

Khi còn nhỏ, Philip Lo thích mua những món nữ trang rẻ tiền và hát là đồ cũ. Đến năm 38 tuổi, ông đã lên thú sưu tầm trẻ thơ của mình thành một doanh nghiệp lợi nhuận cao gồm một loạt các cửa hàng chuyên bán thiết bị văn phòng trong thị trường đồ cũ Hồng Kông.

Bằng suy nghĩ táo bạo, cung cách làm ăn mới và tài buôn bán giỏi, Lo đã khám phá được cả một thị trường trước đây bị bỏ quên và khai thác nó thắng lợi không ngờ.

Hoàn cảnh xuất thân của Lo rất khiêm tốn, cha anh là một nhân viên bán hàng. Học hết tiểu học, anh đã đi làm với đủ thứ công việc và do đó tạo được vốn kinh nghiệm buôn bán và hương lượng. Anh cũng từng tha hương sang Pháp làm bồi bàn. Ngoài 30 tuổi, trở về Hồng Kông làm cho các hãng may mặc. Công việc không khấm thá và anh quyết định đổi nghề lần nữa.

"Tôi may mắn gặp một tay buôn đồ cũ - anh kể - làm việc với ông ta 6 tháng và học được mọi điều ở ông ấy. Năm 1986, tôi quyết định làm ăn riêng".

Từ đó tới nay, hãng Super B của anh đã phát triển từ cơ sở chỉ có một mình anh thành một mạng lưới hợp đồng với 6 cửa hàng bán lẻ ở HK với lợi tức hàng năm khoảng 2 triệu đô-la HK (260.000 USD). Tuy là chủ, nhưng anh vẫn làm việc tay chân chung với nhân viên.

Khi công việc mở mang, hợp đồng được với nhiều cửa tiệm. Lo đã tự tay chọn người cộng tác, đó thường là những người làm việc với anh lâu nay ở các cửa hiệu và biết cách làm ăn.

Có lẽ cần phải hiểu thị trường đồ cũ ở HK để nhìn thấy thắng lợi của Lo. Theo cách nghĩ của người Tàu, đồ cũ là thứ nên tránh. Họ nghĩ rằng xài đồ cũ sẽ lãnh cả cái xui của người chủ trước. Về thể diện, họ e rằng người ta sẽ cho là mình nghèo quá, sắm đồ mới không nổi. Việc buôn bán đồ cũ, cho đến gần đây, vẫn khiến người ta nghĩ tới những căn phòng bán thiu của tiệm cầm đồ, hay những mẫu rao vặt trên báo.

Lo đã làm thay đổi tất cả. Khởi đầu, các cửa hàng của anh nhận bảo hành 3 tháng cho mọi mặt hàng cơ khí và điện, anh đã hợp đồng với hai công ty sửa chữa để lo việc này. Các công ty này cũng là người giới thiệu các mối cần bán bớt máy văn phòng (máy



Philip Lo, vua đồ cũ Hồng Kông

LÀM GIÀU NHỜ BUÔN BÁN ĐỒ CŨ

photocopy hay fax) vốn là mặt hàng mạnh của Super B. Anh là người đầu tiên ở HK làm việc này và mau chóng có uy tín với khách.

Anh và các bạn còn tự tay sửa chữa hàng mua được. Việc này làm tăng giá trị hàng đồng thời giúp anh kiểm tra được chất lượng hàng nữa.

Lo luôn theo dõi để biết công ty nào sắp đóng cửa hay dời địa điểm để tới đề nghị mua lại thiết bị, như thế không phải qua trung gian và có được nguồn hàng phong phú.

Để bán hàng, anh cũng dùng cách quảng cáo thông thường: trên báo, bảng panô trên đường phố... Ngoài ra anh còn xin dán quảng cáo ở Sở Đăng ký kinh doanh Hồng Kông. Thế là khi các nhà doanh nghiệp tới đó làm thủ tục đăng ký là họ biết có thể mua sắm thiết bị văn phòng ở đâu.

Lo cũng là người đầu tiên ở Hồng Kông lập được một chuỗi của

hàng đồ cũ nên anh không sợ hàng bị tồn kho và luôn có nhiều mẫu mã cho khách chọn. Buôn bán bằng tiền mặt, chi phí giảm đến tối đa nên lợi nhuận anh thu được tới 50% doanh số.

Bên cạnh đó, cần phải thấy cá tính và niềm say mê sưu tập của anh cũng góp phần lớn vào sự thành công này. Nhà anh đầy nghẹt những món đồ cũ, từ bàn ghế, máy móc văn phòng, tới chén đĩa, gạt tàn...

Việc thu mua đồ cũ để kinh doanh và sưu tầm để giải trí chỉ cách nhau một sợi tóc. Bây giờ anh bắt đầu mua tới đồ cổ. Anh đã có được nhiều món đồ cổ từ đời Đường (năm 681-907) tới đời Thanh (1644-1911). Có món trị giá tới 1 triệu đô HK (130.000 USD). Anh kể rằng:

"Trước đây khá lâu, có người tới bán cho tôi một cái đĩa đồng hình chữ nhật, thứ đĩa dùng để đựng đồ cúng đặt trên bàn thờ. Nó cổ lắm, cỡ 2000 năm chứ không ít. Ông ta đòi giá 100.000 đô HK (13.000 USD). Mặc cả nửa tiếng đồng hồ, ông ta chịu bán giá 100 đô HK (13 USD). Từ ngày đó, tôi bắt đầu sưu tầm đồ cổ"

Với khả năng thuyết phục tuyệt vời như thế, phải chăng đồ cổ sẽ là mặt hàng tương lai đầy hứa hẹn cho Super B? Lo chỉ nhẹ nhàng cười - cái cười của một nhà kinh doanh tự tin - "Có thể, có thể lắm".

PHẠM VIỆT
(Theo Intersect 8.1992)