前几年吃的亏、走的弯路，现在都在回馈我

我是90后一枚，跌跌撞撞的创业有七八年了。我想说说我的连续创业经历，可能会代表了很多九零后。

在2008年我就不上学了，高中还没上完。那时候先想到处看看，之后就边打零工边旅游。

后来自己想创业做点事情，就选择了皮具护理。

当时我经常去一家皮具护理店去洗洗自己的鞋子，突然发现他给我洗的鞋子越来越不干净，服务态度特别不好，而价格越来越高。我有一个哥哥，他是从德国回来的，他就说这个在未来会很有市场，建议我也可以做。

然后我什么都没想，一时冲动就跑去加盟了，当时我才21岁不到。自己存的钱，甚至家里的钱拿出来投了， 和朋友合伙，一共投了29万，有13万都是加盟费。

做了大概半年时候，合伙人突然家庭出现了点问题，必须要退股。我把钱退给他，店铺濒临破产，连员工工资和房租都无法承受。我只好拿网贷去填补，从此过上了拆东墙补西墙的日子，一直到现在还是这样。

那时感觉自己就活不下去了，完全否定自己，我就觉得我就开始质疑自己了，我这个人是不是有问题，我是不是没有能力。身边没有一个人可以把你拉出来，只能靠自己，这个东西很可怕。

后来是我女朋友把我从灰色里拉了出来，我不知道自己该做些什么，我让家里接管了奄奄一息的店铺，我去学习了手工皮雕皮具，把所有的精力放在上面，逼迫自己走出阴霾。学习过程很快结束了，我以为凭借高端定制可以让我活得好一些，其实不然，由于自己还是没有真正的读懂创业两个字，所以也以失败告终。

现在回想起来，如果我早听蛋解创业，如果当年你们早出来5-7年，我可能走的路就不是这样的了。那时候没有借鉴，只能自己摸着石头过河，什么东西都靠自己，也没有团队，自己没有什么资源，也没有什么，只能通过自己就瞎摸索去往前走，所以走了很多弯路。

再后来，2017年我就去了我们当地的大学城，做了韩国料理的餐饮店。因为我有餐饮的经历，也有韩国料理资源，就跟我几个朋友做外卖。做了大概两年，收入还不错，每天两三个人忙时能卖到100-150单。

当时觉得已经很不错，准备租一个更大的店铺，铺都租好了，设备也买了，结果遇到整个国家开始查外卖的卫生状况，我们那一片全部给关了。

创业又失败了，好不容易赚到点钱又扔了进去。春节过后我迷茫了，可是我又没法选择打工，因为工资不足以还我的各种贷款。

如果让我再选择创业，我可能再也不会选择餐饮，因为餐饮的收入跟投入不成正比。想挣更多的钱，我需要投入更多的人力、财力、物品，才能够挣更多的钱。而且我做餐饮特别累，那时候4点多就得起，然后开始买菜，做到了晚上十一二点才能睡，一天只能睡3~5个小时。

考虑了几天，我还是选择了打工，去某个公司呆了几天，特别不开心，然后有个朋友创办了一个皮具护理的工作室，正好碰上了球鞋市场被炒的天翻地覆，我觉得这是一个机会，我就和朋友沟通了想法，一拍即合，我就重新踏上了皮具护理的这条路。现在在西宁开了这家蓝鲸洗鞋。

西宁这边消费水平不低，但很多生活服务类的项目特别欠缺，西宁还停留5~10年前，而且这边的服务质量也相对来说比较低下。像万达之类的商场的家政商场的这种保洁服务，他们甚至会高价花钱去雇佣北京或者天津的一些保洁团队过来去去做，而不是从当地去找，所以在这方面我觉得还是有市场。

目前我们还没做多久，团队也在慢慢成长。目前我们会员有大概2000多，每个月大概能做到5~10万。

最重要的是在这里我得到了我人生的又一次升华，我开始看书，学习，丰富自己，包括通过蛋解创业的节目也学到了很多，在这里，忽然才真正明白了什么是真正的生活，真正的创业。

到今年我才慢慢的理解，我前几年吃的一些亏，走那些弯路，到现在，如果说的比较庸俗一点，就是慢慢的以物质的形式开始反馈给我。