



在山东,他本是写字楼里衣着得体、拿着稳定薪水的白领,过着按部就班的生活。而千里之外的西藏拉萨,兄弟口中描绘的特产市场广阔前景,像一把熊熊烈火点燃了他内心的闯荡激情。他就是马永法,一个不安于现状的追梦者。毅然辞去工作后奔赴拉萨,高反、资金难题接踵而至,但他没有丝毫退缩。借钱、找店面、招揽顾客,历经波折后,一家西藏特产超市终于在拉萨市朵森格路北段艰难开业。从无人问津到顾客络绎不绝,从夫妻俩的小店到兄弟齐心合开分店,他在高原上逐梦前行,演绎着精彩人生。

文/记者 梁兰 图/记者 余书冉



马永法在特产超市整理货物。

从白领到特产超市老板 扎根拉萨的山东人演绎创业人生



马永法为顾客介绍特色产品。



筹资创业 开启新篇章

在拉萨繁华的布达拉宫广场东门附近,有一家连心西藏特产仓储超市,这是老板马永法和兄弟几人合开的特产超市。超市共有两层,近700平方米,货架上摆放着各式各样的西藏特产,青稞制品、藏香、牦牛肉干、藏红花、文创产品、奶制品、唐卡等,吸引着往来游客进店购买。

走进店内,马永法正热情地向一位游客介绍着店内的特产:“这些都是西藏本地特产,无论是自己食用或是送礼,都相当不错。”您尝尝,这些产品的配料表都非常‘干净’,家里的孩子也可以吃。”马永法一边说着,一边拆开一袋奶制品,让顾客品尝后再购买。

2022年以前,马永法在山东的一家企业上班,每天过着按部就班的生活,他怎么也想不到几年后会在拉萨做着自己喜欢的事业。

然而,改变马永法人生轨迹的是兄弟们的一通电话。电话中,兄弟们描述着拉萨特产市场的广阔前景,让马永法心动不已。他没有丝毫犹豫,果断辞去了稳定的工作后,背上行囊奔赴西藏。

初到拉萨,因高海拔原因,马永法身体出现不适,并且在陌生的环境打拼,需要面对重重困难。可他信心满满,没有丝毫退缩。创业,资金成了要面对的第一道难关,租赁店面、装修、进货、水电,每一项都需要资金,这也让马永法和妻子焦头烂额。夫妻俩拿出了手头所有积蓄,还四处向亲朋好友借钱,终于凑齐了启动资金。接下来,夫妻俩又为了找到合适的店面,每天骑着电动车在大街上转悠,价格合适的位置太偏僻,地段好的租金又很高,经过近半个月的筛选,最终,马永法和妻子在朵森格路北段租下了一间店面,夫妻俩的第一家特产超市就此开业。

诚信经营 赢得市场认可

开业初期,店面客流量稀少,马永法急得焦头烂额。“在创业过程中,只要认准的事,脚踏实地地坚持走下去就会成功,机会永远属于有准备的人。”生意上的接连受挫,令马永法一度陷入了迷茫。但他没有想过放弃,一直在坚持、努力着。

为了打开销路,马永法想了很多办法,通过发朋友圈、传单,搞促销活动,提供优质产品,标示实惠价格,想方设法吸引客户进店体验。一次偶然的机会,他听说美团等线上平台能为商家带来更多客源,他便上网查找相关材料,摸索着

将店内特产上线美团。他精心拍摄产品图片,详细编写产品介绍,推出了线上专属优惠活动。

马永法的超市不仅注重产品的品质,更注重消费者的购物体验。从选材到进货,从生产到销售,每一个环节都亲力亲为。他坚信,只有用心去经营,才能赢得消费者的心。为了让顾客放心购买,马永法郑重承诺“假一赔十”、“买贵可退”、“军人优先”等服务,用诚信为超市保驾护航。这一举措不仅彰显了马永法的诚信经营理念,更有效提升了消费者的满意度。

经过几年的精心运营,超市慢慢积累了一些老客户。马永法意识到店铺要想长远发展,必须融入当地文

化,吸纳本地人才同样至关重要。于是,他开始招聘藏族员工,员工不仅精通藏汉双语,对各类西藏特产的文化内涵更是了如指掌。马永法还会定期对员工进行培训,让店员对店内产品的理解更深入,在向顾客介绍时,能从产品的历史渊源、制作工艺,讲到背后的文化故事,最大限度地激发顾客的购买热情。

同时,在产品的价格稳定与供应保障方面,他始终坚守公平竞争、明码标价的原则,坚决杜绝价格欺诈行为,确保促销活动真实惠民。最终,在马永法和员工们的共同努力下,仓储特产超市的口碑越来越好,线上线下订单纷至沓来。

合开分店 打造“藏东来”品牌

如今,走进特产超市,顾客络绎不绝,热闹非凡,其中不少是老顾客介绍来的。他们纷纷表示,仓储超市的商品品质不错,品种繁多,价格亲民。马永法感慨道:“多年的经营让我深刻认识到,诚信是企业的立足之本。这不仅意味着为消费者提供优质商品,更在于与供应商、厂家等建立起诚信的合作关系,共同打造优质的产品与服务,让消费者能够安心选购,无后顾之忧。”

生意兴隆后,马永法和兄弟们决定趁热打铁,合开了位于布达拉宫广场东门附近的特产超市分店。新店规模更大,

装修风格虽简单,却显大气,产品种类也更加丰富。“朵森格路的那家特产超市由我妻子负责打理,我和三个兄弟负责这家新店的经营。”马永法向记者介绍。

“如今,市场竞争越来越激烈,单一、老套的经营模式很难在社会上立足。唯有不断学习、不断创新才能跟上时代步伐。休息时间,我会通过网络学习先进经营理念,也会到区外考察学习别人的成功经验。”马永法说。

马永法坦言,在拉萨经商的几年时间里,他深切感受到了良好的营商环境,以及党和政府对创业者的帮扶政策,使他和家人在这座温暖的城市打拼信心百倍。再加上“冬游西藏”优惠政策的推出,吸引了不少游客进藏游玩,店内的顾客也随之增多。

对于未来的打算,马永法说:“等两家特产超市初具规模时,将融入资金,对店面进行升级,争取做大做强。还将打造自己的‘藏东来’品牌,目前该商标已完成注册。”

“我和妻子两边的家庭氛围都很好,当时创业的时候,他们就给予了很多精神和物质上的支持,我们才有了今天的小收获。平时,我们会经常聚在一起,畅聊生活、分享创业经验。”马永法说,对他而言,干自己喜欢的事业,家庭幸福,兄弟姐妹团结,就是最大的幸福。

如今,两家特产商店在拉萨稳稳扎根,成为众多游客探寻西藏特色的热门打卡点,马永法也在这片高原上实现了自己的创业梦想,书写着属于自己的精彩篇章。