

大二男生自力更生开店 10 家

个人资产近 20 万元 被誉为“校园盖茨”

“演艺公司、干洗店、书屋、水站、体育器材出租屋、书屋、创意 DIY 手工店……”郑若愚向记者介绍他的店面。日前,记者来到了郑若愚位于江西科技师范学院演艺公司内。公司面积约为 20 平方米,里面摆满了各种晚礼服,还有音响、乐器等。郑若愚告诉记者,他在学校开了 3 家店,瑶湖那边的长胜大市场内还开了家干洗店,再加上入股的店面,总共有 10 家之多。

郑若愚,江西省一高校大二学生,今年 20 岁的他已经是 10 家店的老板了,自己单独经营了 5 家店面,还是另外 5 家店面的股东。他的第一桶金是一个月在浙江海边摆地摊赚的近 2 万元钱。目前,郑若愚的资产达到了近 20 万元。

他是学生也是老板

说起自己的名字,郑若愚说是他舅舅取的,希望他大智若愚。记者面前的他成熟老到,和其他校园内匆匆而过的学生有明显不同。他目前是江西科技师范学院历史文化学院大二学生,20 岁的他现在是 10 家店的老板。“演艺公司、干洗店、书屋、水站、体育器材出租屋、书屋、创意 DIY 手工店……”郑若愚向记者介绍他的店面。

摆地摊赚第一桶金

对于自己的第一桶金,郑若愚铭记在心,那是 2008 年在浙江玉环摆地摊。 “卖陶俑缘起于看到有人在地摊上卖套环,套环一丢,套住什么就拿走。别人卖的是一种套取过程的乐趣,我为何不可以让顾客亲自制作陶俑,将顾客自己的创意加在里面再出售呢?说干就干!我和同学立即在海边的一条小街上摆起了地摊,那一个月赚了近 2 万元钱。”郑若愚说。

此外,郑若愚还和别人在省城新大地合伙经营了一家电脑店,卖过电脑,也赚了几万元钱。但经商也有失败,高三时,他在进贤县城开了家服装店。自己辗转转到广州和福州去进服装,没想到这个服装店亏了本。

要把店面开遍高校

郑若愚当年高考分数线达到了二本线,被江西科技师范学院录取。对于是否会影响学习,郑若愚说,他会合理安排好,开店不会影响学业。 “我很喜欢这个学生,他比其他的学生走得更前,看问题也更透彻!”江西科技师范学院历史文化学院副院长张澜如此评价郑若愚。 郑若愚的室友们纷纷赞成他开店,并且很羡慕。有同学称他为校园的“比尔盖茨”。同学罗正俊说,郑若愚处理人际关系很好,事情到了他手上很快就会得到妥善解决。目前,郑若愚的资产近 20 万元。

(摘自《江南都市报》邹晓华/文)



我爱打折网 CEO 韩华——一个 80 后的创业女生,这个说话做事像风一样的女孩,喜欢品味创业的艰难,也特爱享受创业的

“炫”点子赚大钱 留美女硕士人财两得

2002 年,22 岁的苏州姑娘吴娟大学毕业后到美国哈佛大学攻读环境工程硕士学位。毕业后,她在争取爱情的时候,用她的聪明才智也收获了 300 多万美金。

“新意思”搞出大创意

2002 年,22 岁的苏州姑娘吴娟大学毕业后到美国哈佛大学攻读环境工程硕士学位。

课余时间,她在学校附近的一个跨国贸易公司做兼职中文翻译。公司 28 岁的部门经理布利特是一个热情的美国小伙子,对吴娟展开了热烈地追求。

吴娟的父母是苏州吴桥一家马戏团的演员,自小受父母的影响,她非常喜欢动物,并且懂得一些动物驯养的基本知识。布利特得知这一情况后,展开了迂回的爱情攻势,对吴娟说:“我家的动物园有很多珍稀动物,欢迎你参观。”喜欢动物的吴娟愉快地接受了邀请。

布利特家的私人动物园名叫“快乐动物世界”,占地 30 公顷,树木葱茏,饲养有斑马、猴子、狗熊等动物,供游人参加游览。5 年前布利特的父亲去世后,母亲马莉丝独自经营动物园。两年前,别人又在动物园附近新建了一个大型游乐场,里面还开辟了很多娱乐项目。布利特家的动物园受到了很大的冲击,生意每况愈下,日益衰败。马莉丝想了很多办法,仍然回天无力。



吴娟建议马莉丝开辟一些新的项目,吸引游客。等吴娟离开后,马莉丝对布利特抱怨说:“新项目?新项目在哪里呢,她说得多么轻巧!”马莉丝是澳大利亚移民,性格比较狭隘,对华人素有偏见。布利特说:“妈妈,吴娟是一个很优秀的女孩。从小对动物就有研究,她一定会想出好办法的。”布特利“偏袒”吴娟,马莉丝看出了端倪,嘟哝道:“我可不希望你找一个华人媳妇。”接着,她又赌气似地说:“当然,我以前说的话仍然算数。”为了盘活动物园,半年前,马莉丝曾经对外许下诺言——谁能够找到赢利的新项目,就给他 40%的股份,合同期为 3 年。

布利特心头一亮:自己若是能把吴娟的“拴”在动物园的话,这样,既可以改变妈妈的偏见,又能够为爱情创造条件。

7 月底,吴娟应邀参加一个朋友的婚礼。这对美国新人的婚礼在一条湍急的河流边举行,这个新奇的婚礼创意触发了吴娟的灵感——美国人喜欢标新立异:有的

在热气球上举行婚礼,有的在海底举行婚礼,有的在高速行驶的汽车上举行婚礼……如果训练动物做婚礼嘉宾,在马莉丝的动物园开办一个别出心裁的“动物婚礼”项目,一定能够招揽到很多生意!

动物帮忙赚美金

吴娟觉得自己的想法切实可行。布利特高兴地说:“动物婚礼,多么新奇有趣!我想,大家都会喜欢它!你一定能够成功!”马莉丝也觉得这是一个好办法。

吴娟决定把中国婚礼的传统模式运用在动物婚礼中,中国传统婚礼深厚古朴的文化内涵,加上那些可爱的小动物风趣生动的表演,将会使婚礼亦庄亦谐、风趣盎然。

根据吴娟的建议,马莉丝投资 17 万美金,在动物园新建了与婚礼有关的场景设施,增添了相应的道具,如彩门、花桥、殿堂、洞房等。根据动物的特长,吴娟给动物进行了角色定位:漂亮可爱的企鹅当伴郎伴娘,口齿伶俐的鸚鵡当司仪,

憨态可掬的黑熊抬花轿,聪明活泼的金丝猴吹唢呐,美丽优雅的孔雀翩翩起舞……

每天上完课后,吴娟在布利特的陪同下赶往动物园。在每个特定的场景(道具)前,对相应的动物进行紧张的“角色训练”。

在训练动物的过程中,吴娟和布特渐渐建立了深厚的感情。在吴娟的精心调教下,到了 2003 年 3 月,这些动物掌握了动作要领。

另类婚礼暴红门

根据美国的消费水平,吴娟把举办动物婚礼的价格定为 5000 美元,参观动物婚礼的门票是 350 美元,新人双方的嘉宾不收门票。

快乐动物世界举办动物婚礼的消息传开后,有几对准新人想在这里举办新奇有趣的动物婚礼,但都不敢第一个尝试。

2004 年 6 月下旬的一天,布利特神秘兮兮地说:“亲爱的,我已经给你招揽到了第一个客户,是我妈妈!”原来马莉丝和新结识的男友准备最近结婚。7 月 2 日是马莉丝 47 岁生日,布利特想为吴娟的事业出一份力,也想送给妈妈一份特别的生日礼物——为妈妈在生日这天举办动物婚礼。马莉丝愉快地接受了。

为了取得轰动效应,吴娟在当地的电视、报纸上一连做了几天广告。广告语非常诱人:“中国媳妇给洋公婆当伴娘,快乐动物世界举办新奇刺激的动物婚礼。”

7 月 2 日上午 8 点,迎亲车队开到动物园的彩门前。这时,鸚鵡司仪大声宣布:“婚礼开始!”接着,鸚鵡又发出了第二道指令:“播放音乐。”随着《婚礼进行曲》响起,10 多只金丝猴一齐吹响了唢呐。身着节日盛装的吴娟带领两个伴娘——头戴红色蝴蝶结的两只企鹅来到洋公婆的身边。在布利特的指挥下,4 只头戴圆形礼帽的黑熊抬来一顶大花轿,待新婚夫妇走进花轿,黑熊抬起花轿迈着重步向前进。企鹅则分别站在花轿两边的踏板上。围观的游客忍俊不禁,拍手喝彩;闻讯前来采访的记者和动物园的摄影师在一旁拍个不停。

按照预定安排,在众多动物的配合下,有条不紊地进行了“交换礼物,喝交杯酒、合拜天地”等程序。婚礼呈现一派喜庆气氛。

接连几天,各大报刊都绘声绘色地报道了动物婚礼的消息,“快乐动物世界”名声大噪,参观游览的人蜂拥而至。短短的一年多时间里,快乐动物世界一共举办了 79 次真实的动物婚礼,再加上个人参观游览,动物园共获得了 800 多万美元的收入。

按照事先的约定,吴娟可以分得 300 多万美元。吴娟说:“我们一家人,何必分得这么清楚?”布利特说:“在这点上,妈妈可是绝对美国化了。这是你应该得的,你收下吧!不然,妈妈会不高兴的。”吴娟和布利特计划好了,这笔钱结婚用,到时他们也将举办动物婚礼。

(摘自《创业邦》)

【创业指南针】

给你 10 万元做什么能发财?

3 大计划寻找致富之路

“我现在有 10 万元,不知道创业做什么?”有很多打算创业的人发出这样的疑问。面对机会与风险的时候,找到一条自己感兴趣的创业之路后,如何能达到成功的彼岸?如果您有其他的好想法就一起讨论下吧!

◎计划一:四川小吃店

◎开店理由:自己有川菜的一些经典菜,也有家传的制法,且非常喜欢烹饪。

□优势:吃是永久不衰的话题,川菜又广受大众欢迎,因此选择方向是正确的。

□劣势:民间特色小吃店,生存或许不难,但做大也不容易。首先最好能开在闹市或者菜市场内,以吸引流动客源;居民区隐蔽不说,而且上不了档次,要想打出名声,则需要长久的努力了。而且现代人嘴挑剔,民间小吃已经是穷途末路,加之人们对自己的身体更是百般呵护,关怀备至,因此对小店的卫生要求极高。

◎计划二:韩式家居饰品

◎开店理由:人们越来越重视家中的一些布置和摆设,家居装饰的风格趋于多元化、个性化。

□优势:“韩流”袭来,让不少 30—40 岁的人爱上了韩剧中的家居饰品,恰好抓住了人们“不与他人同”、“选我所爱”的消费心理。

□劣势:很明显的一点,就是韩式家居饰品成本高,由于货源的因素,使得定价不得不更高。而喜欢在私人小店内购买家居饰品的人,大多是抱着贪图便宜“淘”货的心理,加之商场之间由于竞争而疯狂降价的行为,使得人们看到相同高价位的家居饰品,就会产生“这么多钱还不如到商场里买牌子货”的心理。

◎计划三:个性纪念品店

◎开店理由:市场很多卖纪念品的小店都以次充好,可以去云南搜罗,选一些既便宜又好,有民族和地域特色的小纪念品。

□优势:这是一个关于理想的创业之路,很符合现代社会潮流中的自由职业人创业之举。操作较为简单,亏盈虽不大,但足以换来不错的收入,以及无法用金钱来衡量的精神享受。

□劣势:供给不具备稳定性和持续性,属于可行性不大的一次性投资类型。

(摘自《信息时报》)

小工也能成大业

王汉荣:小工练成亿万富豪

23 岁,他利用一次机遇赚到了人生中第一个 100 万,还认识了一个一生中最重要的人。28 岁,他完成了从 0 到 1000 万的跨越,吃了深圳汽车用品超市的螃蟹,在宝安开设了当时全市最大的汽车用品中心,大到汽车轮胎、汽车音响,小到防滑垫、汽车香水等上万吨汽车用品普通超市一样敞开摆设、明码标价、自选销售,令消费者耳目一新。

白手起家:打磨手艺成了敲门砖

王汉荣 4 岁丧父,母亲一手把他们 3 兄妹拉扯大。为了帮补家计,还在读初中的他就跟着哥哥一起收集村里人采的草药,然后转手卖给药材公司,赚取微薄的差价。可就是这样一倒一卖,每个月竟也能赚回数百元,王汉荣第一次尝到了做生意的甜头。

1990 年,村子里有位在钟表厂当师傅的远房亲戚游说王汉荣去当学徒,他几乎没怎么想就揣着哥哥给的 150 元来到了深圳。刚到工厂,师傅就分给他一顶帽子和一个口罩,他开始了每天十小时的工作,用麻布轮和蜡给表带和表壳打磨。他还很清楚地记得,第一个月的工资也是 150 元。

没多久,带他出道的师傅与老板因分成而发生争执,又带着他们跳到了别的厂。不论在什么地方,王汉荣都像海绵一样不断吸收着,学习别人的技术。1991

年底,他已经成了打磨车间的骨干,每个月能拿到 1000 多元工资。第二年,他却作出一个重要决定,跳到一个工资不足千元的机械加工厂工作,原因是凭他的技术能够当上生产组组长。“每个人都是需要别人的肯定,我也不例外。”王汉荣说。 这回还是打磨,所不同的是终于跟他未来的事业沾上了边,打磨的是汽车防盗锁。没过多久,这家原本做外销的工厂转为内销,需要开拓国内市场,一个跟他很谈得来的车间主任就推荐他去跑业务,因为他会说广东话方便沟通。王汉荣告诉记者:当时厂里选了几十个人出来作推销员,到现在成功的恐怕只有我一个。

第一桶金:远赴郴州赚回 5 万元

1993 年,深圳汽配厂最集中的地方在翠竹路,而王汉荣工作的工厂在蛇口,每天他都要横穿整个深圳市区,到市内后再骑车去翠竹路逐家逐户地推销。

终于在一位远房亲戚的引荐下,他向湖南郴州车管所推荐了适合当地使用的防盗锁,车管所要求他尽快送两万多把防盗锁到郴州,货到付款。当时 2 万多把锁需要 200 多万货款,他上哪里筹这笔钱呢?后来他决定向工厂让利,将其中的差价让给工厂,自己每把锁只赚几元钱。这宗生意最终让王汉荣赚到了 5

万元。

1994 年,有近两年推销生涯的王汉荣已经有不少固定客户了,这时他在宝安 54 区广深高速公路旁开了间好利时汽车五金门市部。

当时,深圳只有一个香港人在做汽车用品的批发生意,汽车用品生产厂家大多集中在我国台湾和香港,只要找到他们的国内总代理,就能拿到货。有了目标,王汉荣很快与代理公司建立了稳定的联系。

蹊径独辟:她帮我赚到 100 万元

1995 年对于王汉荣是一个质的飞跃,两个重要的机遇出现在他身边,他都好好地把握住了。

内地有些地区接连发生高速公路连环车祸,公安部下令上高速公路的机动车必须安装后雾灯,安装公安部指定生产厂家的后雾灯。由于每家汽配店的用量有限,不能直接向厂家拿货,于是王汉荣就把和自己有联系的汽配店的用量都集中起来,向江苏的无锡、徐州和广东南海的几家公安部指定生产厂家订货。因为王汉荣能第一时间拿到紧俏的货品,所以行内有越来越多汽配店闻风向他订货,甚至包括广州的汽配店。

但这一年王汉荣最大的收获还是在业务往来中认识了一个高挑、亮丽的广州女孩,一家

经营汽车电子防盗产品的香港贸易公司的销售主管。女孩也是从售货员、收银员、销售主管这样一步步做上来的,跟他很谈得来,爱情的种子就在王汉荣心中悄悄萌芽了。每到广州送货,王汉荣就往女孩店里跑。

第二年,在后雾灯生意最红火的那一年,他们结婚了。深受香港经营理念熏陶的太太不仅帮王汉荣在后雾灯生意中稳妥地赚到了第一个 100 万,更重要的是鼓励他生意一定要做大、做强。

成功法宝:理念先行规模效益谨慎扩张

在汽车用品批发利润日渐微薄的时候,刚刚兴起的汽车用品的零售利润却相当可观。1997 年,在太太的建议下,王汉荣租下了位于宝安 39 区的旧海关报关大楼一楼 110 多平方米的商铺作为门面,楼上 1000 多平方米的仓库作为仓储式超市。不到 3 年时间,王汉荣的好利时已经在宝安独占汽车用品市场的鳌头。

好利时从此步入了稳定发展期,不仅可以自主生产汽车化工、五金、音箱及布艺等产品,还拥有由全世界范围内的 300 多家采购商组成的采购网络,并向全国 800 多家经销商供货,其中深圳占了八成。

(摘自《创业中国》)

80 后女 CEO 创业心经:蛋糕分着吃

快乐。在总结自己成功经验时,韩华这样说:一定要各方受益,这样才可以把生意做好、做大。

步入我爱打折网的会议室,迎接我们的是午后柔和的阳光和像阳光一般柔和的我爱打折网 CEO——韩华,一个 80 后的创业女生。伴随这一切的,还有她那爽朗的笑声。

韩华毕业于北京交通大学工商管理专业。就在其他同学到外面勤工俭学,刷盘子、刷碗时,她就开始了第一次创业,源于大学二年级。那时,偶然的机会,她发现很多计算机媒体很注重大学生

群体,于是联合几所高校向这类报纸要活动、要赞助,如和《计算机报》合作,给高校赞助了很多年报,然后再以优惠的价格把报纸订给学生。“在你这订几十元,同学也高兴,报纸也开心,几年下来效益还是不错的,我也有了自己的收入。”

通过定报纸,她总结出了生意场上的一个规律:有蛋糕大家一起分享,一定要各方都受益,这样才能把生意做好、做大。

毕业以后,凭借大学里积累的“生意经”,她很快得到了总经理助理的职位。但不安稳的她,硬是在 2004 年辞掉工作、拿着东拼西凑起

来的钱,开始了创业生涯。

尽管她一直说自己不觉得创业很辛苦,但创业时的三个片断还是会时常出现在她的脑海里:

片断一:2004 年她把工作辞掉,准备创业,为了省钱,过年时,给爸妈打电话撒谎说太忙回不去了。打完电话,她站在冬天的北京街头,泪流满面,那天天很冷……

片断二:她是陕西咸阳人,喜欢吃米饭。刚创业时,因为太忙,所以一天到晚吃方便面的日子过了很久,那时她的垃圾桶里除了方便面的包装没有别的。现在想起方便面,她就头疼……

片断三:每天早上起床,最先进入她眼睛的就是黑眼圈。那时,她的最大愿望就是什么时候可以睡到自然醒。

韩华坦言,那段时间自己确实坚持不住,想放弃了,但在我爱打折上碰到了一个会员,会员对网站的信心,重新点燃了她的希望。“会员都对我们网站有信心,我怎么能没有呢?”这个问题一直激励着她。

像风一样的女子品味着创业的艰难,但她也享受着创业的快乐。这种快乐不是创业成功的喜悦,而是因为创业,所以自由的感悟。

(摘自《一把》)