环境。



■冯永业早年创业的单车店。(受访者供图)

## 转行餐饮

一次偶然的机会，冯永业得知堂兄冯职业做寿司，并且做了很多年。冯永业的一句“要不咱们做个品牌试试”，冯职业立马爽快答应。冯永业把所有积蓄投进去，两人合伙干起来，于2017年开了第一家寿司店。

就如2010年4月，雷军和几个伙伴一起喝了碗小米粥，便定下了公司的名字一样，冯永业的店名也很随意：寿司店

## 7年开3家寿司店

开业在夏季，门口刚好有棵树，就叫“夏树”。其实心里也是希望生意能够像门口的树一样永远长青。

冯永业回忆，第一次创业时，自己接单自己干，成本低，干多赚多。第二次创业要团体合作，以为只是简单的人数叠加，有活儿来干就是了，结果却不一样，开始几个月亏损严重。

“以前打工，好歹有一份稳定的收入，现在创业不单没有收入还赔钱。”冯职业心里虽然这样嘀咕，但每每遇到困难，他就一件一件地做寿司，从中找回自己的初心与信心。“我是真喜欢做寿司，就当是艺术品一样做好每一件，希望让更多的人品尝与欣赏，但没人来吃没得做，手就痒。”

冯永业没有放弃，他觉得自己的寿司出品有保证、地理位置也可以的情况下，肯定是其他环节出了问题。“我们的店位于狮山中心城区的俊景花园，当初选择这里看中的就是环境、人流和地理位置都不错。”又经过几个月的市场调研学习，冯永业从管理制度与服务、食材选购、制作流程、出品包装等方面着手改革。如用来制作寿司的米饭，选

择优质的东北大米，且保证煲制时达到一定的温度，这样才能确保口感与香糯。

就这样靠着优质的服务、严格的标准、菜品的不断创新、实惠的价格，以及流程、制作标准化，寿司店渐渐有了起色，而且不到两年成为小有名气的“网红店”，吸引广州、三水等地食客慕名而来。紧接着就是店铺扩张，大沥、桂城分店的开办，更重要的是带动了一批年轻人跟他一起干，不少人还在此收获了爱情和家庭。

“第二次创业能够成功，除了我们自己的坚持和努力外，其实更多得益于狮山这座城市带来的发展红利。”冯永业表示，虽然他不是本地人，但从小在狮山长大，见证了这座城市的发展和进步，不仅对狮山有着深厚的感情，也更加有信心。

“多得周边街坊的支持，才有我们的今天。”冯永业表示，怀着这份感恩之心，疫情期间多次捐资捐物，平时也经常参与公益活动，酷暑季节免费为环卫工人、周边群众提供茶水、凉茶，以此回馈社会，更重要的是，店里免费收学徒，目前已经培养出10多位年轻人自己创业。



■冯永业的寿司店吸引众多食客慕名而来。



(受访者供图)

文/佛山市新闻传媒中心记者 李福云



### “文明健康 有你有我”公益广告

# 遵守秩序

自觉遵守 快乐随行



佛山市精神文明建设委员会办公室  
佛山市创建全国文明城市工作办公室