

食草堂：牛皮生意的美学 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/177/2021\\_2022\\_\\_E9\\_A3\\_9F\\_E8\\_8D\\_89\\_E5\\_A0\\_82\\_EF\\_c71\\_177903.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/177/2021_2022__E9_A3_9F_E8_8D_89_E5_A0_82_EF_c71_177903.htm) 并不关注商业模式的牛合印，能把“食草堂”从一家开到几十家，源于他回归了商业的本质，那就是尊重人最根本的需求。原以为食草堂总部会在石家庄市中心，没想到却安静地矗立在郊外的西山花园中，他说他们是“站在时尚前沿，住在市区边缘”；原以为食草堂总部是一个漂亮的办公楼，没想到却是一栋三层的白色别墅，他说这样“有家的感觉”；原以为他是一个眼光锐利、西服革履的商人，没想到他是一位穿着随意、特立独行的艺术家，他说他“追求自由散漫”。这个“他”就是食草堂创始人牛合印，一个年近不惑的河北人，一个总看着你眼睛微笑的男人，“每个画画的人都有自己画室的宅号，我姓牛，朋友总开玩笑说老牛该吃草了，于是我就起名为‘食草堂’了。” 一张牛皮：掀开梦想的面纱 来源

：www.examda.com 牛合印的教育背景可以说和商业一点都不挨边。他当过兵，从军医大学毕业后在白求恩和平医院做了7年医生，钟爱艺术的他凭借在全军画展上的两个一等奖进入了军艺美术系大专班，由此进入了朝思暮想的艺术殿堂。但追求自由的他并不喜欢学院派的风格，“在北京的三年时间，我大街小巷到处转，逛展览馆，逛特色店面，逛圆明园画家村”，他的自然纯朴的艺术风格逐渐形成。毕业后，牛合印到了河北电视台，从摄影记者开始做起，一直做到制片人。学艺术的人总喜欢设计一些东西，喜爱动手实践的牛合印更是这样，1995年的一个下午，一次偶然的邂逅，让他的生

命从此和牛皮再也分不开了。那天下午，牛合印在石家庄街头看见一个老头正在将一张牛皮切割成腰带。“那张牛皮质地非常好，但他的腰带做工太粗糙了，我觉得浪费，就用30元钱买了一块牛皮。”随后牛合印到街上找到一位鞋匠，他设计，鞋匠制作，花了一上午的时间做成了一个采访包。第二天，激动万分的牛合印背着包去上班，台里的同事看了纷纷打听包的品牌和价位，“我当时的自豪之情油然而生。”受到表扬激励的牛合印又找那个老头儿买牛皮，继续做各式各样的皮具，后来又转到皮革厂买皮子。那时，牛合印的月薪只有800元，但他每个月拿出400元买牛皮进行手工制作，他已经完全沉醉在牛皮的世界了。一开始他在电视台的宿舍里做，经常做到夜里一两点钟，干扰了家人和邻居的休息，于是他搬到地下室去做，但这也不让人安宁，有人告到台领导那儿去。最后，这个固执的“老牛”一人搬到农村去租了个平房，继续着注入他全部感情的爱好。在农村的那段生活让牛合印至今想起来还历历在目，“由于很多钱都用来买皮子了，我饿了就吃方便面，渴了就喝口自来水，双手经常磨破出血。但我没有感觉有多苦，我每天和一堆皮子住在那里，似乎只有到了那堆皮子中间心里才踏实。除了上班，我的生活就是设计新作品和完善制作方法。为了不让台里人知道我在做这些东西，我没有告诉任何人我在哪，如果当时死了，谁也找不到。”常言道：天下没有不透风的墙。牛合印做皮具的事情传了出去，渐渐有人找上门了购买。“我做皮具只是爱好，根本没想卖。而且我的作品都是一样一个，没有重复的。重复就是‘匠’，我要的是创造。但我的确很需要钱去继续做，没办法我还是卖出了那些像自己孩子的皮具。

” 缺乏商业意识的牛合印到这时还没看到商机，还是想继续着他的创作梦想，以至于卖的时候，他只能告诉对方那块皮子买的时候是多少钱，买主就在其价格上添点就行了。艺术实用=好生意来源：[www.examda.com](http://www.examda.com) 如果不是那天碰见了贵人，牛合印现在也许还是个电视制片人，还继续做着他所谓的业余爱好，也就不会有现在的食草堂。1997年的一天，牛合印偶然碰上原来在河北电视台里实习的小伙子，“他也是学画的，是一个很有商业意识的年轻人。”当他看到那一个个粗砺、质朴的手工皮具时，仿佛看到了稀世珍宝一样，当即要求牛合印把这些东西做成生意。牛合印对这种从未有过的想法犹豫不决，但在朋友的坚持和劝说下，1997年9月1号，牛合印以每月800元的价格在石家庄偏僻的槐北路租了个小店面，开始了自己的创业之路。这个店面就是牛合印在谈话中一再谈到的“老堂”，这个店承载着他当时的梦想与激情。“有人一走进食草堂就哭了，他们为这些风格另类的皮具感动，而有的女人领着孩子马上出去了，她们怕丑陋不堪的皮刻脸谱吓坏了孩子。”食草堂风格之独特可见一斑。1997年底“老堂”接到拆迁通知，1998年元旦那天，老牛在一片新年的欢乐气氛中从“老堂”搬出。这时，牛合印需要确定下一步的发展计划。他在一年的生意中已经有了一些模糊的商业意识，“那时我还不知道‘定位’这个词，只是想要做得和别人不一样。”他认为中国的纯艺术市场还没到来，而单纯的实用商品已不能满足人们对于美的需求，如果能把艺术和实用结合起来，就会有市场。“以前，我们的产品太过于追求艺术美感，皮包做得很沉，但后期的产品应更接近实用。比如现在食草堂的皮包既美观又轻便。”他在石家庄最

繁华的北国商城的附近租了一个店面，重新设计新“食草堂”的店面形象，使其风格与皮具的风格一致，“我所追求的就是和谐、自然，这样就是美。”1998年春，“食草堂”开进了石家庄最大的商场北国商城，销售额坐火箭似的直线上升，营业第一年的纯利达到70000元。但牛合印坚持食草堂的产品不打价格战，不降价，“说实话，当时也并不是什么明确的品牌意识，而是我认为我们的原料是真材实料，我们的设计是独创的，我们的东西价格必然要比别人的高。”

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)