

茶艺培训修身养性 白领追捧好找钱



来的全是白领人士

陈红雨是万州区人，她曾在昆明做了9年的广告人，空闲时间喜欢与茶为友。为了让自己的茶艺获得提升，2005年她到专业机构接受培训，并获得高级茶艺师资格证书。此后，客串为当地的茶艺培训单位当老师，成了她的生活重心。

重庆茶楼遍布，但从业人员中，精通茶艺的却寥寥可数。去年回家探亲，陈红雨发现重庆茶艺人才的培训市场几乎处于空白状态。“当时本有落叶归根的心思，就决定抓住这个商机。”

租房、备茶具、茶叶……准备工作就绪后，去年9月，陈红雨在加州电子校对面的培训部正式开张。最初，她定位的受众群体就是

普通的市民，为他们提供初级茶艺培训，收费标准也不高。

没有发传单、没有营销队伍，陈红雨在网上发了张雅帖：以茶雅志，陶冶个人情操。结果，凭此网帖寻师者，全是小资阶层，几乎都愿意接受中级茶艺培训。半年时间，茶艺班被白领阶层捧得红红火火。

亦师亦友的关系

陈红雨本来准备了一个大教室，打算为初级培训者上大课。但现在来的学徒身份却多是白领阶层，而且多报名接受一对一的中级培训。针对其特性，陈红雨修正自己的教学方式和手段。

陈红雨如今的工作间不足10平方米，靠一块玻璃隔断成里

在柔美舒缓的音乐中，一边讲解，一边两只手左右开弓，净具、醒茶、冲泡、品茶……陈红雨每天都要为慕名而来的老板或白领进行茶艺表演。为喜欢茶艺的人，提供专业的平台：36岁的陈红雨半路出家，靠这一特殊消费群的追捧，短短半年她就收了40多个学徒，获利3万余元。

外两间。一张茶桌，两套茶具，两张板凳在里，用以教学；一套沙发，一个茶几在外，借以交流。

“看她演示茶艺过程，听她讲解茶文化，不仅是修身养性的好方式，更是提升内在素养的好机会。”24岁的售楼小姐周晓君不仅是陈红雨的学生，更是她的粉丝和追随者，“我们亦师亦友。”

既找钱，又交友，还能结伴进行才艺展示，陈红雨很乐意享受自己现在的新生活。

表演开拓创业空间

随着知名度的提升，陈红雨

受邀请外出表演的机会越来越多，她也从以往的“孤家寡人”发展到了如今的带队“出征”。

近2个月，陈红雨的表演团队，已连续6场规模型表演。身着旗袍，头插银簪，佳人玉指轻动……每场表演，观者掌声雷动。更有人当场拜陈红雨为师，要求传其“衣钵”。不仅是企业，就连区县的政府部门，也向陈红雨抛来了绣球：近日，她刚刚结束一场邀请演出，又不得不投入即将到来的黔江采茶节的表演准备中。

外出表演，不仅为学员提供了“售后服务”的机会，也令陈红雨多了开拓市场的“触角”。陈红雨还有个更大的计划：不仅做茶艺培训，还要进军茶叶市场。

专家分析：创业也需善于变通

事实上，把茶艺培训从一个就业培训项目，转变为生活享受的培训项目，陈红雨的成功，就在于她能根据市场需求及时变通。

陈红雨的学生说得很清楚，学习茶艺不是为了找一份养家糊

口的工作，纯粹是为了享受生活，得到一种乐趣和满足。学习茶艺，不仅能够了解茶文化，而且还是修身养性的好方式，更是提升内在素养的好机会。

以不变应万变，在快速发展的商业社会已经行不通了，只有根据市场需求，即时调整创业思路和服务对象，能变，善变，会变，才能获取市场回报。

创富秘籍：量体裁衣赢市场

陈红雨的创业路，比当初想象的顺利很多。总结自己所获，她感言，“量体裁衣”是顺应市场的“杀手锏”。反应快速则是竞争中生存的润滑剂。“没有它们，我无法预料今天自己的模样！”

陈红雨的服务项目，一开始并没有针对白领人士的规划，最初的定位是低端人群，但没料到，白领却成其服务的主力军。如何应对这群“不速之客”？陈红雨作出的抉择是，既来之则收之，没有合适的“衣服”，就赶紧重新裁剪，从内容到形式，由内涵到外延。

（摘自《重庆晚报》董亿／文）

“就在今年春节期间，我们已经售出了约2000只七彩山鸡和野鸭，每只赚30元左右，已净赚6万元，算是我们在灾区第二个春节后发展特种养殖的第一笔收入，这笔钱将再次投入到养殖园区的建设中。”虎年春节的大假还没结束，但位于大邑县韩场镇的君辉农发公司的特种养殖场的生意却早早地火爆了起来。23岁的杜辉和24岁的杨泽军给记者谈起他们的创业打算时，信心十足。

农大学生靠养野鸡野鸭 5天净赚 6万

杨泽军是邻市人，2006年毕业于四川农业大学畜牧专业，由于毕业后一时没有找到合适的工作，就跟着老表一起在建筑工地上靠出租装载机、挖掘机谋生。但杨泽军心中始终有一个愿望，就是学有所用，使自己在大学里学的知识能派上用场，又能为自己带来可观的收入。在为当地一位

搞野猪养殖的老板修建场地时，杨泽军迷上了特种养殖，他一有空就跟着老板学习养殖方面的经验，又购买了一些相关的书籍加紧学习。去年5月，杨泽军不顾家人的一致反对，卖掉了拥有的机械，和毕业于四川农业大学畜牧专业的老乡杜辉联手，开始了特种养殖。

韩场镇在“5·12”地震中受到了不同程度的损毁，在当地灾后重建中，两名大学毕业生充满希望地选择了在韩场创业。

当杨泽军和杜辉再次向记者谈到自己的创业经历时，两人很快露出了笑脸。因为已尝到销售野鸡、野鸭的甜头，两个年轻人的辛苦已经换得了他们家人的理

解，目前，两人的父亲不仅常住在园区内帮忙，而且还把家里的积蓄都投入到园区建设中来。

谈到下一步的打算，杨泽军说，待蔬菜大棚建成开始种植各种蔬菜后，部分鲜菜叶作为鸡鸭的日常食物；附近的洼地引水后将架设“天网”，水中培育浮萍等供鸭子采食，以此来进一步提

高鸭子的品质。杨泽军表示，2010年，争取种鸭常年存栏量达到2万只左右，七彩山鸡达到1.5万只左右，并尽快申请绿色标志，争取让七彩山鸡和野鸭进入大型超市，飞上更多人的餐桌。

（摘自《成都日报》陈祚 何骏天 潘国义／文）

“喜笑花生”网络一炮走红 日售数千公斤花生

我国台湾云林县的农民吴启鲁种了一辈子花生，和太太辛苦种出的“黑金刚”又香又脆。儿子吴文胜在网络上，将父母辛苦务农又知足常乐的故事发表出来，还为父母种植的花生取名为“喜笑花生”，没想到竟然因此让家里的花生一炮走红，引起许多网民的追捧和喜爱，“喜笑花生”日销量渐增，目前，每天都能售出数千公斤的花生。

“网络真厉害，才几天，五六千公斤的花生竟然卖光光！”住在我国台湾云林县长乡顶寮村68岁的吴启鲁说，自己当了一辈子的农民，从来没有过几天就卖出几千公斤花生的历史，而且还因为供不应求，逼得自己向其他农友调货呢！

吴启鲁的老婆笑逐颜开地说：

“我们老俩口为了保证网民的供应，天天从早到晚翻选花生，太小太大的通通不要，只选那种颗粒饱满、大小一致的花生，累得头昏眼花。”尽管老俩口每天都很忙很累，但是他们都特别强调——不能让儿子的辛苦付出白白流失了。

吴启鲁是家中长子，一直守在家乡务农种花生，把4名子女拉扯长大。他十多年前改种“黑金刚”，“一般花生重油，适用榨油，‘黑金刚’香脆少油，吃起来很健康。”吴启鲁经常把自己种的花生拿给孩子们，让孩子们带给同事朋友分享，“一年光送人吃，就五六百斤。”吴启鲁说：“大家都说好吃，原以为客套话，过年前儿子开始包装行销，才知道别人说的都是实话。”

吴启鲁的儿子吴文胜在寿险公司担任法务主管，同事友人吃了他由老家带来的花生后，很多人吃上了瘾，不好意思老是白吃，主动说要买。吴文胜灵机一动，在网络上写下爸妈种花生的故事，行销自家的花生，也希望大家分享父母种花生的乐趣。

吴文胜为自家的花生取名为“喜笑花生”，今年1月中旬上市后，卖得非常火爆。诚品书局从网络上获知此新品后，主动邀请“喜笑花生”上架，该产品是云林县第一个上架诚品书局的农产，据悉，新光三越也对“喜笑花生”表示出较大的兴趣。

（摘自《联合报》）



今年春节前后，夏建民的5家服装店的生意很好，他每周都要多进两三次货，营业额也比平时增加了一倍。48岁的夏建民称自己的创业分为两个阶段，从摆地摊到如今拥有5家品牌服装店，这一切靠的是自己的坚持。

从摆地摊到拥有 5 家服装店

创业难在每天如一日



摆摊积累经验

1995年，在一家国有企业上班的夏建民萌发了创业念头，他主动辞掉工作，带着自己所有积蓄“下海”了。

夏建民最初打算开家服装店，但由于资金不足，他琢磨了很久，决定先在夜市上“练摊”，一方面看看行情如何，另一方面也积累点做服装生意的经验。

夏建民原本以为批发点服

装，再弄张凉席往路边一铺，就可以等着收钱，可当头一次把这些东西铺到夜市上时，他慌了：人群川流不息，却没有人愿意停下脚步光顾他的小摊。“那时候总觉得丢人，不敢开口吆喝，偶尔有人买东西也不好意思搞价钱。”

一年下来，不仅没有赚到钱，夏建民反而亏了本，唯一的收获是积累了一些“实战经验”。那时候他才真正体会到做生意的难处，家里人也劝他别再做了，但他坚持了下来，开始用他自己的积蓄一点一点地“攒货”，为日后开店做准备。手头有多少钱，他就到批发市场进多少钱的货，久而久之库存数量已经是相当可观。

经过慎重选择，夏建民东拼

西凑借来2万元钱，在关林市场租下了一间10余平方米大的店面，简单装修后，他的服装店开张了。

生意蒸蒸日上

由于夏建民待客热情，让价灵活，周围一些居民很快与他熟起来。熟人来了，他会主动给他们推荐穿什么衣服合适，搭什么样的花色好看。有时，一些老顾客到店里找他聊天，偶尔会看中一些衣服，如果对方随身带的钱不够，夏建民会让他们把衣服先拿走，有时间再把钱送来。

在夏建民的努力下，小店生意渐渐红火起来。2000年，关林市

场内的许多服装店还没有品牌概念，夏建民却租下了附近一个50多平方米的店面，做起了服装品牌专卖。开业的第一天，他的生意就出人意料地好。

看到服装店生意已经步入正轨，夏建民抓住时机扩大规模，在市场上开了第二家店。凭着坚持和勇于创新，如今，夏建民和妻子已经开了5家品牌服装店，正装、休闲服、运动服等都有涉猎。

“都说万事开头难，可在我看来，创业难在每天如一日。”夏建民说，能取得今天的成绩源于自己的坚持，这也更加坚定了他对服装店美好前景的信心。

（摘自《洛阳晚报》戚帅华／文）

大学生入股水果店 既当股东又当“伙计”

6 位大学生合伙创业

每隔一天的早上6点，成都职业技术学院大二的陈宇就要从位于天津的学校坐车到成都，开始自己的店长生活。

年前陈宇和班里其他5位同学一同和一家企业达成了协议，双方各出5万元，共同开一家实体店，股份各占四成，另外两成用于奖励水果店的管理层。到了年终，股东们都按股份分红。上月底，这家水果店正式营业，6名大学生开始了既当股东又当伙计的生活。

“这样的模式非常好，如果让我拿10万元出来，那创业的梦想就只有搁浅了，现在可好了，5万元我们6人出，就算赔了，摊下来也不多，能很快挣回来。”陈宇说，目前他们的5万元是采用“低息贷款”的方式获得的，都没有向父母要钱。作为水果店的店员，他们每月还能领到1000多元的工资，生意好还能提成，而作为股东，每人还能领到分红。

变着“花样”吸引顾客

但生意并非想像中那么容易。要吸引客户，还得想很多“花样”。陈宇和同学们走的是“水果养生”的营销策略。她们从各种养生书籍、网络上搜罗了一箩筐有关水果的养生信息。例如，脸上长痘，最好吃点苹果和金橘，而虚火旺盛的人则建议补充些血橙等。她们为各种人群设立了不同的“水果秘方”，给水果赋予了更为营养和鲜活的意蕴。

从目前看来，这种模式还相当奏效。水果店还引入了高科技的“农药残留检测仪”，可让顾客瞬间检测出所买的水果是否达到标准。

这样还不够，副店长艾志强和王浩还告诉记者，他们发现有些水果轻轻地碰伤后，即使不影响口感，但因为不好看也很难销售出去。于是他们还准备把店里格局再紧缩紧缩，腾出一定空间弄一个“果汁吧”，节省原料的同时也可以开拓市场。

校方：联合打造大学生创业项目

陈宇说，店铺开张后，校内有不少同学到宿舍来“取经”。校方表示，目前，该企业已投入了300万元作为启动资金，联合打造大学生创业项目，这家水果店未来将形成连锁事业，在校大学生当股东、当店长的现象将更多。

为此，成都职业技术学院正在筹备设立一个“店长班”，从全院通过自主招生和选拔的方式，选定一批“店长”候选人，为他们单独设立课程，进行专业培训，以便尽快适应岗位需求。

与此同时，学校也调整了考核模式，学生们一旦有类似的创业或就业经历都可以充抵相应实践课程的学分。因此，完全不用担心会影响学习。

（摘自《成都商报》）

面对经济衰退的澳大利亚产生了一个新的行业——网上租衣。澳大利亚的时尚人士可以在网上租到名牌服装和饰品，也可以买到一些二手货。

网上租衣成热门

澳大利亚现在最大和最先创办的服装出租网的网站创始人西蒙尼认为，租衣将成为一种趋势，该网站目前有5000名会员，这些会员可以租到一些全新的服装，但也有很多是别人穿过的，一些设计师品牌还提供折价出售。网站现在出租的服装范围从校园服装到各类专业制服，可谓种类很多。除了衣服，还可在这里租到名牌鞋子和包包。这是一种聪明的花钱方法。

在国内，租衣也日渐流行。郑州市的一栋写字楼里开了一家特殊的服装店，专门出租衣服，并且出租的对象绝大多数是即将毕业的大学生。大学生只用交点押金，就能租一套漂亮体面的衣服去面试。

在这家店里，20多平方米的房间挂满了各种款式的男女中低档套装、商务西服等，四面的墙壁上还挂着各式各样的丝巾和领带。“店里的主要客源都是些家里经济条件一般、需要去面试的大学生。”店员说，“因为租衣服价格划算，所以生意越来越好。为了满足大学生应聘不同的职位，我们店里还有专业人员为学生提供服装搭配、形象设计、化妆等免费服务。”过了节，很多学生开始忙碌于单位应聘，店里的生意也跟着好起来。

（摘自《浙江日报》）