张红超，蜜雪冰城的创始人。他的创业历程可以说是充满了挑战和机遇。张红超出生于贫寒的农村家庭，初中毕业就开始打工补贴家用，一次在饭店做服务员时，听到顾客说养殖行业很赚钱，于是决定尝试自主创业，初次尝试养殖鹌鹑、兔子和种植山药都失败了。张红超的第一家茶饮店——寒流刨冰；据他弟弟张红甫的日记描述有这么个故事。张红超开店的时候没什么钱，“寒流刨冰”的启动资金还是奶奶压箱底的3000块钱。为了防盗，奶奶特地把张红超的内裤缝出一个口袋，把3000块钱装进再把口缝上。身负“巨额”的张宏超一路坐火车到了郑州，下车的第一件事就是存钱。存钱的时候，柜员还问他（张红超）的钱怎么是湿的。那个时候还不算热，他一路上过分紧张，出的汗把这些钱都浸透了。蜜雪冰城致力高质平价，正是基于这样的消费洞察和人文关怀，蜜雪冰城始终保留着对低价的坚持，以及逆“消费升级”而行的勇气。在各大品牌都抢占高端市场、走网红路线的时候，蜜雪冰城抢占了被大多数人忽略的低价市场的先机。