

速读

54张纸牌里走出的商业怪才姚文琛，是潮阳商人低调务实的典型代表，谁说生意小小不能发家？姚文琛用他70亿的扑克帝国告诉你：把简单的小事做到极致，你也可以拥有辉煌的人生！

商海初弄潮

1982年，改革开放的浪潮席卷全国，沉默多时的汕头似乎焕发了新的生机，看着街道上的车水马龙，到处都是蠢蠢欲动的身影，31岁的潮阳人姚文琛陷入了一片深深的沉思之中...



80年代 | 汕头邮电局

经过一番深思熟虑，姚文琛毅然扔下铁饭碗，从汕头一个国营企业下海了，他开了一家日用百货店，生意很不错，但细心的姚文琛发现，店里的扑克销量好得出奇，这让他看到了一个隐藏的商机...



1998年的广交会上，姚文琛引进了德国海德堡全自动生产线，这在当时是最先进的设备，品质精美的“姚记”吸引了美国客商的眼球并最终签订了美商当年唯一大额订单，姚记扑克一举进入欧美市场并名声大噪。

扑克业务蒸蒸日上之时，曾有外企找到姚文琛提出向宇琛投资，并保证公司每年有800万美元纯利润，只不过每年必须有1亿元的产品贴上对方的牌子。姚文琛对这样的诱惑说了“不”。他坚信中国企业缺乏的是品牌而不是市场，如果与外资合作，“姚记”或许可以获取较大利润，但是“姚记”或许就会在市场上消失。

姚文琛说：“80年代的广东，当时老百姓都知道，连邓小平喜欢打的桥牌还是美国进口的。”正是因为这份坚持，使得姚文琛在这场博弈中坚持自我。直到2008年6月，姚记扑克已经具备年产6亿副扑克的水平。