

他让每一名员工都成了“小老板”

从搓澡工到修脚师

农村出身的高广东，早早就帮着家里干农活，种过地、下过井、蹬过三轮车。2002年，刚满18岁的他揣着270元钱从老家来到大连寻找赚钱的机会。“干的第一份工是在澡堂里做搓澡工，干这活儿最大的好处是晚上可以住在澡堂，不用花租房的钱。”高广东坦言。

也正是在澡堂里，高广东开始对修脚产生兴趣。“当时所在的浴池，搓一个澡6元，而修一双脚是15元，修脚比搓澡赚钱！”看着修脚的活儿又有技术挣得又多，高广东于是拜师学修脚，等到技术日渐成熟后，于2004年9月在大连唐山街开了自己的第一家修脚店。

刚起步时，修脚店顾客很少，高广东和妻子一起上街发传单，通过耐心细致的服务一点点积攒口碑，还坚持采用一次性手术刀片修脚，提高门店卫生标准，打消顾客的顾虑。

为了尽快还上创业开店借的贷款，高广东和妻子节假日不曾休息，有时赶上春节期间员工回家过年，他一天头也不抬地为40多位顾客修脚，妻子则在一旁做着接待、工具准备和打扫工作。就这样坚持了数年，小两口终于还清了欠款，并开了分店。

改进经营模式提升效益

直到2008年，高广东的修脚连锁店已经开了10多家，但经营状况并不理想，几家门店还因亏损关停。“经过我们认真思考研究，经营不善的主要原因是效益没有与员工利益紧密绑定，因此员工工作热情不高。”2012年，高广东重新设计了经营模式，将员工服务顾客的数量计

凭借一把修脚刀，他从辽宁省丹东市凤城市青城子镇姚家村一个地道道的农村娃，闯荡成在60多个城市拥有超400家门店的创业达人，更带领团队中近800名进城务工人员获得更好的生活水平……现任大连朋朋修脚服务有限公司技术总监的高广东，20多年扎根修脚行业，获评2024年大连市劳动模范等多项荣誉。



网络图片

件分成，同时实行股份合作，去除房租水电等费用后的利润按股分红，其中公司及管理团队占6成，员工占4成。

来自吉林省松原市长岭县太平川镇的杨东，因为女儿看脚病与“朋朋修脚”有了接触，了解到门店经营方式后，也加入了创业团队。2017年，杨东在沈阳市浑南区奉天九里小区的门店开业。为招揽顾客，他还到公园、超市等居民集中的地

方亲自发广告，到社区开展义务修脚进行业务宣传，邀请顾客到店体验。

“现在已经有2600名固定顾客，之所以发展这么快，关键是公司的好政策，让我们感到在和老板共同创业。”如今，杨东已经是车有房、生活小康的“小老板”，和他一样受到分配激励加入“朋朋修脚”的“80后”“90后”还有很多。据介绍，公司现有员工1000余名，其中80%来自农村，

通过自己的双手过上更好的生活。

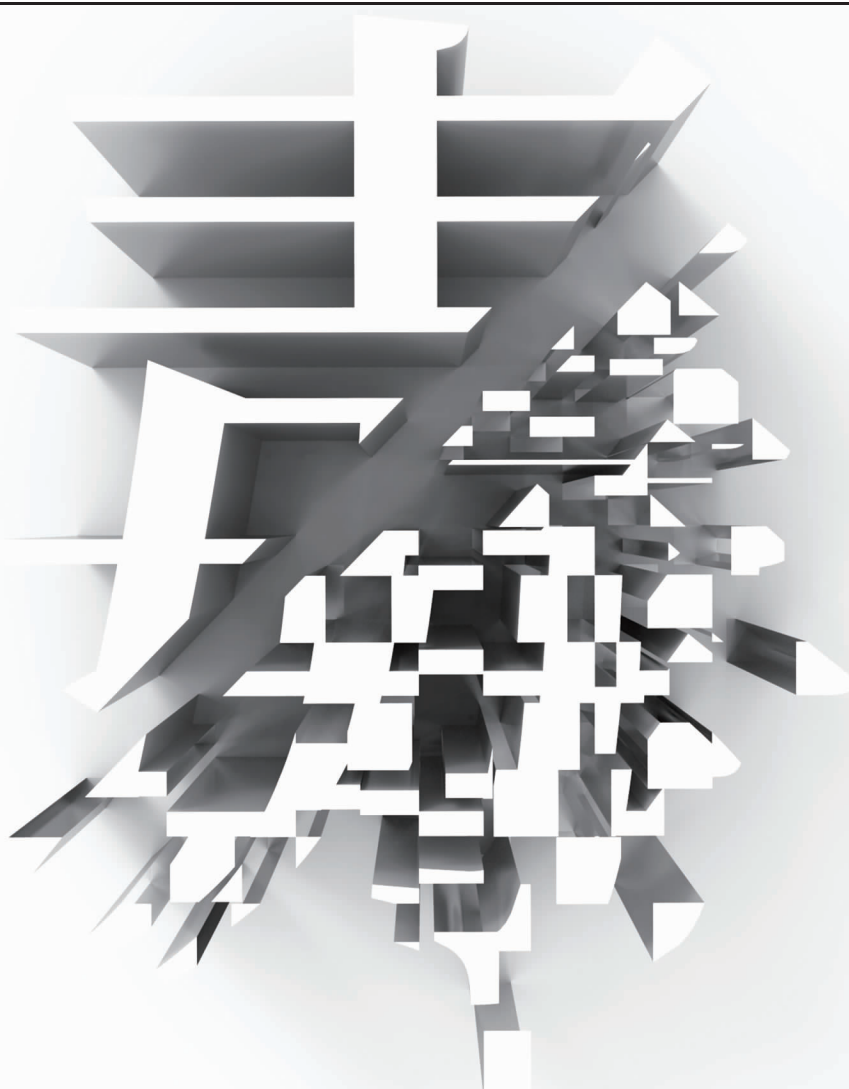
产业升级不忘社会责任

在2017年和2018年，高广东两次带领团队赴德国开展文化交流和学习考察。“德国的修脚业不仅注重修脚技术，还非常注重相关产品的开发，形成产业化经营。”高广东说，两次外出最大的收获就是打开了国际视野，树立起新的经营理念，探索产业化发展。

“脚气、脚癣、灰指甲等脚病，都与真菌感染有关，因此抑制真菌是防止脚病的重要措施之一。”为此，2023年，大连朋朋修脚服务有限公司与甘肃省足星公司合作开发产品“知足常乐花椒丸”，受到顾客的广泛好评，而该产品的原料就来自甘肃省天水市秦安县，产品热销还带动有3.75万名村民参股的乡镇企业发展。

如今，公司产业已涵盖修脚、护足产品研制、技术培训、文化传媒、国际贸易等多个领域。高广东还从国外引进了糖尿病足护理先进技术，填补国内修脚行业糖尿病足护理技术空白。他对修脚用具、工具等进行改进，其中有8项技术获批实用新型专利。

“一家企业要想长盛不衰并不断发展壮大，必须形成自己的企业文化。”2013年以来，公司先后发起“孝行中华全国义剪”、关爱环卫工人、关爱身边老兵等多项公益项目。截至2024年5月，公司在全国各地有近百支志愿服务队（分队）累计开展志愿服务活动6999场次，服务人数约23.56万人次，服务时长约21.88万小时。高广东本人也先后获得辽宁好人、全国岗位学雷锋标兵等多个荣誉，为更多人带去力所能及的帮助和支持。（顾威）



远离毒品 珍爱生命

市场信息报
MARKET INFORMATION

“讲文明·树新风”公益广告