

在万里学院的生活区内，很多学生习惯去“我的大学生活馆”购买生活用品，去“新概念餐饮广场”吃饭，而很多学生也闻讯，这两家商场的老板是他们的学长，而成为老板那一年，他们的学长还未毕业。

据说他是个“富二代”？据说正创造财富神话？对于他的身份，有很多猜测。近日，记者在鄞州区奥利赛大厦的宁波空间投资咨询有限公司里，找到了这位年仅27岁的“80后”老总——吴日沪。

吴日沪是丽水市庆元县人，看起来文质彬彬，从万里学院市场营销专业毕业后，经营起一家投资公司。近几日，他在跟进一项价值5000万元的投资项目，他说，该项目已经基本谈成，就剩下一些合同细节的完善。

第一桶金自己掘

吴日沪的父母是做生意起家的，家境殷实，他算是“富二代”，

大学时就开商场 “富二代” 自立创业低调生活

不过吴日沪的第一桶金，是自己掘的。

大三下半学期，学校后门的美食街面临整体拆迁，吴日沪一下嗅到了商机，于是，找了几个要好的伙伴，开始做计划书。校方对于学生来承包广场，很吃惊也颇有顾虑。吴日沪首先要解决几十万元的前期投资款才能赢得校方认可。

他想做生意的事情，父母知道一点，但是儿子不提，父母也没主动送钱上门。“我有能力自己解决的事情，绝不靠父母。”凭着一身胆气和营销技巧，他从周边朋友处先后借到六七十万元，很快，项目敲定。吴日沪直接做餐饮，而是通过招商的方式引其他商家进入。因师生资源优势明显，他们很快招来7家不同形式的餐饮店。

“多久回本了？”记者问。“哈哈，这是商业秘密。”吴日沪眯眼一笑，不过，他说现在开公司的钱，都是当时赚来的。

一年后，他又扩大了规模，在餐饮广场的三楼，开起购物中心，

产品覆盖日常生活所需，总营业面积达到4000平方米。这前前后后，一共投入了300多万元，而这其中的每一分钱，他都是自己赚来的。

小学零花钱自己赚

不知道是天生，还是受到家庭环境影响，在小学的时候，他就显露出商机洞察力。

小学三四年级，很流行一种卡片。一次，同学看中他的卡片，他不舍得，最后商量，以7毛钱的价格成交，“我买来才5毛钱。”吴日沪立刻约了他的好朋友，去购买了几十张卡片，以每张赚2毛钱的标准，出售给同学，很受同学们欢迎。这下，吴日沪有了更长远的打算，每到周末，他和同学就去文化市场批发，周日进货，一般到周一下午，全部脱销。“我们那个时候，口袋里的零花钱有一两百元。”在那时，孩子的零花钱有5元10元就非常了不起了。

腰包鼓了，自然想买点东西

犒劳自己。他们通常是周一赚钱，周六集中花钱，但是有个原则，本金不动，只把盈利部分花掉，这样，进货款就得到了保证。

高中找到人生方向

找到人生方向，是在高二的时候。高二，老师给他讲了一个纳爱斯营销员成功的例子，他顿时感觉，这就是自己想要的生活。

大学一开始，他就兼职卖奥克斯空调。他并不被动地等顾客到柜台，而是会动脑筋想策划活动。“顾客一踏进商场大门，我们就开始使用推销技巧。”吴日沪说，顾客一进门，他们会有促销员将活动手册中最吸引眼球的那一面翻开给顾客，一路上不断地引导，使得顾客最终很情愿地停留在他们的专柜。

销售有了很大的提高，而他本人，也马上被赏识。“我每个月能拿到1000多元。”这时，他看到了营销的魅力。为了学到更多的东西，他在奥克斯呆了一年多，虽

冰淇淋下油锅 农家女月赚20万

2000年，农家女周小燕中专毕业了。为了生计，她做过饭店里的服务员，当过保姆，曾有一段时间没有办法还摆过地摊，被城管追着满街跑。现实让她有了再上学的想法，她要用知识改变命运！家里人听说她要继续去上学，说什么也不同意，但小燕很有主见，也很倔强，对父母以死相逼，父母才同意她去上学。于是她联系好北京一所大学，踏上了北上的列车。

吃出来的生意

时间如流水，周小燕很快就毕业了，此时命运再次和她开了个玩笑，她毕业时正赶上国家大学扩招生毕业，上百万的大学生

挤满了人才市场，找个好一点的工作比登天还难。由于身上没有多少钱，只能租住在拥挤而黑暗的、泛着霉烂味的地下室；为了省钱，她几乎一日三餐都是白水煮面条。为了寻找出路，她经常夜不能寐。

周小燕找到了一份在酒店当服务员的工作。在酒店工作期间，她利用休息时间在麦当劳店打过一段时间的短工。她没想到来麦当劳消费的人很多，还得排队，这让她感到诧异：为什么这么多人要吃冰淇淋？有那么好吃吗？这个生意自己做行不行？她于是也买了一款冰淇淋蛋筒，一吃，果然味道非常好，外皮酥脆香甜。于是便萌生了要做冰淇淋生意的想法。

此后她便有意地关注冰淇淋

方面的有关情况。由于不太了解市场，她专门到各大商场、超市、小区调查，还跟一个在美国留学的同学了解国外情况。听同学说美国做冰淇淋的小店一年四季都非常火爆，经常有顾客排队购买，她觉得不可思议！自那之后，她就非常留意国内的冰淇淋市场变化——即使在北京，专业做冰淇淋店的都很少，如果开一家冰淇淋店是否也非常火呢？想到做到，她赶紧联系那个同学，让同学寄来了一些美国风味冰淇淋技术资料，自己就钻研了起来，没想到还真学会了。

冰淇淋下油锅

经过多方考察后，周小燕把

小店设在了是一所大学的附近。在一系列详细的准备之后，她的冰淇淋小店终于开张了。

可是好景不长，她自认为不错的冰淇淋竟然销售一般。“这些在麦当劳销售很好的品种，为什么在自己的小店就不行呢？”周小燕想。

为了弄清楚原因，她专门与顾客攀谈，了解他们的想法。经过一段时间的摸索，她终于明白了：她的小店品种太单一，顾客吃两次就没有什么新鲜感了。

于是她又马不停蹄地学习研究新的冰淇淋系列。旁边一个烤面包店的红火生意给了她很大启发：冰淇淋能不能做出烤制系列的？她的异想天开让自己兴奋和激动不已。经过不断的尝试，她终

探寻宝姿教父的隐秘时尚帝国

在中国，许多知名企业都乐于展示在所处城市的影响力：地标式的总部大厦、以品牌名字命名的街道、庞大的就业人口和津津乐道的GDP贡献率等，这构成了中国许多城市里一道独特的商业景观，在某种程度上也塑造了后者的自豪感。但在厦门这个中国最早的沿海开放特区城市，你却几乎找不到陈启泰和他拥有的宝姿品牌的张扬痕迹。

在很长一段时间内，陈启泰成功地把宝姿打造成中国消费者心目中“误认为”的国际知名时装品牌，并令人艳羡地抵御了“中国制造”的廉价形象对奢侈品品牌的诅咒。这个由一位加拿大人在1961年创始的品牌，在1989年后的真正总部就在厦门。

这里值得探访的原因，不仅在于宝姿已跻身中国最具认知度的奢侈品牌的前三甲(AC尼尔森的一项调查称)，而且，低调隐秘的陈启泰正从这里出发，试图成为中国百货业第一位强有力的整合者。陈氏家族绝对控股的中国春天百货集团有限公司在去年12月15日于香港上市，它在中国已拥有17家百货商场，年销售额达26亿元人民币，旗下品牌不仅有春天百货，还包括著名的赛特购物中心。

宝姿的成功，让投资者和分析人士相信，陈启泰可能是中国最了解新兴富裕阶层时尚消费口味的人之一。陈的进取心和耐心给维众创业投资集团(中国)有限公司董事局主席余蔚留下了深刻的印象，维众是春天百货的投资者之一。“他已经足够成功，但是他可以做到依然不满足。”在接受记者采访时，余如此评价陈。

从2006年下半年到春天百货上市时，陈启泰通过直接持有“每个消费者都是一张白纸”

关于陈启泰的财富轨迹一直是一个谜。他声称只接受西方媒体的采访；除了面对投资者外，他也极力回避在任何公开场合出现，包括春天百货任何一家新店开业。如此刻意低调的原因，也许是为了避免暴露宝姿事实上是一个“中国制造”的奢侈品品牌的事实。

人们只知道陈启泰在加拿大完成了大学学业，并成为该国公民。他和他的兄弟于1975年成立了一家合同加工企业，名为Etac Sales Ltd.，为宝姿做代工。1989年时，宝姿品牌的创始人决定退休，陈氏家族决定买下来。1993年，陈启泰返回中国，着手以厦门为基地，在中国推广宝姿品牌。陈的妹妹提雅·思班妮(Tia Cibani)向陈启泰提交了一份详细的商业计划，包括从宝姿1961的品牌名称到其全球标识的全新打造细节。陈启泰回忆当时中国高级成衣市场的情形时说，“每个消费者都是一张白纸。”

陈同时抓住了另一个机会。1992年后，中国开始允许外商投资企业进军中国市场，法国春天百货集团(Pinault Printemps Redoute，简称PPR)开始拓展中国业务。1998年11月，宝姿即与PPR合资成立巴黎春天百货(中国)有限公司(Printemps China Department Store，简称PCDS)。2006年6月，PPR将巴黎春天百货业务剥离，卖给意大利Borletti集团。残存的中国业务如何交割，成为悬念。目前尚不清楚陈启泰在这一过程中如何与PPR达成交易，但自此之后，陈显然获得了巴黎春天百货在中国几家商场的经营所有权和品牌使用权，并开始着力扩张。

从2006年下半年到春天百货上市时，陈启泰通过直接持有



或输入管理的方式，新增了12家分店，将版图扩展到厦门以外的多个中国二三线城市，一个新的百货业帝国初具规模。2007年通过收购赛特集团，春天百货将北京赛特购物中心收入囊中。

春天百货南宁店并不是其自有开发的物业，而是南宁航洋国际城MALL的主力店。当时开发商主动找到陈，双方一拍即合。但春天百货并不急于求成，一般而言，对于这类找上门的项目，陈最为在意的是条件是否优厚以及当地是否存在空白市场机会。春天百货南宁店定位为国际一二线休闲类精品店，原因是，春天百货调查发现，南宁本地的百货业态较为单一，要么是纯奢侈品，要么是纯大众百货，缺乏中间地带，但当地的消费者更喜欢时尚休闲类的购物环境，而淡化奢侈品正装的概念。针对南宁的消费水平，春天为此有针对性地选择了高端品牌的低端系列，比如阿玛尼牛仔系列，杰尼亚运动品牌，BOSS休闲系列。“一般来说，春天百货不太接受主动来谈的地产项目，而是习惯于主动来找合适的项目品

牌。虽然要耗费巨大的精力，求人说好话，但我们还是会找。”一名内部人士说。

VIP！VIP！VIP！

对于百货业者来说，难就难在怎么才能知道哪种特价精品能发挥这一作用——同样重要的是，怎么才能知道某种热门商品何时就不流行了。陈启泰希望借助于对VIP客户的研究，建立起与众不同的客户竞争力，提供除打折之外的更多附加值服务。

维系这一切的则是精细化的数字管理。陈对数字管理最为倚重的是春天百货的财务系统，并借此建立起其对市场的敏感度。与一般百货业习惯分析大众消费数据不同，春天百货通过VIP的消费数据来研究品牌的偏好度，以VIP的消费习惯定位品类和招商组合。在陈看来，百货业的管理者需要看到货真价实的数据。一般而言，用于百货业的ERP数据能够提供超过100张以上财务报表。这些数据形形色色，陈究竟关心哪个呢？首当其冲的是代表市

然每个月只上八天班，但在这个实习阶段，他已经完全了解营销究竟为何物。不过，当一个拎着包到处去推销的人并不是他的目标，于是，在大三机会出现时，他大胆一搏，搏出了一番天地。

年轻老总生活低调

凭吴日沪现在的经济实力，要买房买名车，是件很容易的事情，不过他一直没给自己买房，租在格兰云天小区里。“钱放在项目里，一百万说不定变一千万，而且我也很想把公司做大。”为了争取到的项目，他从去年下半年开始，一直在做一个都市产业园的项目，他说，要是有可能，他想在这个项目里开辟空间，给学弟学妹们创业。

现在的他，开一辆卡罗拉上班，下班和女朋友去买菜，然后做饭给女朋友吃，空了陪女朋友逛商场，逛书店。“以后有了孩子，没能力可以，但是不要做坏人，老老实实做人。”他笑笑道。

(摘自《宁波晚报》)

【另辟蹊径】

深圳人 掘金左撇子产业

吃饭时担心筷子与人“打架”，运动时怕不习惯右手器械而受伤，甚至开车时也感觉不方便……日常生活中，“左撇子”总是面临不少麻烦。而一帮深圳年轻人却欲从中寻找商机。“左撇子人群在中国估计上亿，开发左手产品，市场无法想象。”“左罗”对记者说。

“左罗”不是电影里的侠盗，他的名字叫罗阳，因为是左撇子，在朋友中得了这个绰号。几天前，他开办的“左撇子生活体验馆”在南山开张了。

“左手世界”全市首创

在名为“左家”的体验馆，惯用右手的记者看到不少常见的玩具和日用品，用起来却感觉别扭。原来这些东西完全按左手使用而设计。精致的竹制左手鼠标，点击用的主键设计在右边，方便左手点击；左手卷尺，软尺要从右边拉开，刻度也与日常卷尺上下倒了过来；还有剪刀、开瓶器、钓具、锅铲、手表甚至各类乐器……所有物品的使用功能被调了个儿。

在400多平方米的体验馆，不少惯用左手的孩子欢呼跳跃，找着喜爱的玩具。“我们小时候可活得像异类。”罗阳感叹。吃饭时刚想伸出左手夹菜，大人的筷子便毫不犹豫地戳来；在学校被老师捆着左手，用右手写字……

罗阳和他的员工都是左撇子。在规划创业路径时，大家一番“头脑风暴”后，把目标定在开创“左手产业”上。“人的右脑主导形象思维，更具创造性，在文学创作、设计、书画、音乐等方面更具优势；左脑则主导逻辑思维。如果两者平衡发展，就可以做到左右逢源，更好发挥人的潜能。”罗阳表示，体验馆免费开放，孩子们每天4:30以后可来这里体验。

左手产业将成系列

从2008年开始尝试“左手产业”后，罗阳等人先后举办了首届左手书法大赛、左手放纸飞机活动等一系列左撇子文化的推广活动。在西方一些地区，有商家意识到左撇子用品巨大的容量，开发了不少产业。在伦敦，一家名为“ANY-THINGLEFTHANDED”的左手用品商店已开设30余年，产品分为剪刀、刀具、厨具、园艺工具、笔、书籍、文具、体育用品和乐器、礼品、儿童用品几大类，200余种。

罗阳找来的设计团队设计了一批左手用品，委托加工后，在网上开店晒了出来。“我们进入时正逢金融危机，但销路相当不错。”罗阳介绍，网上推出产品不久，加勒比海小国多米尼加一经经销商就下了数万单的订单。“去年以来，我们参加了不少国内展会，每次都有人订货。”

罗阳的左撇子创意文化产业，也得到深圳相关部门的支持，成为“深圳市国际设计产业园”首批入园企业，并享受减扣租金的优惠。罗阳则被推荐入选《深圳市促进就业优秀个人(创业)》名单。

除产品外，罗阳还将开展左手教育培训、左手网吧、左手餐厅及左手体验馆的加盟经营。“按照我们的计划，未来5年内将释放巨大的市场能量，创造上亿的产值，并提供上千个就业机会。”

成本高企苦盼援手

虽然前景可观，但罗阳“近忧”不断，主要是模具费高昂。罗阳介绍，左手产品模具要全部新开，成本很高，导致其产品比同类右手产品贵50—100%。“价格太高，销量就上不去。没有规模优势，成本无法下降，形成恶性循环。”

办公成本也让罗阳焦虑。“左手体验馆的租金得到产业园支持，予以部分减免，但每月也要2万元左右，加上水电、人工，固定支出不是小数目。”罗阳说，左手产业既是一种创意产业，也算是一种公益活动。如果能有企业或慈善机构共同加入，可减轻自己的压力。

(摘自《深圳特区报》)