

B2 ENTREPRENEURS | 创业人

朱懿 网上卖药枕 盯准小众赚大钱

卖枕头的商机有多大？市民朱懿的回答是：如果你的东西够独特，年收入可以达到15万元以上。而朱懿自己卖的，就是专门给失眠人士的“安眠枕头”。

创业从“头”开始

朱懿是渝北区石船镇人，虽然只有23岁，但是却有6年多的创业经验——读书期间就开过冷饮店、饰品店、服装店。不过让他真正赚钱的，还是从2008年底开始的枕头专卖网店。

朱懿读大一时，落下了失眠的毛病。21岁生日那天，女朋友送了一个特殊的礼物给他——一个中药枕，希望能以此帮助睡眠。

不知是爱的作用还是药枕的疗效，从那以后，失眠逐渐得到缓解。半年后，他自己又去买了一个药枕，这次效果还真不错。

在和朋友的交流中，朱懿发现身边失眠的人士居然不少。大家还都害怕安眠药带来依赖性，对中药枕头多情有独钟。

上了淘宝等网站，朱懿发现销售安眠枕头的屈指可数，于是决定开家网店。

团购挖到第一桶金

2008年9月，朱懿与石家庄某健康枕专业生产商达成网络代销协议，又从父母那里借了一万元，网店开张了。不过，由于该药枕知名度并不高，网店开张一个半月，仅售出2个药枕，赚了38元。

看着货物堆在家里，朱懿决定将“战场”转移到现实生活中——自己当推销员。

前后跑了40多家公司、小区、健身中心后，终于，一家民营公司老总愿意给他一个机会：购买58个安眠枕头给员工发福利。

放长线钓着了大鱼

那次交易，让朱懿净赚了近4000元。因为药枕只有半年至一年半的有效期，为了长久地留住这批顾客，朱懿还采取了优惠措施——再次购买安眠枕头的该公司员工，可8折优惠；第三次购买可享受7折优惠；四次以上购买可终身享有6折优惠。

事实证明，他这个营销策略对了。至今，这个公司近10名员工都是他的忠实客户；除了自己购买外，还会帮亲戚、朋友代买。而对于网上购买的客户，他也会细致地为顾客建立档案，提供包括积分返现、健康提醒、枕头有效期提醒等服务。

朱懿也坦言，药物枕头不能百分之百治疗失眠，所以，每位顾客在收到枕头的同时，他还会附送一小本自己精心整理的“催眠秘方”，包括推荐的轻音乐、散文诗名目等，以及“睡前哪些食物不宜吃”、“哪些运动会让人兴奋”等。这种人性化服务为朱懿带来不少回头客。

现在，他每个月销售枕头都在100个以上。

瞄准国外安眠用品

一年后，朱懿的枕头生意“做大了”。因为生意不错，他独自打理网店已显得力不从心，于是招聘了两名员工，专门从事客服、收发货、售后服务等。2009年10月，他又与朋友联合创办“易米购物网”，除了销售安眠枕头外，枕头的类型也增加了高血压治疗枕、减肥药枕、颈椎健康枕，此外还销售无框画、礼服、内衣等物品。

朱懿始终认为安眠物品市场前景最可观，电影《七宗罪》中摩根弗里曼饰演的老警察使用的那个像摆钟一样的催眠器目前在大陆市场没有销售，朱懿查阅相关资料发现，该催眠器属纯物理性质，简单而统一的“滴一答一”声和适宜的分贝在国外受到大部分失眠者的青睐。朱懿今年的目标就是“拿”下这类产品的销售。

(陈寒星)

采访高文光，感觉与众不同。

一是高文光年近七旬，仍然主持着天津市文光集团有限公司的工作，董事长兼总经理，心气儿仍像小伙子一样。

二是高文光自称是外行，经营管理上用的多是过去“老字号”惯使的那些老方法，但仅20年，他就创造了一个拥有1000多名员工的企业集团。

记者：听说您从小经历坎坷，“经商”的年代很早，但却碰得头破血流，是吗？

高文光：我生于河北任丘，在农村里长大。1952年我来天津上初中，是因为我父亲的户口在天津，他在这里做生意。我倒霉的日子始于1957年。那年我只说了一句“这报纸上有些东西它不报”，就被一个同学举报给学校，说我“反动”。班主任、教导处主任、校长，全都找我谈话，我觉得我没错，谈什么？结果就认定我是不老实，开除学籍。

傻啦，一下子就傻啦！那年代，开除学籍，对一个学生来说，跟天塌了一样。因为那时就业，全靠毕业后国家分配，你连学籍都没了，谁给你分配工作？但我那脾气，不求你，开除就开除，不信能饿死人！我就自谋生路了。不过没有工作的滋味也实在难受，现在的年轻人，绝对想象不出那时你在社会上独自谋生的艰难。

那时河西区尖山、解放南路那边都是苇子地。赶包粽子的时候，我去那儿劈苇叶，打成小把儿，蹲路边卖，赚个毛儿八七的小钱儿。但卖不上一会儿，就有人来逮你，说你这是“资本主义复辟”，逮着了统统没收不说，还得“批判”和“教育”你。小买卖做不成，想办法找了个工作，在李七庄那边一个国营营养鸭场上班。那地方太远，去那儿得倒三趟车，下车再走半小时，工资少得可怜，养不了家。当时社会上有给场里提供浮萍的，一种水草，可做养鸭的饲料，拿网在坑里一捞就能卖钱，而且一天就挣十来块，是我半月的工资。我想这活儿我也能干呀？不就是骑辆大水管车，起早贪黑地卖力气嘛。我干！领导说：“你干，得先辞职。”辞就辞。不想我这儿一辞，他那儿变卦了，说：“凡本场辞职者，售浮萍一律不收。”并说这叫打击“资本主义”的“机会主义”。

工作玩儿完了，又得自谋生路了。我卖过冰水，卖过瓜果跟蔬菜，泡黑市倒卖票证，什么“粗的、细的、全国的”，“粮的、油的、工业的”……能干的行当全干过，但就一样——跟做贼一样，被人追得到处跑，整天鬼鬼祟祟的，活得跟坏人一样，没地位，挣点糊口的钱，心里不舒服。

最后我干拿线换袜子的小生意。那时物资匮乏，工厂织袜子缺线，老百姓手里有线——凭本供应的线，用不了的都存起来。我先到工厂那



儿，以三把儿线换一双袜子的“价格”换出几双袜子来，再走街串巷从老百姓那儿每双袜子换回五把儿线来。这交易老百姓高兴，我也高兴，赚了兩把儿线，“利润”超过60%。我背着个包袱，天天“有线换袜子”地吆喝着，多少赚了一点钱。不想日子刚刚过得好一点，突然来帮抄家的，把我所有的“商品”全都没收了，一下子赔个底儿掉。

那是1963年，我成家、孩子都有了，我拿什么养活家人，这不是绝人生路吗？我脑子一蒙，夜晚就上了火车，去北京，去找苏联大使馆。那时傻，就想你这儿把人逼得找不着道儿了，那我就到国外去看看，听说苏联那边比这儿强，就想去和苏联人商量一下，能否让我去他们那边工作去？岂知那时中苏关系已经开始恶化，我这一步纯粹是自取灭亡。

到北京后，转悠一夜，找到苏联大使馆。没等我走到苏联大使馆门口，就有一个中国人突然过来一搂我肩膀，把我“请”进路边一座小楼。随后就是审讯，就是天津公安把我押回天津再审讯，接下来就是处理。按说没进去应算是“未遂”，“未遂”也不行，有那想法儿就是“犯罪”。结果我被打成“政治犯”，予以双重处罚：“劳教三年”、“管制三年”，送天津板桥农场执行。就这样，后来我还得谢天谢地呢，因为那时“审判官”们要是稍微再“左”一点，杀头的可能都会产生，幸亏他们同情我，看到我确实是没饭吃了。

说到这儿，咱现在返回头去认真看看，中国改革开放前，你想做点生意、搞点经营有多难？想碰嘛，就碰你个头破血流。

记者：听说后来您又成了农民，还干过乡镇企业，那时您觉得怎样？

高文光：劳教结束后正好赶上“文革”，一纸“劳教结束人员全部留场工作”的文件，让我又在板桥农场里工作了几年。1970年，中苏要打仗，城市大搞战备疏散，像我这样的，本来就是来自农村，又被“劳教”过，

自然是被疏散的对象，于是我又回到河北任丘老家当农民，种地，赶大车，以为这辈子就算是和城市“拜拜”了。

1976年，“文革”即将结束时，感觉着强硬的政治坚冰先是在社会底层有了松动，反映在农村的，就是允许你搞点副业了。我们村里，一说搞副业谁都慥。我说我去吧，去给大家联系点业务。3个村干部一听全都摇头，说：“你去？你是被监督的对象，公社的证明都不开给你，你拿嘛去？谁接待你？”那时没有身份证，出差必须得有介绍信，不然你连招待所也住不了，任何单位也不相信你，甚至连车票你也买不到，真正的寸步难行。

村里争论好几次，最后一位德高望重的“老革命”说：“你们管他高文光黑猫白猫呢，他拿住了耗子就行，你就放他去！”这样我就踉了，从此走上经营的路。

那时，凭我那点经历，懂什么经营？有什么关系？啥都没有，就是瞎跑、瞎转，看有没合适自己的副业？一连40多天，我完不成任务不回去，白天饿了吃口干粮，夜晚困了睡车站，就像是“盲流子”一样。

一天，走到内蒙古固原县，夜里零下20多度，可那儿没车站，睡哪去？窝在外边一夜准给冻死。没招儿了，去求招待所。招待所的人说：“你没介绍信，不敢招你呀。我给你出个好主意：你去派出所求救，他不能看你冻死，会给你开个证明。有那证明，你住这儿价钱还会便宜。”我去派出所，实话实说。岂料警察不信哪，想谁会傻帽儿似的这样跑业务？冲我严厉地说：“出差？我还怀疑你是逃窜呢？说吧，犯有什么事儿？”那架势，吓得我赶紧解释：“要是逃窜还敢主动跑到您这来？”他想想也是，磨蹭半天给开了个证明，算是救我一命。你看，那时候想跑业务有多难！

跑了好多的地方，最后选中一项比较合适的业务，就是织网。我从河北安平买来一台机器，给村里办起一个筛网厂。就是这筛网厂，日后把我引入到五金业。

记者：您在任丘农村，何时来的天津？又是怎样进的商界？

高文光：在农村给队里办厂，采购、销售全是我一人。1987年，改革开放了。私人做生意，只要合法，早就没人赶你了。我相中天津西站长途客运站马路对面临街的一个小“门脸儿”，外地的采购员们来来往往都走那儿，我想在那儿开店生意可能错不了，就租下了那个小“门脸儿”。去工商局里起照时，我遇到好人了。记得对方说：“经营什么？”我说卖筛网，他一听，说：“光卖筛网能赚几个钱？你还不多说上几个？”我说那允许吗？我没那打算，也没那能力呀？他说：“你多经营上几样东西才能干好，面儿太窄了，你能赚得了钱嘛？听我的，经营的项目多一点儿。”他大笔一挥，替我作主，弄了个“津华五金机电经营部”。当时很感慨，觉得这世道真是变了。过去我也是在这块土地上，怎样干都不行，半条活路也不给你。现在却是想着法儿地鼓励你干，干得越多越大才越好。什么原因？就是国家的指导方针变了，人们的思想也转变了。

我就是这么着稀里糊涂地进入的五金界。我能发展起来，是基于党和国家的好政策，也是赶上了国家经济因改革开放而快速发展的好时候。上世纪80年代末期，正是乡镇企业蓬勃发展的的大好时期，外地的采购员们疯了似的涌入天津，给自己的企业买，给其他的企业带，好多都到我的五金店里来买货。那些采购员大多有个特点，就是一到大城市，身上都有一个采购单，全是七大姑八大姨托他捎买的生活用品。所以他们一下车，全是到我这儿把单位里要买的东西一写，说声“高师傅，把货备好，我下午来取啊”，扔下点定金，就去逛商场了。而我这儿呢，伙计们立马为他们到厂家或是批发站里去提货，提货时嘴都甜着呢，说“×姐，支票给您，日子烦嘛您往后写两天，店里这两天钱紧，过两天准给您。”双方熟极了，而且从未拖欠过，对方就说“行啊，别忘啦。”说实话，那时国营买卖全都管理不严，这就给了咱尽管资金不足但却能把生意做活、做大的好机会。

很快我就发展起来了，商店一家家的跟着开。1994年，我重返天津的第7年，五金店我开到第5家，并已开始筹建这座、咱们现在正坐在这里的、主体10层、建筑面积8000多平方米的大楼。1997年，我重返天津的第10年，就建立了拥有5个公司、数百名员工的天津市文光集团有限公司。你说我发展的迅速有多快？

记者：纵观您的创业史，以前并无经商的经历。可您现在却是天津工商联五金商会会长、全国工商联五金商会副会长。您是怎么从一位农民、从农村一家作坊的小老板，仅用10年时间，就成了天津商界五金业里领

头的人物？经营上您有什么秘诀？企业发展得这么快，您是抓住了哪些好机会？

高文光：秘诀？没有。说句实在话，直至今天，我仍然认为自己是个外行，而且我一开始，所用的人也都是外行，没有一个是来这之前曾经干过五金的。经营上我凭什么？就凭“仁义礼信”四个字。别看我什么都不懂，这四个字在与人的交往中，如何做？我知道。我努力地做到了，其结果是让我受益无穷。此外就是勤奋，天道酬勤，一分耕耘一分收获，这话真的是一点都不假，当农民种庄稼是这样，当商人经商也是如此。

例如，我的商店从一开始就讲“送货上门”。这四个字写起来方便，那时几乎哪家五金店的门上都有。但送起来大打折扣，什么道远的、不送、价值太小的不送。我不行，言必信，哪怕只是一盒小小的螺丝钉，只要你说急用，我立马就派伙计给你送去。我有专职的送货队，先是蹬三轮，后是货用小汽车，后来在西站那儿都排成了一支车队，边道牙子上立有一块块牌子，上面排好了按点发车的车次。不少人对我说过：“你这么送，好多连成本都收不回呀！”我说我知道，你甭管，我就是为让他们知道我的为人，取得他们对我的信任，往后他们有了大的需求，必然也会前来找我。

再如，有一次，一位挺熟的客户拿一把锁来，要换。打开一看，锁芯那儿锈了，可包装是好的，显然是把旧锁换进新盒来蒙事儿。售货员不换，俩人柜台前矫情，一个说盒没湿锁怎么锈了？一个说反正我是在你这买的。我过去一看，说你小子就值一把锁钱，没事，给他换一把。过后售货员不高兴，我对他说，丢把锁，是吃亏了，但若闹个大红脸，他以后不好意思再跟你打交道了，你损失的会是几把锁呀？

还有一次，下边的一个销售商把十几只用瞎的灯管当作次品给退回来，进门就喊：“李师傅，这批灯管有毛病，我给你拿回来了。”我们店里的经理姓李，一看说：“下次再有这种批号的灯管别给我拿来，这型号我们从来没卖过，你弄的这是什么事啊？你自个去架子里拿去吧。”

我不信这种人下次还会再来干这种丢人的事情，但他一次就领教了我们的忠厚仁义，买东西谁不愿找信得过的商店？下次他再买东西，自然还会再来找我。

信誉这东西，是无形的财富，你不是名牌，它能让你成为人们心目中信得过的“名牌”；你没有资金，它能让你有时没钱也能办成大事。我们就是因为拥有了信誉，所以才赢得了千千万万的客户，让我们这帮外乡人、农村人，在天津这座商埠里扎下了根。（津文）

“80后”成为中国大学生创业主力军

相关调查显示，“80后”已经成为中国大学生创业成功队伍中的主力军。这条不平坦的路上，他们收获了经验，也遭遇了困境；有人放弃了，又有人加入进来。这些“初生牛犊不怕虎”的大学生们是如何开创自己的事业的？

北京大学的研究生邢楠和两个朋友开了一家经营运动装备、数码产品、化妆品的电子商务网站。相比大型购物网站，他们的3万多的销售品种和30多万元的月销售额也许显得微不足道，但是邢楠依然认为，对高校市场的了解，让自己的网站具有独特的优势。

邢楠说：“比如一款手机，背后有十几个经过我们审核的供货商，每天进行最低报价。我们会挑选出当天报价最低的供货商，让他成为我们网站最新的供货商，客户下订单后，供货商直接发给客户。”

没有太多的启动资金，却有敏感的嗅觉，善于捕捉市场热点，这是和邢楠一样的创业者的共同特点。去年，中国首次对大学生创业问题组织了大规模研究。数据显示，高校毕业生从事的创业项目中，社会服务业占近35%，制造业、金融、保险业的占比在13%上下。其中，社会服务业的资金、技术和市场准入门槛较低，同时经营种类丰富，和社会前沿接轨，很符合“80后”开朗、热情、爱时尚的特点，所以最受青睐。

即将大学毕业的孟燃和同学开了一家交友网站，也兼营一些销售演出票的生意。从自己顺手的事情入手，为未来积攒经验是他和许多同龄人的共同看法。他们不愿走一条“毕业——找工作”的常规道路，而更愿意接受挑战，从中寻找乐趣，并证明自我，至于挣多少钱倒不是他们的首要考虑。

孟燃表示：“公司股东不止我一个，还有几个同学。因为这个技术难度不是特别大，（专业）对不对口我觉得也无所谓。现在找招的人来看，学计算机的只有两个人。”

调查显示，虽然高校毕业生的创业热情很高，但最终真正创业者仅占全部毕业生的不到2%。在采访中，我们看到了学生们对未来的乐观态度和勇于尝试的精神，但是创业项目高科技含量低、高校创业教育重理论轻实践、产业界支持不足，等等，依然是大学生成功创业的瓶颈所在。

不过，情况也正在好转之中。除了政府支持外，拥有专利、商标、著作权等知识产权的大学生创业者已经逐渐得到风险投资、创业基金和银行贷款等支持，其领域主要集中在信息技术、医药生物和节能环保等。而传统行业也不是没有成长空间，和高科技企业一样，它们也能享受免收行政

性收费、小额贷款、办理经营手续绿色通道等优惠待遇。

各类创业培训机构也让创业者能够少走弯路。北京朝阳区人才服务中心就成立了一个“创业夜校”。课程涉及职场心理、创业准备、创业经历分享等创业感悟内容，以及企业注册与纳税、员工社会保障、市场营销等创业实务知识。夜校工作人员马原告诉记者，夜校的创业讲师团队囊括了知名的大学教授、优秀青年企业家和创业专家。

马原说：“有很多年轻人有创业的意愿，但只有热情，确实缺乏一些创业的技能，咱们从各个领域邀请专家和讲师，提供免费培训机会，切实帮助青年提高创业的技能。（我们）邀请企业家主要从两方面考虑，一方面他是从基层从很小的创业者成长为非常成功的创业者，这个经验非常好。另外，想尽量选取各行各业

的业者，为青年创业提供更多行业性的指导。”

就现状而言，大学生企业和其他企业一样都不可能一帆风顺。调查显示，在大学生创业企业中，约23%“经营状况良好，健康发展”，31%“收支基本平衡，平稳经营”，约25%的创业者考虑改变经营项目或歇业。

中国人民大学创业中心副主任王国成先生认为，除了创业技能之外，从长远来看，培养学生的创业精神才是他们事业成长的基石。

王国成指出：“创业的成功，不一定变成一个企业或是老板，无论将来当老板还是做员工，都必须需要具备创业的素质，比如创新、对机会的把握、对团队协作精神的要求。让来创业的人，懂得什么是企业，什么是艰辛，对培养这一代的年轻人很重要。”

(晶晶)