

上海老板卖积木 身家40亿

今年5月中旬,布鲁可在港交所递交招股书。公司成立于2014年,2019年开始研发拼搭角色类玩具,短时间内做到国产头部。布鲁可在中国的市场份额达30.3%,全球市占率仅低于万代和乐高。和动辄上千块零件的乐高相比,布鲁可仅70块上下,更易上手,售价从19.9元至399元。去年,“中国版乐高”卖了3740万件,终端GMV达18亿元。

创始人朱伟松现年41岁,曾联合创立游族网络,做到A股上市。从做游戏到造玩具,他有望收获第二家上市公司。



朱伟松

积木生意

宝可梦、初音未来、名侦探柯南、小黄人……在3月底的合作伙伴大会上,朱伟松揭晓全新IP。

“将用户喜爱的IP变成手中看得见、摸得着、玩得转的有趣实体,布鲁可积木人让IP更加具象化。”

朱伟松团队已拿下超30个知名IP授权,该业务一年进账7亿元,约占总收入的9成。仅今年1~3月,他就付出600万版权费。

朱老板把产品做出差异,主营的拼搭类角色玩具。对比一般的积木玩具,拼接类玩具的毛利率,高出13个百分点。截至3月底,布鲁可在售SKU共391款,奥特曼和变形金刚的产品占比较大。以奥特曼群星版为例,2022年首发至今,推出11个系列,各系列上市首季度销量,从14万件提高到422.8万件。

日前,记者走访了广州的玩具反斗城、酷乐潮玩等多家门店,布鲁可奥特曼系列均位于显眼位置。工作人员介绍,销量最好的是“奥特名鉴”群星版盲盒,单盒售价39元。

一位消费者告诉记者,他购买过三到四个不同IP系列的布鲁可积木,产品质量好,“最喜欢变形金刚系列,积木人的方正结构和IP形象很契合。”“价格对学生来说有点贵。”他提到,“(高度)10cm不到的手办,如果是29元,我可能会购入更多喜欢的角色。”

布鲁可在全国合作经销商数量超过380家,覆盖超过14万个线下网点,包括孩子王、酷乐潮玩、沃尔玛等;线上平台则覆盖了天猫、京东、抖音等。记者查询发现,品牌天猫旗舰店,粉丝超243万,奥特曼传奇版赛罗预售价199元,销量已超4万。

小小颗粒玩具火出圈,2023年,公司进账8.77亿元,今年一季度营收4.66亿元,已超过去年的一半。

校友齐心

朱伟松,1982年出生在绍兴新昌,是名连续创业者。他从上海交通大学毕业后,于2009年成为游族网络联合创始人,主要负责研发管理,《少年三国志》等游戏一炮而红。2014年,游族借壳成功上市。

2014年底,朱伟松决定投入玩具行业,公司取名“葡萄科技”(布鲁可的前身),寓意串联起小朋友的世界。

公司管理团队学历高,背景专业。总裁盛晓峰工业设计专业出身,本科和硕士分别毕业于同济和上海交通大学,在英特尔工作10年,负责教育类产品的设计研发。副总裁谢磊上海交大工业设计专业毕业,在产品设计领域有超20年经验,先后担任伊莱克斯等公司的设计总管。另一位副总裁黄政,同样毕业于上海交大,目前负责人资管理。

几位交大校友联手押注拼搭角色类玩具,在授权IP的基础上,发力自有IP研发,包括百变布鲁可、英雄无限,丰富产品矩阵。这部分业务成长性高,今年1~3月进账7160万元,同比增长980%。

招股书显示,布鲁可共完成3轮融资,合计融了近18亿元,源码资本、高榕资本、云锋基金等机构投注。

IPO前,朱伟松合计持股54.95%,为公司实控人。今年4月,公司新一轮股权转让价格32.27元/股,按照总股本2.23亿股计算,布鲁可估值72亿元,朱伟松的身家逼近40亿元。

用户共创

“用户驱动的产品研发,是赋予积木人产品可持续生命力的源泉。”在产品迭代过程中,朱伟松团队强调用户共创。

玩家们有个独特的圈子——BFC,即布鲁可积木人的创作者。用户通过涂装、改造等进行二次创作,提升参与感。官方会组织成品晒图活动、模玩大赛、线下展会等,鼓励BFC创作分享。招股书显示,去年9月起,为期4月的视频分享活动,吸引超1.5万人投稿,热门视频播放量超64万次。

朱伟松还开发了微信小程序“布鲁可积木人Club”。注册会员可注册产品,分享收藏、发布二创;“共创基地”的消费者投票活动,得票最高的产品提案,可转化为真正的产品上架。这些策略提高了用户黏性和复购率。截至今年3月底,小程序注册会员约150万。去年新注册会员中,每位平均激活约五件玩具。

用户共创内容,帮朱伟松提高声量,还省去了部分广告费。今年1~3月,布鲁可市场推广费用为2050万元,占总收入的4.4%,低于行业平均水平。

朱伟松还要把玩具卖出国门。他已经拿到奥特曼、变形金刚、芝麻街等IP的海外授权。目前,布鲁可已进入美国和东南亚的多个国家和地区,并在亚马逊、玩具反斗城等渠道销售。去年,公司海外收入1490万元,同比增长超80%。

除了壮大积木帝国,朱伟松也在寻找更多可能。5月16日,天目湖布鲁可研学基地项目开工,一期预计于明年投入运营。该项目以布鲁可自有IP“百变布鲁可”为内容基础,整合园内百变露营区、乡村野趣区、茶园体验区、酒店服务区板块,涵盖近30项亲子游乐项目。据21世纪商业评论

夫妻县城卖早餐 月赚3万多



贾明



早餐店坐满了食客

在一些三四线开外的小县城,有些人从事着看似并不复杂的小生意,脚踏实地干活,依然能达到大城市白领月入过万元的水准。

河北省沧州市泊头市政府附近,有一对“80后”夫妻经营着一家83平方米的早餐店,每月纯收入3万余元。泊头市位于河北省东南部,市域总面积1008.9平方公里,总人口63.6万,其中市区人口23万。2024年一季度全市居民人均可支配收入8713元。

每月纯赚3万多

做生意就是收支两本账,收大于支就是挣钱。

快餐店老板贾明主动打开用于收款的微信和支付宝账户,从春节至今平均每月收款在8万元,加上每个月还有1万多元的现金,平均每个月总营收9万余元。

以5月为例,看下这家小店的支出:每个月雇帮工6000元、水电燃气1792元、炖肉用牛肉27600元、牛肉2000元、羊杂1000元、面粉3600元、色拉油2669元、黄豆1375元、鸡蛋1440元、面酱1000元、麻酱360元、酱油醋800元、海带1700元、木耳和黄花菜600元、土豆450元、葱、姜、蒜、香菜、洋葱、鲜粉皮等500元、淀粉360元、盐150元、味精500元、饮料800元、方便面216元、小米等杂粮300元、食品袋120元,餐巾纸、洗洁精、筷子500元、设备维护折旧150元、房租2700元,总支出58682元。

房子是自己的,但算账的时候也把房租费用按市价算进去,如此算来夫妻二人单靠这家小店每月纯收入3万余元,平均每人超16000元。

一个月9万元营收,按每单15元计算(包括打包外带),每天需要接纳200人到店。这对一个一天实际营业时间仅3个多小时的早餐店而言,已算得上很红火了。

每天200人来消费

他们有何诀窍?“首先是口味,要好吃。”贾明说,做餐饮业,口味和卫生最重要。小店叫“老石快餐”,最早是贾明的岳父创立的,做了20多年后把店传给了女儿女婿。老爷子打磨出来一套独特的炖肉秘方,因为烧饼夹肉好吃,每天都有人在门口排队。

小店老板娘石良娟说,贾明原来在县城的官方接待机构做厨师,有一定功底。加上老父亲倾囊相授,贾明继承并改良了老人的秘方,肉的味道也更符合当下食客的口味,烧饼也变得更酥了。另外,贾明还独创了老豆腐浇汁用的豆腐汤,也成了县城的独一份,经常有人端着锅来买豆腐汤。

选址也很重要。贾明说,他们小店儿周边有多个单位,还有在县城里档次不差的居民小区和当地最好的一所小学。

石良娟说,当年在她父亲开店时来吃饭的小学生,现在都领着孩子来店吃饭了。还有些当年的小食客,可能已经远在他乡,但只要回来就会带着爱人和孩子来吃饭,到小店来上一波“回忆杀”。这些老顾客的支持,让他们度过老店新开的志忑期。

另外,石良娟认为产品和价格拉开层次很关键。在他们店里最少花2.5元就能吃得很好,还有免费的小咸菜供应。但是,顾客想提高品质,吃烧饼夹肉、烩菜,一人三五十元也花得出去。

贾明夫妻二人都认为,做好早餐店,上述这些都不难,他们不介意分享经验。真正困难的是太辛苦了。

开早餐店得吃苦

开早餐店属于“勤行”。贾明认为,做这行唯一的“坎”是能否吃得了这份苦。他们夫妻二人无论春夏秋冬每天凌晨3点40分起床,到店就开始和面、磨豆浆、做豆腐汤、点老豆腐、炖肉、熬粥……

雇的三位帮工大姐在凌晨5点左右到店。5个人从进店那一刻起,一直到上午11点多都一刻不得休息。三天炖一次肉,炖肉的时候两夫妻还要忙到下午两三点才能回家。

贾明说,之前他在单位上班,一个月收入2000元左右;石良娟开店前在当地最大的一家商场做售货员,一个月收入也是2000元左右。一家三口,日子过得捉襟见肘,夫妻俩经常为钱闹别扭。

石良娟的父亲因为身体原因,小店不能继续支撑,贾明因为过够了拮据日子,决心接手老岳父的店改变生活。一开始也有很多问题:肉炖糊了,四五百块钱的肉就都送了朋友喂宠物;每天凌晨3:40就起床,夫妻二人也是在干了一年半之后才逐渐适应。每天早晨眼皮都粘在一起很难睁开,两人都有过一起床就栽倒在地的经历。

石良娟还说,她之前不会做饭,突然开店干活手忙脚乱还总被爱人嫌弃,两人为此吵过多次,她也经常被气得夺门而去。

“她走了我就得自己干。”贾明一脸无奈地笑着说:“当厨师习惯了,帮厨的人不顺手我上火是自然反应,她觉得我说她了,很生气。后来我慢慢习惯了她的节奏,也觉得她其实一直在很努力地提高干活效率,越干越熟练,现在她干活儿比我还麻利。”

石良娟说,两个人看着对方的确不容易,也就能互相理解。自从开店以来,夫妻感情越来越好了。收入高了,家庭、亲戚、朋友之间的很多事情都会发生一些变化,“少了很多让我们产生矛盾的因素。”

两人对现在的生活非常满意,而现在的好生活离不开这个店,要把这个店干好不仅两人谁也离不开谁,还需要越来越默契。

“原来我们还做午餐,但是看她身体撑不下来,就放弃了,现在也挺好。”贾明说。

据国是直通车