

【创富故事】

两个沈阳人在三亚的创富故事

国务院1月4日发布的《关于推进海南国际旅游岛建设发展的若干意见》中称,到2020年,海南旅游业增加值占地区生产总值比重达到12%以上,旅游服务设施、经营管理和服务水平与国际通行的旅游服务标准全面接轨,初步建成世界一流的海岛休闲度假旅游胜地。此消息一出,再次勾起沈阳人的“海南梦”,引发广大民众的无限畅想,那么如今身处海南的沈阳人他们的日子究竟过得如何?如今的海南真的是遍地黄金?

人物一:常辉 最牛东北菜“沈阳造”
如果想在三亚吃上一顿地道的东北菜,10个三亚人至少会有9个推荐你去东北王酒楼饱餐一顿。可或许你有所不知,这家在三亚市乃至整个海南岛最大东北菜馆的高级管理团队竟是清一色的沈阳人。10年的闯海经历,究竟有哪些酸甜苦辣?东北王酒楼副总经理常辉向身为老乡的记者打开了话匣子。 48岁的常辉来自苏家屯,虽然已在海南打拼十年,但乡音依旧。常辉告诉记者,沈阳人来到海南,最不适应的就是天气。

【商机无限】

乡村别样赚钱新行当

笔者在乡(镇)辗转近8年,住过的村屯上百个,深感到农村经济的快速发展,农民生活水平的逐年提高。近年来,一些乡村别样赚钱新行当让人眼前一亮,觉得市场广阔,可以推广。

开个摩托车维修店
现在许多村屯都先后通了公路,农民买摩托车逐渐多了起来。可摩托车一旦出现故障,就得跑到城镇修理,误工费时给农民带来了不少的烦恼。因此,在人流和车流较集中且交通便利的中心村屯开个兼卖零配件的摩托车修理店,是个既利民又利己的事。
建一个图书报刊亭
当前,许多农民已不满足于日出而作,日落而息的生活,“富”口袋的同时也迫切希望能“富”脑袋,急于提高自身文化素养和科技、法律水平,对图书尤其是科技法律类图书报刊的需求量急剧增长。在人口较多或交通便利的乡村开个图书报刊店,生意肯定红火。
代销农药化肥
农民已经认识到使用优良品种能增加产量,但优良品种需要足够的肥料。近年来,国家对粮农的补助,粮食价格的提升,农民对种植“618”、“619”、“迪卡”等优质玉

“沈阳一年四季分明,但三亚一年都是夏天。”常辉告诉记者,为了适应海南闷热的天气,他足足花了一年的时间。

记者看到,店内的装修东北风十足,无论是大门还是吧台都挂满了一串串的苞米、红辣椒和大蒜,大堂内的一角还摆了一个贴有“丰”字的大粮垛。“很多国内外的游客到了餐馆后,都抢着在这合张影。”常辉拍着粮垛说。

翻开菜谱记者看到,在这里不仅能吃到正宗的东北大饼子,还能吃到东北大米、东北水饺和小鸡炖蘑菇。值得一提的是,在这里不仅有的吃还有学的。

“吭哧瘪肚:说话费劲;老鼻子:多;沙楞儿的:快点……”记者看到,在每间包房的墙壁上,都有一张印有东北方言解读的告示板。“这些都是通俗易懂的东北话,若是常来这儿吃饭的老客人,有些已能算得上是半个东北人了。”常辉笑着说。唠起海南这些年的变化,其实就在身边。常辉告诉记者,餐馆刚开业那会儿,整个大东海附近还很荒芜,像样的酒店只有3家,可再看现在,光周围的大型酒店就有13家,若是算上大大小小的餐馆加起来超过60家。

常辉告诉记者,虽然竞争对手增多了,但今年的销售额仍比去年同期增加40%,这都要归功于海南建设国际旅游岛上升为国家战略。



人物二:康健 在三亚安个“家”
在百度中搜索“沈阳人 三亚”,最先搜索到的就是“糖果 tguo”的帖子。发帖人称,“早就听说三亚是个好地方,想来看看,老公满足了我这个愿望,不但带我来到了三亚,而且还在这里扎下了根……”帖子的主人叫康健,如今在三亚湾蓝色海岸开了一个属于自己的家庭旅馆。而通过帖子上留下的电话,记者在三亚采访的期间,慕名访问了这家由沈阳人开办的家庭旅馆。当得知是来自家乡的记者,女主人康健热情

地接待了记者。

康健告诉记者,在三亚湾附近的小区里,80%以上都是家庭旅馆,一些大型家庭旅馆能有上百间客房,堪比经济型酒店。

而在康健看来,开家庭旅馆虽然琐事很多,但收入还算不菲,最终还便于照顾孩子。康健给记者算了一笔账,这套房子的每年租金将近8万元,而由于今年的“海南热”,一个单间在最高时都可以卖到1100元/天,若是扣掉成本,仅春节期间就可以赚到1万多元,而平常每月的纯利也都在6000—7000元左右。

(摘自《沈阳晚报》白昕/文)

【相关链接】
乡村新行当演绎创富人生
在广西扶绥县的农村,涌现出一大批新兴行当——走乡串户的“摄影师”、装扮美丽家居生活的“园艺师”、为农副产品销售牵线搭桥的“红娘”……生活宽裕起来的农民正逐渐拉近与城里人的距离。
花木扮靓多彩生活
这是一个普通结构的庭院,但走进去,就像走进了一个花木艺术世界。龟甲冬青、杜鹃、小叶女贞、茶花等各类苗木,品种繁多、各具特色。这家“盆景店”主人名叫陈宏艺,是一位地道的农民。 “早路不通水路。”陈宏艺告诉记者,近年来,农村变化很大。富裕之后的农民盖起了别墅小楼,一些农民开始从县城里买来花卉、苗木装饰新家。陈宏艺觉得搞园艺是一条新的致富之路,开始调查县里的园艺行情,了解到县里花卉苗木行业发展的规模很小,从事这个行业可能有很大的发展前途。于是,陈宏艺不断外出考察、请教师傅、钻研书籍,并在县城租下一间门面,办起了盆景店。如今,陈宏艺的盆景店花卉苗木品种,已经进入了寻常百姓家,连许多单位还到他的盆景店订购呢。
镜头记录美丽瞬间

丈夫:你疯了,想上天?

刘伟红初中毕业就开始做生意。她在招远开过裁缝店,卖过服装、化妆品。2001年,她随丈夫潘洪成来到了烟台。当时,丈夫事业如日中天,在东郊买了豪华别墅。由于女儿刚出生不久,加上对烟台一无所知,整整一年时间,她没有做什么事,但脑子一刻也没闲着。一个偶然的机会,她随丈夫去东北探亲。一个做面食的亲戚麻花卖得特别好,刘伟红尝过之后,却觉得不过如此,自己肯定可以做得比这更好吃。

回到烟台她就开始忙活了。她向面点师傅求教,自己反复试验,味道已经相当不错,但她觉得还是不够理想,决定去北京寻找专家研究配方。

有了配方,店怎么开?怎么能销出去?怎么连锁?怎么加盟?一个初中毕业的女人到书店找了不少经营方面的书来看,从书本上研究肯德基、麦当劳和国内著名中餐连锁店的经营方式。丈夫对她的想法嗤之以鼻:“加盟?你还想上天呢!”

开业当天排长队
2004年3月,在丈夫及家人的强烈反对下,满腹辛酸的刘伟红在烟台大学附近的莱山菜市场上,开出了凝聚着她梦想的第一家麻花店,取名“弘祥”。 她决定走低价路线,以量取胜。由于用料考究,成本远远高于普通麻花,别人卖食品对半赚,她却将利润设定为每根赚两毛钱,打出了“1元1根,买三赠一,买五赠二”的招牌。 小店静悄悄地开张了。店面整洁、明亮,10多个员工身着统一服装,令人耳目一新:麻花也能进专卖店?许多人来看热闹。不一会儿,令人难以置信的场面出现了:窗前竟然排起了长队。

麻花配方 70 万不卖
吃麻花要排队让刘伟红的生意很快在烟台有了口碑,不少人找上门来希望加盟。4月份,刘伟红拿到第一个加盟店的9000元钱,她高兴得睡不着觉,把钱放在枕头边,她跟老公说:“你看,我的第一个店,成功了。”丈夫扔给她一句话:“9000元值得你累成这样?” 5月的一天,一个浙江商人开出50万元的高价,要买刘伟红的麻花配方。刘伟红的第一个念头是:这个人是个骗子,要么就脑子有“包”。丈夫觉得这人是个傻子,那人却很诚心,10多天来了3次,最后将价格加到70多万。然而就在这十多天时间里,刘伟红在烟台地区的麻花店增加到了十几家,发展势头让刘伟红看到了配方的价值,她决定给多少钱也不卖了。 由于刘伟红一天到晚在外面忙,把家里的事都丢在一边,原本要好的两口子经常吵架,吵急了甚至动手,好几次,刘伟红气得跑出。事情的转机发生在2004年6月份,焦头烂额的刘伟红声带突然出了问题,嗓子哑得不能发声。丈夫潘洪成不得不替妻子接电话。这短短的半个多月,潘洪成受到很大启发,他觉得只要做好了,什么生意都可以做大。他改变态度正式参与到麻花店的经营中来。

老父亲被炒鱿鱼
刘伟红的父亲曾经是花样板店的经理,开业一年一个店就赚了22万,但是刘伟红却发现了问题。为了省钱,父亲减少了灯具,舍不得在白天开灯,更让她生气的是,为了节省成本,父亲竟然用非食品专用的“垃圾袋”装麻花。刘伟红对父亲提出批评,父亲还振振有辞;再后来,他一看到刘伟红,就赶快把垃圾袋藏起来,等她一走,他又拿出来用。2005年3月,刘伟红已经不能再容忍父亲的作派,她很正式地向父亲提出:“爸,我今天不是你姑娘,我以总经理的身份跟你说,你回家吧,你被开除了。”
开公司就像生孩子
“创业容易守业难”,许多红火的连锁加盟店不久就销声匿迹了,刘伟红必须时时警醒自己——不断推陈出新,现在,除了推出蜂蜜小面包外,麻花已经增加了十几个品种。她经常检查各加盟店的经营情况,对不正规经营的店铺进行“停料”制裁。 目前,刘伟红已在全国各地开了1500家连锁店,无论开在哪里,哪里就出现排长队的现象。 (摘自《金融经济》)

19 岁白手起家 大学生朱增辉年收入百万

最近,25岁的朱增辉心情不错,因为他被评为2009年长沙市雨花区“创业之星”。朱增辉是一个阳光、睿智、健谈的年轻人,19岁就白手起家创业,是当时湖南省创业年纪最小的大学生。如今,他已是两家公司的老板,年收入逾150万。但是,他的创业历程并非一帆风顺。

19 岁开公司遭遇“滑铁卢”
朱增辉学的是计算机软件专业,对所学专业兴趣浓厚的他,经常钻研电脑技术,被同学们称为“电脑百事通”。 由于家里条件比较困难,为了赚钱贴补学费和日常开支,朱增辉和两个同学在2003年组建了“飞鸟工作室”,对外承接网站制作和软件设计业务,开始尝试创业。凭着过硬的专业技术和对客户负责到底的态度,几个月后,朱增辉积累了一定的资金。但他觉得工作室接项目金额都很小,难有大发展。 经过一段时间的筹备,工作室来了个华丽转身——长沙美艺策划设计有限公司于当年7月在长沙市工商局注册成立了。当时,朱增辉19岁,还是湖南涉外经济学院的大一学生。长沙市工商局工作人员说,朱增辉是当时湖南省公司创办者中年龄最小的大学生。 刚刚创业的朱增辉以为广告市场一定很大。但实际操作起来,才发觉一切没有想象中的那么简单。公司创办第一个月,只接了一个单,赚了2000元。此后几个月里,业务也没有开展起来。这时资金短缺、人员



少、信誉度低等一系列麻烦也接踵而至。最后,业务员都走了,只留下3个股东和两个技术人员。不久,另外两个股东终于支撑不住退出了公司。

从业务员做起
一段时间后,朱增辉决定放弃硬撑。他觉得,创业没有经验是不行的。朱增辉停止

了公司的运营,但没有注销公司。他先是在深圳一家广告公司做起了业务员,计划学会经验后东山再起。 朱增辉做业务员的时候,大部分时间是在与客户谈广告,每天都要拜访几十个客户。勤奋的朱增辉也很聪明,常常用智取的方式获得与客户的谈判机会。被拒绝了也不气馁,换一种方式继续寻找机会。两个月后,朱增辉的广告业绩渐渐超过了同事甚至主管。7个月 after,他成为了公司的业务总监。 积累了一些业务和管理经验后,朱增辉辞职回到长沙。在外学习的经历让他形成了较为系统的思维方式:品牌设计第一步是商标注册,之后才是品牌设计和品牌推广。因此,他认为向知识产权咨询行业发展更有前途。 隔行如隔山,朱增辉将自己重新归零,进入一家知识产权代理公司做业务员。凭着勤奋、口才和营销技巧,朱增辉每月都能拉到十几个商标代理,最多时一个月20多个,比副总经理的业绩还高。
东山再起

有了业务经验和对行业的充分了解后,朱增辉对再次创业充满了信心。2006年,他重新经营起长沙美艺策划设计有限公司,调整了公司的业务范围,从之前的软件开发、网页设计项目调整为以品牌设计、包装设计、画册设计、空间设计为主的品牌视觉设计公司,原公司更名成了长沙美艺品牌设计有限公司。 这回在业务方面,朱增辉又有一些创新的举措。以前业务大都是通过电话营销、面谈推销的方式开展,这次,他大胆采用了网络营销的方式。功夫不负有心人,3个月不到,公司的业务就忙不过来。这时,朱增辉抓住商机又投资成立了长沙齐翔知识产权代理有限公司。因为知识产权行业专业性强,他不惜高薪招聘了一些专业技术人才。由于自己不是行家,朱增辉三顾茅庐请来一位有20余年行业经验的资深人士担任公司总经理,业务全权交给这位总经理开展,自己只做宏观上的管理。 由于经营有方,公司很快就得到了客户的信任,业绩蒸蒸日上。2009年,这个曾经不知名的小公司的商标申请量达到了湖南省前三强,在湖南省商标市场上争得了一席之地。 现在公司生意如火如荼,大学毕业刚4年的他,年收入已经超过了150万。去年他分别在广州和岳阳开了分公司,今年准备在重庆开一家分公司。“我要做中国最专业的知识产权代理机构和最专业品牌设计公司。”面对未来,朱增辉踌躇满志。 (据《家庭导报》)
--