



李可可近影

李可可：敢梦敢闯，事竟『可』成

我的青春在萧山

如果给自己一个梦想成真的机会，李可可也许会选择成为建筑师，甚至是赛车手，因为这些都是他少年时期最真的梦！后来的人生路上遭遇变故，他却一直没有放弃追求梦想的勇气，成了一名敢梦敢闯的残疾人创业者。在电子商务领域摸索奋斗十多年，从零开始，成为年营收超过五百万元的电商公司总经理。



扫一扫，更多“青春”在这里

转型：努力打拼，成为“家中脊梁”

尽管初步创业取得成功，但羽绒童装一年只有几个月的旺季，平时爱看些财经节目的李可可立马觉察到这并非长久之计，他需要没有“季节性”的商品，好让自己全年忙碌。

2013年，李可可把目光锚定了卫浴用品。相比轻巧的羽绒服，卫浴产品更大更重，从销售、运输再到售后安装，有着更多未知的风险。但这次李可可刚提出想法，就遭到家人反对，他们觉得卖衣服有盈利就行了，没必要冒险改行。

这时，李可可心里又升起了一句话：“不试试怎么知道不行？”在他坚持下，网店开始转型。从对接厂家优质选品，自购货车即时配送，再到学习产品基本知识，一家电商好店所需要产品好、配送快、售后优，在即便只有自己一人运维的情况下，愣是被李可可做到了！虽然转卖卫浴的第一单成交经历了两个多月的等待，当年也就挣了五六万元。但李可可相信，路选对了，坚持向前终会得到犒赏……

为了让网店产品更亮眼，李可可更新了拍摄器材，不断提高美工技术；为了提高曝光率，最

多的时候他要兼顾四家网店的经营；为了保证物流时效，他买了更大的货车，每天起床就去厂里拉货，靠着并不灵活的腿脚，自己动手搬运、装卸沉重的卫浴套件，再到物流园区完成对接发货。这一套流程下来，“体力条”已经耗去大半，酷热的夏天，货车发动机恰好就在驾驶室下方，李可可笑着说：“来回两小时的车程，有屁股要被烤熟的错觉，可是咬牙也要坚持下去，有订单就有动力！”很长一段日子，每天除了送货、吃饭、睡觉，李可可都在“网店客服”一线，不到凌晨不关机，及时回复顾客的留言，争取每次成交的机会。

随着近年来萧山电商产业的集群化发展，以及物流配送服务的升级，现在李可可只要在家动动鼠标，就能完成商品从接单到发货的对接，着实轻松了不少。创业几年后，姐姐也从工厂辞职，加入了李可可创立的杭州活泉电子商务有限公司，最高峰时一年营收超过500万元，这是他内心的骄傲：“我不再是家里的‘赘婿’，而是顶梁柱了。”

未来：逐梦前进，用心“传递温暖”

创业时吃的苦，已经成为李可可人生的一笔“财富”：“下决心自己单干，面对未知的困难心里多少没底。而一想到父母用他们并不宽厚的肩膀为子女撑起一个温暖的家，我顿时有了一种责任感，要敢梦、敢闯，事实证明自己真的也可以！”

前几年受疫情影响，网店的生意也出现过一些波动，李可可依旧在坚持：“创业很难，守业其实更难，现在打算采用产品升级和亲民化的价格吸引顾客，当然萧山区政府以及区残联也出台了一系列政策，帮助我们渡过难关。比如百万贴息贷款，实实在在为残疾人创业者撑腰！”无论是萧山区残联给予电商创业就业的培训指导，还是来自产品厂家货款结算和物流园区运输保障方面，对

残疾人创业者的特殊关怀，点点滴滴都温暖着李可可。

虽然生活给了磨难，但李可可最常说的两个字却是“感恩”。现在的他，除了制定阶段性计划，继续做强自己的电商本业，还利用很大一部分业余时间投身公益活动：拿起相机为同样身残志坚的朋友拍摄微纪录片，传播残疾人健康阳光的一面；和小伙伴共同发起公益爱心组织，跟全国各地的残疾人朋友奔赴一场“无障碍旅行”，尽己所能带大家看不一样的风景。李可可乐在其中，也收获满满。他希望可以创造更多的机会，用自己的人生创业经历，去带动影响踌躇中的一些人，要保持乐观，相信自己，相信时代，年轻的心终将有所有作为！

初创：坚持自我，不甘“是事可可”

李可可的家在南阳街道龙虎村，六岁那年，身体不适的他被送往医院检查，被诊断为强直性脊柱炎。因为错过最佳治疗时机，只能眼睁睁看着手脚慢慢发展为僵硬变形。从此，李可可的生活相对于普通人来说，变得“不太一样”。

李可可回忆，身体的僵直几乎伴随着他记事开始的每一天。村里的孩子们背着书包结伴去上学，他只能坐在父母的汽车后座上，每天在家和学校之间“两点一线”。尽管动作不灵敏，同龄孩子喜欢的跑跳追逐与他无缘，不过从农村犄角旮旯里翻找一些砖块、木板，层层叠叠地垒起有模有样的“房子”，却是李可可的拿手好戏。从小到大，李可可反倒比其他孩子更开朗积极，虽然名字叫“可可”，表面上也只能与世无争，但内心深处的他明白，想要在未来独当一面，就不能是事可可。

2009年，和家人慎重商量后，李可可决定就此开启职业生涯。他想尽早赚到一份收入，让家人减轻负担。投出了不少简历被拒后，李可可终于在南阳当地一家淘宝网店找到一份美工兼客服的工作。现在想来，这次“触网”好像冥冥之中为他量身准备……

一段时间后，李可可的工作逐渐步上正轨，他也大概了解了电商经营的些许门道，一个大胆的想法让他做了决定：“要不，就干脆回家自己折腾吧！”此时，家人也表示了支持，毕竟看他每天蹬着自行车早出晚归，还不如踏实在家找点事儿做。

于是，在2011年的某天，靠着一台从亲戚家淘换来的二手电脑，在自家二楼的房间里，李可可的电商创业之路，算是起步了。既然是“开店”，总得找好要卖的东西，李可可想到南阳本地就有很多特色产品，比如羽绒童装。老话讲“近水楼台先得月”，那就它了！不过当地不少童装厂只做批发，对于网上零售这件事，套用个网络词汇那就是“并不感冒”（指不感兴趣）。在朋友的牵线下，李可可好歹接到了第一笔业务，和童装厂家达成合作意向后，他就赶紧着手拍摄产品样图，用最短时间在自己的淘宝网店上架。为了能呈现更好的视觉效果，李可可还通过视频教程，自学了PS等软件。在美工小李、客服小李、业务员小李几重身份中来回切换的这段时间里，虽然很累，但这种充实感是前所未有的，不出几个月，店铺就实现了盈利，李可可可在创业之初就看到了光！

致五年后的自己

李可可：

你好！

五年后的世界一定变化的很快，也会存在诸多始料未及的不确定性，可能如愿以偿实现了目标，也可能走在未曾预料的弯路上，但无论如何，我希望你依然可以保持现在敢做、敢拼、敢闯、敢为天下先的精神。

五年后的你可以感恩并庆贺今天所有的坚持与努力，五年后的你可以包容十年不鸣，静待一鸣惊人的耐心和毅力，生命不息，活力不止。

文/ 龚潇栋 舟远 图/ 孟璐 孟果