

80后小伙创业剑走偏锋 甜瓜长在瓶子里

新乐市邯鄲镇80后瓜农张雷,看到电视上一个农业栏目的启发,辟出了4.5亩的试验田,进行“瓶子甜瓜”的大棚种植试验。如今,张雷和叔叔的“瓶子甜瓜”即将瓜熟蒂落。

“瓶子梨”启发

1982年出生的张雷是新乐市邯鄲镇渔砥村人。该村紧邻大沙河,黄壤沙土特别适宜瓜类的种植,村里不少人的收入都主要依靠种植西瓜及甜瓜。每年6月份,是这里的大棚甜瓜、西瓜大量上市的季节,从小在瓜田边长大的张雷特别怕瓜卖不上好价钱。怎样才能让自家的瓜脱颖而出?不愁销路?去年春节前夕,张雷在电视上看了一个“瓶子梨”的农业节目,技术人员在梨的座果期就装它进特制的塑料瓶里,这种装进瓶子里的梨避免了空气中的污染物,有效防止病虫害的发生,个体也生长均匀,且皮薄、甜度高,是绿色无公害水果。既然“瓶子梨”有这么多的好处,那么,给自家的甜瓜也穿“制服”也一定会获得不错的效果。

张雷的想法得到了叔叔大力支持。但有着十几年种植瓜类的经验的叔叔,也给他抛来一系列的难题。叔叔说,甜瓜在座果期不能触碰,否则果实就会化掉。所以要想把小甜瓜装进瓶子,并不是件容易的事。再者,塑料瓶里容易生成水珠,如果瓶子不通风,不排水汽,瓜同样会烂掉。甜瓜成果每个约重600克左右,瓶子的尺寸也要符合规格。如果不成功,辛辛苦苦种下的瓜也就全完了。

给甜瓜“穿”衣服

这个想法要想实现,对于张雷来说,每一步都是摸索着来。在叔叔的苛刻要求下,张雷从网上查阅了大量的农业资料,并自己动手画图纸,经他和叔叔多次修改图纸,2010年春节,张雷画了的“制服”得到了叔叔以及家人的认可。叔叔俩人说干就干,春节刚过,两人就拿他们的“制服”图纸,找场生产出第一批约5万个甜瓜形状、瓶底带着6个眼的“制服”。

春节过后,到了大棚甜瓜下秧的时候了,叔叔俩精心辟出4.5亩优质瓜田地,作为“瓶子甜瓜”的试验田。随着瓜秧的一天天长,5月份,枝蔓上结出了一个小小甜瓜。张雷说:“平时,一个人就能管理一亩地,但给甜瓜穿上‘制服’,每亩地都要五六个人操作,在这个过程中,大家都是小心翼翼的,尽量不触碰小甜瓜。”

虽然张雷和叔叔精心培育的“瓶子甜瓜”还没有上市,但已经有不少水果商“瞰”上了“瓶子甜瓜”。别人家的甜瓜论斤卖,每斤也就两三元钱,而张雷家的“瓶子甜瓜”论个买。张雷说,现在省城有超市已经预订了他家的“瓶子甜瓜”,以后还会将“瓶子甜瓜”推向更多的市场,让更多人能尝到他家的绿色无公害“瓶子甜瓜”。

(摘自《燕赵都市报》刘涛/文)



随着养身保健热的掀起,花草茶也悄然进入许多中国家庭,国内许多超市商场都出现了花草茶柜台。在消费者中,尤其以白领女性为最多。不过面对林林总总的花草茶产品,参差不齐的品质,让许多喜欢高端消费的人士因为担心食品安全而不禁却步。在这种情势下,以加盟连锁店的形式进行品牌经营,成了获取市场、增加消费者信心的一大法宝。

夫妻创业“尾料”开发成品牌

河南郑州的耿俊杰夫妇,在初期创业时,用他们自己的话说,夫妻俩就犹如“马路天使”,在郑州、开封的一些马路街道摆地摊儿,销售“尾单面料服装”。可几年过后,夫妻俩当初的小摊便成了变自营品牌。

老公创业 虎头蛇尾爱转行

“其实我们的第一个项目如果坚持到现在,应该已经成功了。”刚开始创业时,大男人耿俊杰是家里的“方向盘”,性子有点急的他虽然办事效率高,但总爱换跑道,开始创业的十年,他带着梁素萍换过了好几次“饭碗”。

1993年,他投资30多万元,开了一家压缩板厂,在经营17个月,耿俊杰没有坚持把生意做下去。1998年,郑州的一处纺织厂倒闭,耿俊杰接收了厂里的设备和材料,他发现,厂里制作的产品封口线利润空间很大,于是把厂子转成了一家工业用线厂。不过,没过多长时间,厂里经营出现困难,耿俊杰选择了放弃。

没过几年,接手耿俊杰的压

【开店支招】

小本投资:开一家花茶店试试吧!

记者在广州市宏城广场一家花草茶加盟连锁店看到,琳琅满目的花茶、果茶原料存放在精致的透明瓶子中,密封包装,在灯光下,其色泽、外形都颇为吸引眼球。品一杯花茶,感觉花香纯正,加上两片甜叶菊,水中马上就有了甜味。店主称,菊花能清肝、明目、降压;玫瑰花有舒肝、活血、化痰、养颜的功效,适用于心情焦虑的患者服用;金银花有清热解毒、消肿止痛的功效,适用于炎症、咽喉肿痛,但脾胃虚寒等虚寒体质的人不宜服用。

据花卉专家介绍,花草茶和凉茶一样,有着药物的功效,学问颇多,如果不加选择地当水喝,很容易

伤身体。但是现在市面上无论包装还是散装的花草茶都缺乏指引和用量说明,销售很随意,很容易误导消费者。因此在加盟店中必须设有营养师,帮不同体质、年龄和性别的消费者分析、选择,以避免禁忌。

此外,货源最关键,店主告诉记者,同样是甘菊或玫瑰,在大城市的郊区种植和在大山里种可谓差别悬殊。此外,整个制作和运输过程中的无残留无污染都是花草茶的基本要求,但是很多供货商达不到标准,其品质就比较低劣了,这会长期影响声誉。所以做花草茶生意,一定要坚守品质第一,否则就没有忠诚消费者。

据记者调查,花草茶店的商业前景很乐观。比如投资者可选择10到15平方米的店铺,房租在1万元左右。装修费为1万多元,加盟费为2万元,首次上货齐全需2万元,加上其他设备等总投资不到10万元。在繁华的商业区比如天河城附近,初期的月销售额可以达到10万元。约6个月就可以回收当初的投入成本。由于花草茶成本并不昂贵,加上使用连锁经营的模式,所有货源均由总部直接送到加盟店,因此风险小。

不过,店主也提醒说,开花草茶店也要留意市场和季节的变动,还有消费者喜欢的花茶类型、容量

乃至携带习惯。有些花草茶本身功效很好,但是卖相欠佳也会影响销售,需要不断调整。总之,花草茶店,不仅仅是食品店,更重要的是白领消费店,因此一定要在定位和形象上与白领女士的需求相结合,像经营服饰店一样去精心布置气氛,以求获取稳定的客源。

- 店铺面积:10到15平方米
- 房租:1万元左右
- 装修费:1万多元
- 加盟费:2万元
- 备货:2万元
- 月销售额:10万元
- 回本:6个月

(摘自《羊城晚报》戚耀祺/文)

缩板厂和工业用线厂的亲戚都干得不错,生意走上了正轨,看着他们都当了老板,耿俊杰开始自我反思。

“看来我做事有点虎头蛇尾,创业过程中一旦遇到些困难,便想着要放弃,坚持不下来。”耿俊杰决定,发挥自己实干的优点,把“方向盘”交给妻子梁素萍。

老婆掌舵 夫妻俩坚持开发“尾料”

2003年,曾在广东服装厂打工的梁素萍发现了一个商机:一些国际品牌的服装生产厂商低价出售制作服装用剩下的“尾料”,这些剩下的面料不仅质量好,有的还能做成童装和家居服,能够“变废为宝”。

“我们与耐克、阿迪和一些家纺品牌签订合同,收购他们的剩余面料进行加工,做成的服装在市场上很受欢迎。”两口子先是在开封摆地摊,几块钱一套的纯棉衣很受工薪族的欢迎,不少顾客回家穿上舒服还变成回头客,向亲戚朋友推荐。

2008年,梁素萍掌握的创业“方向盘”又进行了一次提升,她和耿俊杰参加了郑州市创业指导中心的SYB培训,同年6月份,他们开始打造“康约服饰”品牌。

共同创业 “街边摊”变自营品牌

初期创业时,耿俊杰笑称自己只是“马路天使”,在郑州、开封的一些马路街道摆地摊儿,销售“尾单面料服装”。“成本4元钱的,销售价才5元,成本8元的,卖10元。”不仅利润低,而且还很累人。

“有一次,他抱怨说生意不好做。他给自己定下目标,如果一年盈利不够5万的话就不做了。结果那一个月我们就盈利了5万,这成了我们创业的第一桶金,更加坚定了我们的创业信心。”梁素萍还在短信上鼓励丈夫:“要相信自己的能力,我们永远不能选择放弃。”

2009年,创业的曙光初现,夫妻两人在中牟有了自己的厂房,员工已达到30多人,耿俊杰

负责服装生产和运输,梁素萍负责销售环节,两人分工明确,已经由小型的“夫妻店”打造成省内第一家专做尾单面料的平价服饰品牌。

创业经验 不挨“跑道”才能达标

“我们现在已经形成了自己的经营模式,今后的计划是通过贷款扩大生产规模,同时打造我们自己的平价尾单服饰卖场。”梁素萍说,现在他们已经在国内几个城市设置了代理,下一步的任务是增加生产能力,做自己的品牌。

“总结经验,创业不能换跑道,看看以前我放弃的项目,现在都做得挺不错的,如果我那时候坚持下去,应该成功得比现在早一些。”耿俊杰说,不过,自己总结出来的经验最珍贵,“如果没有这种对比和总结,这个项目也不一定能坚持下来。”梁素萍说,不要“换跑道”,是他们最珍贵的创业经验。

(摘自《河南商报》纪宇/文)

诚信考验无人售货地摊

在威尼斯一条街上,所有店铺均无人看管,顾客根据标价自行付款,并自行找零。西南大学学生散文涛偶然在书上读到的这段话时,他灵感顿发,决定在校园里摆无人售货地摊!这种考验人诚信的商铺,原以为会货物损失,不成想开业一周,没丢一样东西。

位于重庆的西南大学校园内出现了两个无人售货的自助地摊。选购物品、付款、找零,在自助地摊上,这一系列购物过程由顾客自主、自觉完成。

灵感源于威尼斯“无人街”

自助式地摊的主人是西南大学体育学院的大二学生散文涛。进入大学后,散文涛一直想在校内摆个地摊勤工俭学,由于学习任务重,摆地摊的想法并不现实。

“在意大利的水城威尼斯,有一条‘无人街’,街上的店铺均无人看管,顾客可根据标价自行付

款,并自行找零。这条街唤醒了人类本质的善良和诚实,使无数游客慕名而来。”散文涛偶然在本书上读到的这段话,让他灵感顿发。

“为什么我不能摆一个无人看管的地摊呢?”散文涛经过思考,决定在校园内流量最大的教学楼门口摆个自助式地摊,货物就从学校附近的批发市场进,主要卖纸巾、棉签、创可贴、过刊杂志等常用商品。

未丢一件货物和一分钱

近日,散文涛的第一个自助式地摊在教学楼门前正式开张。开业第一天,自助式地摊迎来不少同学围观,当天的营业额虽然只有7元钱,但却未出现散文涛所担心的“丢钱货物”现象。

据散文涛观察,在下午5时至7时,食堂门口的人流量是最大的。于是在次日,散文涛又在食堂门口增加了一个自助式地摊。当晚,他在收摊后高兴地告诉记

者,两个摊位的营业额一共50元,纯利润大概有25元。开业6天来,自助式地摊未丢过一件货物和一分钱。

为了解同学们的消费所需,散文涛在地摊旁边设置了一个留言簿。有同学留言说想买瓶洁厕剂,还有位女生在留言簿上写到:“站在这个地摊前,我感到了摊主对我的信任,这里很方便,也很美好!”

“如果现有的两个地摊的营业收入可观的话,我将考虑再继续增加摊点。”散文涛说。

(摘自《中国新闻网》)

相关链接

无人售货 生意兴隆

标明进价,无人售货,买的人给多少,全凭“赏”。2009年5月,大连晚报曾报道了大连轻工业学院2005级学生罗琼在综合楼办起“无人售货台”出售圆珠笔的消息,并且开业一周她赚了50多元

钱。时隔一年,记者再次来到校园,“无人售货台”依然生意兴隆,并且传到了下一届新生的手中。

罗琼告诉记者,当初她决定摆无人售货摊,赌的就是大学生纯正心灵,没想到,还真让她赌赢了。她时隔一段时间就来到“售货台”前,盒子里的笔所剩无几,打开存钱盒,里面堆满了零钱,仔细看看留言板,很多同学写下了鼓励的话,这让她非常感动。

大连轻工业学院宣传部长柳金红说,她很欣赏“无人售货台”的创意,贫困学子能自强自立,让人欣慰。同时,她也知道这是对学生的一个道德考验。没想到,这个售货台竟成功地经营了一年。

(摘自《中新网》)



创业宝典

创业人士必知道的5大宝典

人人都可以创业,但是,却不是人人都可以创业成功的。这期间有着许许多多成功创业的小秘诀,而这些秘诀并非都来自创业成功案例的经验,很多是从失败的例子中去反省、领悟而来的。

其一,发挥优势。

要是你拥有某方面的特长,那就从事此项服务或培训。北京林业大学的老师陆军博士,组织学生把本校的农业、林业技术推广到他们的家乡。如果你对电脑病毒有研究,那你不妨高举“反

病毒”的旗帜,上门服务杀毒、防毒。

其二,结合兴趣。

如果能将兴趣同创业目标结合,那将是非常幸运的,那是快乐创业、快乐人生。如果你有绘画和设计方面的兴趣,可以搞个专业工作室,从事家庭装潢设计,或是网页美术设计。

其三,修正缺陷。

许多产品在漫长的岁月里拥有了稳定的消费群体,但这款产品往往也存在一些缺陷,只要你从成熟产品的薄弱处入手,强化、优化、细化某些功能,就能推

出一件新产品,你还可以争取到原产品长期培育的客户资源。

其四,无本经营。

创业初期,往往面临资金缺乏问题,不妨找一找不用花钱的创业方式。比如,生活节奏的加快,使舍得花钱“买时间”的人大有人在,由此城市速递业务应运而生。那么,类似业务可不可以扩展呢?扩展到一切为别人节省时间的领域,比如代人购物、接人等。

其五,寻求结盟。

假如你具备某些优势,但独立操作还面临一定困难,不妨寻

求与自己相关的企业结盟,实现彼此的优势互补。比方你有保健品的高新技术,可以与现有的知名企业结盟,借助他们的管理、资金和销售渠道,推出产品。这样可以达到资源共享、降低投资风险之效果。

菜鸟们想必抓住了这这几点,对人生的创业道路肯定有很大的帮助。最重要的是:要有长期打持久战的心理准备,最好结合自身的专业和擅长,整合自身资源,找准项目,大胆尝试,这样前途就将一片光明了。

(摘自《中国网》)

多次成为政府礼品

至今,龙正东的角雕工艺品厂,已发展到20名工人,月利润2万余元的规模。小到不足10公分长的茶勺、十二生肖饰件,大到一米左右的大型群雕,龙正东的工厂里应有尽有。

如今,龙正东的白牛角雕作品已享誉全国,还多次成为垫江当地乃至重庆市政府的礼品。他的另一作品《新重庆》用整只白牛角雕刻出朝天门、解放碑、峨岭以及长江、嘉陵江全景,就被市政府定为渝浙经济和社会发展情况交流会赠品。

如今,龙正东正在为自己的下一个目标奋进:继续为产品创造更高的附加值,将以牛、羊、鹿、犀牛角为原材料而制作成的角雕艺术,推向国际市场。

(摘自《重庆晚报》)