

10元修脚店 靠过硬技术和口碑赢得回头客

农民夫妻,用“脚上功夫”挣钱

8年前,经亲戚介绍,许昌县灵井镇的农民、34岁的姚国强与修脚结缘,从此家境贫寒的他便踏入了这个行业。学成之后,他先后辗转平顶山、扶沟等地开店,虽几经波折,但再也没有回过。而在姚国强背后,比其大一岁的善良妻子负红则一直默默地支持着他,并最终选择了加入丈夫奋斗的征程。

洗、修、片、剥、挖、捏……一连串的动作,夫妻二人得心应手,配合默契。为别人解除脚下之苦,靠自己的勤劳双手合法致富,怀揣责任和梦想脚踏实地地打拼,顶着社会的偏见和巨大压力,夫妻二人一步步向前乐观地走着。

夫妻同行 既当老板又当员工

“来啦,坐吧!”市区八一路与劳动路交叉口附近,回头客小金推门而入,店主姚国强热情地打着招呼。小金乐呵呵地回应后,一屁股坐在沙发上,顺手拿起电视遥控器开始选台,好像在自己家里一样放松。店铺很小(其实是客厅),约12平方米大小,一次不过容纳四五名客人。设施也很简单,3个沙发、1张按摩床、1台电视及简单家具而已,但夫妻两人却布置得很合理。

妻子负红很快从里屋捧出一木桶热水,丈夫则在酒精灯上对修脚刀具进行烘烤,随后逐个用酒精棉蘸酒精擦拭消毒。待小金脚泡得差不多时,姚国强则搬来两个马扎,一个自己坐,一个放修脚刀具。只见他双目凝视,一只手扶稳小金的脚,一只手拿着修脚刀工作:先用刀片刮去其脚底部的老茧子,然后再用清刀除去其脚指头周



围的死皮。姚国强那一丝不苟的认真劲儿,活像一个脚部雕塑师。不多时,姚国强的额头便渗出细密的汗珠。之后,他用手挨个儿检查脚趾,并抹上药膏,细细地揉搓。

“疼不?”用按摩棒进行足底按摩时,姚国强轻声问小金。“还可以。”足疗整个过程持续近50分钟。由于有事,小金没有选择继续按摩,随后离去。但没过几分钟,他又回来,不好意思地呵呵一笑:“忘记划卡(小金办的是100元12次的卡,每次一次就划掉一次)了!”“没事,下次再划也行!”姚国强笑着说。

与修脚结缘 为谋生辗转各地

起初,姚国强并不怎么喜欢这个工作,认为修脚是“下等人”干的事情,面子上过不去。但生活的压力和想改变一下命运的

想法,让其放下了所谓的尊严。在老家的妻子也鼓励他:“靠劳动挣钱不丢人!”为了谋生,姚国强硬着头皮,开始了修脚的职业生涯。

他从亲戚那里学会了数十种足病诊治的秘诀。由于刻苦钻研再加上用心,姚国强学得很快。很快,洗、修、足疗、按摩等业务,他便得心应手了。2003年8月,他的第一家修脚店在平顶山开业了。店铺很小,只有10多平方米。干了5年后,他积累了创业道路上的第一桶金。随后,他转战扶沟县开了新店。为支持丈夫,妻子也特地从老家赶来,加入了丈夫创业的征途!

“儿子后来考入了许昌县一高,我想着还是回来干吧!”2009年9月,姚国强在市区八一路租下了一临街房——两室一厅的房子。约12平方米的客厅成了夫妻二人的工作场所。和气生财,靠着过硬的手艺和热情的服务,夫妻俩很快赢得了周围人的信

赖。回头客成了免费的“活广告”。

诚信:做事先做人,才能走得稳健

为避免顾客交叉感染,夫妻俩会对修脚刀具及毛巾进行仔细消毒。为及时通知顾客换药又顾全其隐私,夫妻俩只记其姓氏和联系方式。附近一位老大娘感叹道:“老远见我,他们就过来搀扶我,有时还把我送到马路对面!”

在为顾客进行足疗的同时,夫妇俩还不忘传播一些养生知识。“只要捏一捏客户的脚,就知道他有什么毛病,然后对症下药,通过按摩脚部穴位让客户恢复健康。”今年43岁的负红,乐观向上,快人快语。她告诉记者,通过长期的实践,如今她对如何洗脚、修脚、按摩应付自如,而且对中医治疗也非常感兴趣。“疼则不通,通则不疼!”负红说,脚是人的第二心脏,有60多个穴位,每个穴位都有对应的脏器反射区。观察足疗时顾客的第一反应,她就能初步断定其相应脏器的功能好坏,然后因人而异给其介绍一些养生知识。

夫妻俩靠熟练的手法、热情的服务、耐心的讲解,赢得了很多回头客。有顾客甚至为其“一条龙”服务的10元钱价格而“叫不平”,建议其涨价。但夫妻俩觉得,他们面向的就是普通大众,顾客得到足够多的实惠才是生存之本。不管是男女老少,也不论其脚板是干净的还是有脚臭的,只要走进店内,都会受到店主的热情招待。

“姑且不说他们的收入如何,就他们这种敬业、乐观、友善的精神,就值得很多人敬佩!”一名回头客说起夫妻俩感叹不已。

(摘自《许昌晨报》)

奉化80后女性养苍蝇赚大钱

签订了就业协议,成为一名医护人员,收入稳定;家里有个鱼塘,自己创业搞养殖,但有很大风险。家人都让她选择第一条路,但汪日露这次却想冒一回险。

从父亲手里接过鱼虾养殖的重任,汪日露就开始思索怎样使鱼儿少生病。2000年12月,她在《中国海洋报》上读到一篇文章:南开大学专家研究发现,蝇蛆能对多种疾病产生抗体。

随后,汪日露父女辗转找到了文章的作者杜教授,向他说明想用蝇蛆养殖鱼虾的打算。双方一拍即合,签下了工厂化养殖蝇蛆协议,杜教授还把汪日露带回南开大学,进行科研培训。

苍蝇成了她的宠物

一次偶然机会汪日露发现,蝇蛆吃的是“培养基”,在把吃剩的“培养基”与蝇蛆

分离开来时,总有零星的蝇蛆要带出来,于是到市场上买来20只鸡,让鸡吃掉带出来的蛆。没想到,她家的鸡长得特别快,2个月时体重就超过了邻居家已养了3个月的鸡,而且从不生病。

这下,汪日露萌发了既养蝇蛆又养鸡的念头,投入资金60万元,购买了1500只仙居小鸡,用蝇蛆养鸡。109天后,她养的鸡开始陆续产蛋,与常规养殖相比,产蛋期提前30天,产蛋率高出10%。在宁波市第二届名特优农副产品展销会上,生物鸡蛋被抢购一空。第一年来,蛋鸡就为她盈利23万元。她的“蝇蛆饲养生物鸡蛋”技术已经向国家专利局申请了专利,生物鸡蛋供不应求。

刚开始,汪日露面对在蝇箱里四处乱爬的蛆虫,就浑身直起鸡皮疙瘩。但时间一长,恐惧恶心感渐渐消失了。后来,她竟敢大胆地将手伸进蝇箱,像呵护宠物一样,轻轻抚弄它们。

带动周边农户致富

为了带动周边农户共同致富,汪日露联系了附近的养鸡专业户,并与养鸡户签订了合作协议。汪日露为养鸡户们提供蝇蛆饲料,鸡蛋由公司收购。生物鸡蛋以每公斤14元计算,给养殖户11元,其余3元归公司。由他们打品牌统一销售,到现在已经有十几家农户加入。在汪日露已建成了可培育肉鸡15万羽,蛋鸡两万羽的基地,带动周边更多农户养鸡致富。

随着蝇蛆养殖规模的不断扩大,汪日露开始异地建厂,盖起了四层楼房及配套养蝇厂房,成立了奉化市首开生物技术有限公司。蝇蛆深层次开发也在进行中,汪日露说,经鉴定,蝇蛆每吨可提取200公斤蛋白粉,以蚕蛹蛋白粉市场价每公斤800元计算,产值高达16万元,利润前景巨大。

(摘自《青岛财经日报》卢科霞/文)

农妇“三嫂子”:剁椒剁出百万商机

上世纪80年代初,章银枝就开始用法酒特有的黄尖椒腌制剁椒,腌制好后就用油壶、水瓶、陶罐盛着拿到集贸市场叫卖。前年,法酒工商所支持章银枝做大剁椒生意,并成立法酒洲三嫂子食品有限公司,还申请注册“三嫂子、三哥”两个商标。

3月6日,上海一家超市的老板朱先生打电话到江夏法酒洲三嫂子食品有限公司,要求成为“三嫂子”牌剁椒的代理商,并订购10吨现货。面对送上门的订单,三嫂子公司董事长章银枝却拒绝了,因为“公司现在没有这么多库存”。

其实,这段时间,章银枝每天要接到类似这样的订货电话几十个,“产品供不应求!”现年53岁的章银枝祖籍湖南湘潭,1982年嫁到江夏法酒村。因丈夫胡次斌在家中排行老三,她也就被人喊为“三

嫂子”。她从小就做得一手好腌制品,并摸索出一套独门“秘方”,做出的腌制品风味独特。

上世纪80年代初,章银枝就开始用法酒特有的黄尖椒腌制剁椒,腌制好后就用油壶、水瓶、陶罐盛着拿到集贸市场叫卖。不少人吃过后都纷纷称赞,甚至有人登门求购。但苦于自家只有二亩地,黄尖椒产量太小,再加上纯手工制作,20多年里,剁椒生产规模一直没扩大。

前年,法酒工商所支持章银枝做大剁椒生意,并成立法酒洲三嫂子食品有限公司,还申请注册“三嫂子、三哥”两个商标。在工商部门见证下,当年公司就与500户农户签订了黄尖椒收购合同,由公司提供优质种子及种植技术,引导农户种植黄尖椒。目前,公司拥有500多平米的生产车

间,实现流水线生产,并安排20多名村民就业。

法酒工商所所长陈大军介绍,以前,法酒农民种植芝麻、黄豆等,每年纯收益约500元。在三嫂子公司带动下改种黄尖椒后,按亩产3000斤、每斤收购价1.8元到3.5元计算,每亩年纯收益达4000元。随着“三嫂子”品牌价值提升,农户种黄尖椒纯收益还会增加。“在家种辣椒,不愁销路,不用和妻儿离别,收入不比在外打工低”。

三嫂子丈夫胡次斌称,公司成立以来,订单一个接一个,去年销售额超过100万元,今年翻番没问题。在去年第六届中国武汉农博会上,三嫂子剁椒获“地方特色农产品”称号。

(摘自《武汉晨报》陈奇雄 叶逢春/文)

广东“80后”大学生 回乡创业养牛

2008年7月,一个简易牛棚动工建设,引起村民的关注。几个月后,村里3个大学生毕业生从山东领回几十头杂交小“洋”牛当起“牛倌”,一时成为当地新鲜事。时隔一年多,牛棚里三位稚气的“80后”大学毕业生经过一年的磨炼,已跟着当初的小牛犊成长起来了。

说起当初创业经历,陈日暖和黄研彭皱皱眉头说:“最艰难的时期挺过来了。”他们说,养牛的潜力很大,但是出栏时间较长,刚开始养殖需要坚守一年多的时间,这段时间资金的维持是最揪心的煎熬。合资金都是刚毕业大学生,资金有限,又没有相应财产抵押,贷不到款,幸亏家长和亲戚的支持才坚持下来。

走进牛棚,陈日暖不时用手拨弄牛角。他说,第一次见到这些可爱的小牛犊时,打心底高兴了好一阵子,但是几天后就把我们忙得焦头烂额。小牛犊刚买回来时,由于“水土不服,饲料不惯”患上“应激综合症”。幸亏现在科技发达,把网线拉到牛棚,用笔记本电脑网络视频即可请专家在线会诊,及时解决难题。

黄研彭说,自己是学饲料专业的,学了一些关于饲养方面的知识,但是书上的知识还远远不够,乡下没有图书馆和专家,只能通过网络论坛交流,网购饲料、给牛会诊,在论坛与全国各地养牛人交流。说完他指着牛棚外面说:“后面一片种的是上等饲料皇竹草,种子是通过网上购买

的。”现在,认识了不少当地养牛人,闲暇时也会聚在一起谈论养牛经验。

“80后”大学生养牛创业在当地几乎家喻户晓,通过互联网的交流,也让社会各界开始关注他们

“牛司令”家的牛出栏了,近几天陆续来了“看”牛人,当晚九点多还有老板前来洽谈牛的价钱。

“牛司令”给记者发来一条短信,短信说近来看他们的牛的人越来越多,他们也开始步入回报期。山里另一头,他们合资的另外一个养殖场也即将“圈”牛上路。

(摘自《北京晚报》刘小杭 赖晓晓/文)

在黑T恤上画格瓦拉像,在牛仔褲上画牡丹花,在白衬衫上画京剧脸谱,在帆布鞋上画漫画人物……近日,乐山本地论坛海棠社区里,手绘达人“欧:)欧”发出征集令,为网友们友情手绘衣裤鞋帽,受到网友们的追捧。而喜欢手绘服装的,多为年轻人。

手绘达人 月收入过万

网上晒手绘迷倒众多网友

2月末,一个名为《为海棠的朋友们友情绘画衣裤鞋帽》的帖子,出现在了网上。发帖者“欧:)欧”说,马上就是3月5日学雷锋日子了,反正闲着也是闲着,所以决定发出征集令,“凡是顶帖的网友,都能获赠一幅手绘。”帖子里还晒出了几张照片,画着格瓦拉头像的黑色T恤、画着五彩牡丹的连衣裙、画着京剧脸谱的白衬衫、画着漫画人物的帆布鞋。

帖子很快受到关注,对于那几张照片,更是惊叹之声一片。因为顶帖就能获赠手绘,网友们都毫不客气起来,很快将帖子盖成了高楼。网友“单行双道”直接说出了想法,她要去买双白色帆布鞋来画。“我要去买件衣裳来画。”网友“夜空的灵魂”也不甘落后。“bt-mm5617”甚至提出了更加“过分”的要求:“可不可以画3件啊?我想弄个亲子套装。”

除了争先恐后报名外,网友们还提出了疑问,用水洗后褪不褪色?得到否定答复后,更多人加入了盖楼的行列中,以至于楼主紧急声明:报名工作截止3月1日。

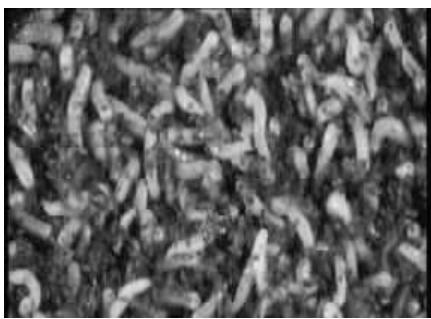
85后手绘达人月收入过万

在市区竹公溪路,我们见到了“欧:)欧”,一名24岁的徐姓女子。夸张的连帽披肩、过分宽大的筒裤,让她洋溢出艺术的气息。而她所在的小店,布局简洁、装饰精致,一面墙画着写意式的荷花,一面墙画着漫画式的少女。“都是我画的。”小徐说,画墙才是她的主业,画服装只是业余消遣。

小徐是五通桥人,从小对美术感兴趣,还专门拜了师傅。虽然大学学的中文,但2009年大学毕业后,还是舍不得扔下画笔,索性去艺术培训学校当了美术老师。后来,交了从事室内装修设计的男友,于是开始涉足手绘。“做了一段时间,我们就开了店。”小徐说,从手绘的角度讲,他们是乐山第一家。这两年,手绘逐渐热了起来,特别是受到许多80后、90后年轻人的青睐。小徐的生意,也从最初的每月一两单,做到了现在的每月10来单。除小徐外,市区又多了几家店涉足手绘业务。

提及大学生就业难,小徐连叹“幸运”。“有时候月收入能过万。”小徐说,关键是可以做自己喜欢的事,就像这次免费帮网友们手绘服装。经过筛选,小徐将为10多名网友手绘服装。目前已经完成了两件,其余的还要陆续等网友们送服装过来。小徐说,除自己经常做外,还没有听说乐山有专门手绘服装的人。因为手绘服装在一些大城市已开始流行,她预计服装手绘也可以成为乐山一门有前景的行业。

(摘自《华西都市报》)



嗡嗡乱飞的苍蝇在她眼中是会下“金蛋”的宝贝。她天天与苍蝇打交道,把苍蝇当宠物养,还养出了名堂,淘到了“金子”。她叫汪日露,今年28岁,奉化市首开生物技术应用研究所所长。因为养殖苍蝇,还曾被评为“宁波市十大杰出青年”、“浙江省杰出农村青年”。

放弃工作回乡创业

2000年,汪日露从余杭卫校毕业,摆在她前面的有两条路:与市区一家大医院已

由在日华人音乐家赵正建先生经营的名“音乐家”的中华料理店,今年1月17日在东京立足区的北绫濑开张。“音乐家”主要经营以北京菜为主的中华料理。店主人赵正建先生介绍,中国有一些特色地方菜中肉料理的数量偏多,以鱼为原料的料理相对较少。但是“音乐家”的特色鱼料理不仅品种多样,而且味香可口。

开办特色中华料理店 在日华人一家三口创业

赵正建先生今年52岁,赴日前在中国的杂技团从事二胡演奏工作,并且在中国取得了厨师资格。赵先生于2005年到日本,目前在担任音乐教室教师的同时,还在昭和音乐大学担任二胡演奏科目的非常勤讲师。

谈起开店的初衷,赵正建表示,主要是因为自己到日工作后,将太太郭小红和儿子赵凡接到了日本。自己想从事大学教学工作的同时,创造一个让一家三口可以共同工作的环境,因此想到经营中华料理店。餐厅的二楼是一个可以容纳50人的宴会厅。赵正建先生每星期六的20点定期在二楼举行民乐演奏会。

赵先生的太太郭小红曾经是中国国家游泳队的教练。她表示,自己虽然还说不好的日语,但有时自己会写用汉字的方式和客人交谈,也觉得很开心。赵正建先生的儿子赵凡今年24岁,不久前刚刚考入东京大学的建筑学科。他表示,自己从6年前开始就利用假期多次到日本探亲游玩。自己尤其喜欢日本的建筑,因此报考了东京大学的建筑学科。

赵正建表示,希望“音乐家”能够吸引更多的喜欢中华料理和中国传统音乐的客人。希望朋友们有空时都能常来“音乐家”坐一坐。
(摘自《中国新闻网》孙盈/文)