

MBA人物：解码七匹狼董事长周少雄的财富基因MBA考试  
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/529/2021\\_2022\\_MBA\\_E4\\_BA](https://www.100test.com/kao_ti2020/529/2021_2022_MBA_E4_BA)

[\\_BA\\_E7\\_89\\_A9\\_EF\\_c70\\_529437.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/529/2021_2022_MBA_E4_BA_BA_E7_89_A9_EF_c70_529437.htm) 核心提示：“男人的温柔面，男人的自豪面，男人的英雄面，男人的孤独面，男人的领袖面……今天，你要秀哪一面？”在2007年推出的新电视广告中，“七匹狼”的品牌形象一改以往孤独冷峻的硬汉风格，变得热情、感性、温柔、平和了许多。周少雄今天你要秀哪一面企业的广告词，其实是他自己对于生活的理解 忙碌的一面 10月19日，北京东三环，楼群如树林般密集的CBD核心区域。由于周日的缘故，这里竟然只有三三两两的行人。但周少雄的周末似乎与北京秋日的景致无缘，从北大的“名家面对面”，到在理想国际大厦参与的品牌活动，这次北京的行程，周少雄秀的似乎是忙碌的一面。接近16点时，在一栋大楼30层的一套公寓式的房间内，身着条纹衬衫、深蓝西装的周少雄坐在椅子上，侃侃而谈。尽管头发里夹杂着些许的白发，43岁的周少雄看上去比实际年龄要小，中等身材，表情随和，说话时略带拘谨。“男人的温柔面，男人的自豪面，男人的英雄面，男人的孤独面，男人的领袖面……今天，你要秀哪一面？”在2007年推出的新电视广告中，“七匹狼”的品牌形象一改以往孤独冷峻的硬汉风格，变得热情、感性、温柔、平和了许多。这个广告，是七匹狼的企划部门在周少雄的授意下设计出来的，里面倾注了他的种种思考，“广告词不是我设计的，意思是我想的。”“要讲述的是品牌对男人的理解，对男人生活的理解；一个好男人，他应该怎样生活才好，对工作的执着，对家庭的爱，对异性的爱…

...为这样的男人，设计适合他穿的服饰。”周少雄说。熟悉他的人告诉记者，他是一个非常果敢的人，这种果敢，成就了七匹狼的18年。当然，就像一枚硬币的两面，在某种程度上，也为七匹狼的发展带来隐忧。英雄的一面周少雄的果敢，在七匹狼这个品牌创立的过程中，可窥一斑。在当时，曾做过几年外贸生意，刚有了100万积蓄的周少雄一心想创立一个自己的服装品牌。于是，7个年轻人坐在一起，琢磨起海外各种各样的品牌来。经过一番激烈的争论，最后选定了狼！“既然我们是七个人一起创业，就叫‘七匹狼’吧，按闽南风俗，‘七’代表‘众多’，是寓意生命、活力和胜利的吉祥数字，既象征着一个由奋斗者组成的团体，又体现了年轻人同心协力、矢志不移的创业精神。而‘狼’与闽南话中的‘人’是谐音，所以说非常巧合。”周少雄这样阐释。1990年，七匹狼夹克进入上海“华联”、“一百”等一线百货大楼，一炮打响，取得了不俗的销售成绩。很快，市场上就出现了不少仿冒者。在这场仿冒风潮背后，果敢的周少雄看到了机会，策划了一场迄今为止都还算是经典的营销案例：七匹狼大张旗鼓进行打假，将数家仿冒者告上法庭，一时间“真假狼之战”成了上海、北京、广州等地媒体的头版新闻，七匹狼因此声名大振！而这种果敢和冒进，也曾把七匹狼拖向泥潭。1990年以后，七匹狼的发展顺风顺水。到了1993年和1994年，七匹狼的规模和影响力已相当大，银行争着为其贷款。七匹狼也想借此实现跨越式发展，大量地进行固定资产投资，追风参与房地产开发。第二年，国家进行宏观经济调控，银根紧缩，当时七匹狼公司摊子铺得太大，出现严重的资金短缺危机。周少雄说，那几年，他整天都在为资金发

愁，七匹狼在那几年基本处于调整阶段，在苦苦地支撑着。那个时候，非常的艰难，整天面对的都是讨债的人，有的人甚至天天出现在周少雄的办公室，严重的时候，就是在周少雄的办公室吵架。之后，周少雄决定刹车，把过长的战线收紧，逐步由商场直营向专卖经营转型；同时凝聚人心合力打造无形资产品牌和商业信誉，由此逐渐渡过难关。这次挫折对年轻的周少雄来说可谓塞翁失马：他从此学会了以相对平静的心态、稳妥的方式来经营自己的企业、自己的人生。“银行是晴天打伞，雨天收伞！”危机给周少雄太深的感慨，因此，2004年上市之后七匹狼实业股份有限公司仍继续专注于服装领域。但经过几年发展，现如今有100多亿元资产的七匹狼集团在金融、证券、商业地产和酒业等多个领域进行投资，已然是一家投资公司。当业内人士质疑七匹狼会重蹈1994年的覆辙时，周少雄笑笑，说绝对不会。孤独的一面周少雄的果敢，在某种程度上，带给他的是一人独自踏上征程、不被理解和面对未来的孤独。1980年代初，福建的商业气氛已经较浓，很多人想开公司做生意。20出头的周少雄在参加完一个朋友的展商会后，不顾父母的反对，辞掉了新华书店的铁饭碗工作，准备做贸易。一次偶然的机会，周少雄听说，上海有面料可供来料加工，可以生产夹克衫、羽绒服。于是，凑了5万元现金，一个人踏上了去上海的列车。“到了上海，下了火车后，转了几趟公交车，才到了四平路，最后找了一个潮湿的地下室作为安身之所，那时，我每晚花1.5元在地下室住了半个月。”周少雄回忆道。在那个物品极端紧缺的年代，虽然上海当时有很多纺织品批发站，但货卖得很紧俏，布料不容易买到。满脸稚气的周少雄往批发部

门口一站，对方就冲他摆摆手，说，“没有了。”对方不相信这个年轻人有钱。一家、两家、三家……碰了一鼻子灰的周少雄非常无奈，他选了一家批发部，站在门口等批发部的人下班，然后请批发部的负责人到咖啡店去喝咖啡，给人家看汇票，证明他是有钱的。喝完咖啡后，周少雄还送给了对方一条自己从家乡带去的烟，就这样，他和这位负责人交上了朋友。他每天帮周凑两三包布料。半个月后周少雄才凑齐了所需的布料押运回福建。“汽车在漆黑的山道上爬行。突然，一声刺耳的刹车声，只感到身体一晃，我和驾驶员都闭上了眼睛，汽车戛然停在山崖旁，前轮悬空，下面就是万丈深渊……”说起十几年前那个与死神擦肩而过的夜晚，他至今心有余悸。那半个月的磨砺对周少雄来说，显然是记忆深刻的，独自一人，在一个陌生的城市里，做成了一点事情，回程的途中又颇为艰险，“这个难忘的夜晚让我悟出了还有比金钱更宝贵的东西，比如勇气。”而在2004年，福建七匹狼实业股份有限公司成为深市中小板第九只上市股票，这也是福建省第一家在深圳中小企业板块挂牌上市的公司。“我们从2000年开始改制，到今天成功上市，期间投入的成本已有上千万元。”周少雄说，很多当地人都笑他傻，不明白他“又不缺钱，为什么要上市”。独立上市的观点一开始还是在企业内部引发了一定的争论。经过两到三年的讨论，周少雄还是说服了自己的兄弟和伙伴，顺利地登上了中小板，周氏家族控制的财富达到了3.18亿。不断的挖掘狼的内涵，完善设计师的队伍，现在的七匹狼，有着70多人的国际化设计师团队，他的目标是成为中国的POLO，“我觉得碰到的关键问题就是文化的角度。现在企划没问题了，设计没问题了，

你怎么样把设计、企划的想法贯彻下去，让它不走样，不变样。”在他看来，这似乎是一个任重道远的问题，惟有时间、耐性才能解决。温情的一面 七匹狼创业18年，当初创业的七兄弟仍然紧密团结在一起。在若干“同苦易，共甘难”的中国民营商业案例背后，这似乎有点耐人寻味。“我们创业的7个人中，是以我们三兄弟为核心的，我们三兄弟都不贪财，比较节俭，到现在，我自己住的房子也不是装修得有模有样的房子，虽然中途有人因为看法的不同而离开过，但后来又回来了。”周少雄笑着对记者说。除了哥们义气，周少雄是一个家庭观很重的人，妻子与孩子在上海，他周末会尽量抽时间去上海。他是一个喜欢家庭气氛的人，喜欢吃妻子煮的菜，喜欢陪双胞胎儿子玩耍，在他看来，无论在外面有多少压力与竞争，一回到家就会放松下来。周少雄喜欢钓鱼。商务生活时常让他处于一种紧张的状态，但钓鱼能让他沉静下来。周少雄也喜欢下围棋，尤其在休闲时常常陪儿子下一两个回合，或与朋友交交手。“我喜欢安静，实质我内心里还是沉静的东西多些。但静上几天也会奈不住寂寞。两天没朋友聊天就不行。”

考试\*大编辑整理 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)