

某天，有位顾客无意中说了句“有颜色的面都加入了色素”，让在场很多顾客皱眉，也让左朝阳心里一动。制面机摆在门口一个月来，左朝阳发现，吃面时顺便参观制面过程的人多了，回头客也多了。

如何让面条既有好味道，还能模样漂亮可人？铜梁县的农民左朝阳费了不少时间琢磨这个事，结果他研究出了一种被顾客称为“双面佳人”的面条，做出的面条两面颜色不一样，不仅模样可爱，味道也不赖，面庄开业两个月，尽管地处偏僻，每月仍能卖出6000碗，月销售额超过2万元。

看仔细 巧手变出彩色面

近日的一天中午2时许，记者前往左朝阳的“米老鼠绿色面庄”，发现食客爆满。“这个面好看，好吃得很，我一口气要吃三两！”一位20来岁的女子说，一个月前她偶然来店里吃面，之后便把这当作了她中午的首选“工作餐”。这样的执著有两个原因，第一是口感好，面条里有菠菜、白菜、芹菜、胡萝卜、紫甘蓝等多种蔬菜味，第二是好看，面条两面颜色不一样，堆在碗里红红绿绿，让人胃口大开。

“双面佳人”是左朝阳新近开发出来的品种，记者亲眼见证了它的生产过程。左朝阳的面是100%纯手工，他介绍，“双面佳人”首先是确定面条的两种颜色，其余的和面、摊成大片块，与普通手

面条染成彩色



工面并无差别。在最后一道工序上难度最大——将两大片颜色完全不同的面片重叠起来，掌握好压制力度，把两种颜色合二为一且不会分开。记者看到，在将面片整合起来时，左朝阳很注意干面粉的使用量，黏合面需要使用较少的干面粉，这样更利于两张面片黏合，即使下锅煮上几分钟，也不会“分家”，看起来显得艺术感十足。

左朝阳介绍，漂亮的面条还需要造型，近日他还将推出艺术凉面——一碗面条不仅可以色彩

斑斓，还会进行卡通等艺术造型处理，不知食客看着这新奇、另类还带造型的情景艺术面条，会不会舍不得下口？

爱琢磨 研发先请市场验

左朝阳向记者及顾客介绍了他的“研发”经历。他说，自己文化不高，也没师从何人，只是天生爱吃面，想在面条上琢磨出一些花样来。某日，他突发奇想，去河南购买了一台制面机，一点点学习

面庄生意火热

和面，并在里面加上蔬菜汁、胡萝卜块、巧克力等，这期间，他先后用了100多公斤面粉做实验，出来的彩色面试验品最开始是送给亲朋，随后到农贸市场送给陌生顾客。日子一天天过去，好评也一天天多起来，直到有一天，农贸市场有人主动向他要彩色面，左朝阳认为自立门户的时候终于到了。

保安全 当面做来给你看

今年2月底，左朝阳的营养面庄顺利开张，一时间吸引了不少顾客，开业第一周，就卖出了600碗的好成绩。

某天，有位顾客无意中说了句“有颜色的面都加入了色素”，让在场很多顾客皱眉，也让左朝阳心里一动。为消除顾客疑虑，他又想出了新招：让顾客见证做面过程，形成“好吃+好看+放心”的销售模式。

记者看到，虽然店面只有10来个平方米，但在入口处，制面机占了足有一张桌子大的面积。“拆了一张桌子，把制面机从负一楼搬到店里来，肯定会让客容量降低，但为了让顾客放心，这样的牺牲是值得的。”左朝阳说。

制面机摆在门口一个月来，左朝阳发现，吃面时顺便参观制面过程的人多了，回头客也多了。

□成本收益分析

房租：店面约10平方米，租

金1200元/月。

水电气：每月水电气开支约2000元。

人工：夫妻店。一名勤杂工，工资800元/月。

利润：每碗面的纯利润约50%，小面2两3.5元，牛肉面、肥肠面2两6.5元/碗。每天平均卖180碗，此外零售面6元/公斤，平均每天售出约12公斤。每月总销售额2万余元，纯利润超过1万元。

创富秘籍 最大程度为顾客着想

每个月纯利润达1万多元，对于第一次收入这么高的左朝阳来说就是成功，但问起成功的秘籍，他说得最多的就是“实在”二字。

“实在才能得到别人信任。”他说，比如当初拆餐桌安装制面机，也曾心里犯过嘀咕：一张桌子可容纳8个人，拆了以后势必给客人带来不便，但他转念一想，酒香不怕巷子深嘛，真正喜欢吃自己面的顾客，对于排队、挤座应该都能容忍吧？况且还能消除顾客“担心加色素”的顾虑，将心比心，谁都想入口食物安全放心，这是吸引顾客的最基本保障。

相邻一家夜啤酒店主证实了这一点，说，早餐时段左朝阳生意最好，不少顾客就是为了吃到放心面、营养面，宁愿站着吃，端着边走边吃，也不愿意换一家有座、就餐环境好的面馆。

（摘自《重庆晚报》 陈寒星/文）

日前，大学生女“村官”唐莲带着她的团队一起在四川遂宁蓬溪县金龙乡的池塘投放了2000公斤泥鳅苗，唐莲和她的大学生“村官”创业团队再次向前跨越了一大步。

养鸡养泥鳅带领农民致富 大学生女村官 带头打造“泥鳅之乡”



唐莲2005年毕业于四川职业技术学院，2007年考取“村官”，随后赴一所乡村学校任教，时至2009年，她毅然决定卸下教师职务，拿着自己仅有的3.8万元回乡创业。

资金缺乏成为唐莲创业初期最大的阻挠，她联合其他几名大学生“村官”筹得创业资本10万元，不久，唐莲的团队又得到了当地政府部门的支持，幸运地拿到了10万元的无息贷款，从此，一个大学生“村官”组建的养殖公司在当地工商部门注册登记，唐莲担任公司董事长。

唐莲的创业路一路荆棘也一路风景。养殖公司成立以后，他们于2009年8月开始了第一个养殖项目，购回1000只山鸡。20多天以后，噩梦降临到几名大学生“村官”身上，由于缺乏经验，养殖基地消毒不彻底，鸡仔遭受到了“新城疫”病毒致全部死亡，损失达2万余元。

初期项目失败后，金龙乡政府积极引导该团队，当地畜牧局也主动出动技术指导，并拿出1万元帮扶资金，以减少其损失。

总结经验教训后，唐莲的团队看到了希望，毅然决定再次尝试山鸡养殖，第二次同样购回1000只，这次成活率达95%，最终赚取将近1万元。

当地农民和企业家看到了唐莲养殖团队的发展势头，遂也投资加入进来，资金慢慢雄厚，技术日渐成熟，目前已从山鸡养殖扩展到了泥鳅养殖。

经过一年的发展，以唐莲为代表的大学生“村官”养殖队伍不断壮大，据了解，该养殖公司目前已投入百万余元，并计划于2011—2015年在遂宁内建成高标准示范养殖基地6个以上，打造“川中泥鳅之乡”。

（摘自《中新网》 张浪/文）

►开店指南

高校边开店 先了解90后消费习惯

随着90后学生日渐占据主流，目前高校周边一些特色店和休闲店正越来越受欢迎。能提供交流、看书、上网、喝茶、聊天、听音乐的地方，对于习惯了三点一线的高校学生来说是一个很好的去处，而对于商家来说则是商机。长江商报为此邀请到足够商铺网的副总经理万林，请他给一些打算在高校周边开店的创业者提供一些指点和帮助。

眼下大学生普遍是90后。与上世纪70年代和80年代出生的大学生相比，90后有完全不同的成长环境、思维方式、生活理念和消费特点。

他们的消费行为和消费方式，对于高校周边已经形成或者相对稳固的商业格局带来了新的冲击，也出现了许多新的商业机会。他们的入学使高校周边商业，从租房到餐饮、培训到图书、休闲到美容都进行着新一轮盘整。

此前大学周边主要是以餐饮、服装、电子消费类、培训、书店、房屋中介、休闲吧、美容美发、眼镜店等等，而现在大学生对其在校生活品质提出了更高的要求。

在这种情况下各种休闲场所成为了高校周围的新商机，会馆、茶吧、水吧等都针对大学生打出各种各样的促销和主题活动来吸引学生的目光。

只要店面经营更加灵活和富有贴近性，以及在店面装饰装修方面显得更有个性，都能吸引来不少大学生群体的消费，进而利用周到服务让他们形成消费习惯。

（摘自《长江商报》 郑昊/文）



休闲培训愉悦感强

在番禺市桥一家广告公司工作的林小姐近来就报名参加了纸艺的培训课程，她告诉记者，平时工作很忙，压力真的很大，因

为她是学设计出身的，对美术工艺比较感兴趣，经朋友介绍，她就报名参加了培训。“目前工作压力很大，每天精神都处于高度紧张状态”。在金融行业工作的张先生表示，为了缓解工作压

现在，上班族的工作压力越来越大，记者发现，不少白领选择在晚上或周末参加诸如陶艺、烹饪、纸艺、茶道、插花、拼布等休闲培训课程，既在一定程度上缓解了工作压力，也为以后创业奠定一定的基础。

休闲培训 为创业做准备

力，他报名参加了茶道培训，因为他是潮汕人，对茶文化很感兴趣，平时也经常喝茶，通过在课余时间学习这些课程，让自己得到很好的放松。

据了解，休闲培训是休闲产业兴起后出现的新型培训形式，它涵盖了生活、教育、心理、艺术、时尚等方面，让受训者参与其中，最大限度地双向互动。在形式上，它比传统培训方式更加灵活，在培训中学员不单获得新知识、新资讯和认识更多的新朋友，更重要的是在这种氛围里得到一种愉悦感以及自我实现的满足感。

提升职场竞争力

记者发现，和职场结合的一些休闲课程，如职场彩妆、舞会

礼仪、心理课堂等也吸引了不少白领，使白领学到更多职场技巧，提升职场竞争力。在一家外企工作的罗小姐就参加了着装色彩和社交礼仪的培训课程，她表示，公司经常会举办各种派对和舞会丰富员工工业余生活，对她对这些场合应有的着装和礼仪都不是很了解，为了给领导、同事留下好印象，于是便参加了培训。从事技术设计的王先生最近在网上加入了一个心理人格分析小组，这让他不仅在调节自身压力方面受益匪浅，也让他在为人处世时更加游刃有余，一定程度上提升了职场竞争力。

为以后创业打好基础

在工作之余参加休闲培训，不但可以适当缓解压力，还可以

在交朋友之余学到更多东西，为以后自主创业打下一定基础。参加纸艺培训的林小姐说：“周末我就去学习一个下午，既可以学到东西，又能认识到不少朋友，而且万一以后失业还能考虑创业，开一间纸艺设计工作室，制作一些有创意、有个性的工艺品，应该也还不错。”

业内人士表示，近年来，上班族普遍感觉生活压力加大，参加茶道、插花、拼布等休闲培训班的人越来越多，这成了他们缓解压力的一种潮流。不少白领、家庭主妇都乐意花几百到几千元去休闲培训班学点东西，既休闲又实用，还可以交到不少兴趣相投的朋友，而且一旦工作发生变动或者被炒鱿鱼，这些技艺都有可能成为事业的起点。

（摘自《番禺日报》 陈晓/文）

卖的不仅是海南特产,更是琼岛文化 北京大学生淘宝网热卖海南产品

海南特产走俏催生网店

记者通过淘宝网上的电话联系上店主赵丹，她告诉记者自己是北京邮电大学二年级学生，老家在吉林，来过海南多次，很喜欢海南的风景和美食。

去年她再来海南游玩时，看到超市里、旅游景点专卖店里买海南特产的游客特别多，到上飞机时她又看到这些游客带着大包小包排队，这引起了赵丹的思考。“旅游本来应该更轻松的，如果有个网上特产店，游客就不会这么麻烦地来回搬运了。”赵丹说，促成她立即行动的另一个原因就是海南建设国际旅游岛的

消息，她认为到海南的游客越多，需要海南特产的人就越多。说干就开始干，2010年1月23日，赵丹在淘宝网上正式注册了“小椰娃海南特产店”，为了及时方便给顾客发货，她让退休的父母住到了海口。

平时不上课时，赵丹就维护装饰网店，跟顾客交流，了解哪些商品畅销，以便自己进货。有订单了就立即把买家的信息传给海口的父亲，让父亲及时发货。

小椰娃月营业额达数万元

由于网页页面设计得美观大方，特产品种齐全，小椰娃海南特

产店很快在众多海南特产网中脱颖而出。“我的网店开办时间晚，但人气一点不比别人的差。”赵丹说，为了吸引买家除了网店美观还要学会利用促销活动。

由于喜欢探索，善于总结，赵丹网店的顾客也越来越多，网店的营业额也从第一个月的2万元逐步递增。

交易越来越多，服务质量却不松懈，赵丹的网店受到越来越多网友收藏，网店的好评率也一直保持100%。

“买家感兴趣的是海南文化”

赵丹说下一步她打算开网上

商城，一方面可以让消费者更加放心地消费，另一方面也想开个实体店，扩大自己的经营规模。

“别人对海南特产感兴趣实际上是对海南文化、海南元素感兴趣。”赵丹说，海南还有很多特产有待开发、升温，“海南少数民族服装和饰品就很有特色，只要稍加包装，就会成倍增值。”

亚龙湾的沙子和天然贝壳网上热卖就很好地印证了这一观点，在淘宝网上，亚龙湾的白细沙可以卖到每斤10元的价格，而800毫升纯净海水可以卖到30元。

（摘自《海南日报》 王勇/文）

淘宝网上有很多海南特产店,随意点击开一家,你就会被漂亮的页面和琳琅满目的美食吸引住,在这些虚拟的小店里你只需轻点鼠标,就可以买到你想要的任何一种海南特产,甚至包括亚龙湾的沙子、棋子湾的石子。小椰娃海南特产店是其中人气较旺的一家,从店名到宣传语“天南地北,海南最美”都具有浓郁的海南情结,可其店主却是北京的一名大二女生。