

垃圾大亨萨奇：奇思妙想 敲开财富之门

在汤姆·萨奇眼中,人们随手扔掉的果汁包装袋可不是垃圾,他看到的是一个铅笔袋;而一张被丢弃的唱片可以变身为挂钟;糖果纸呢?当然是漂亮的风筝啦。萨奇,28岁,美国新泽西州地球循环公司总裁。对这位商业奇才而言,正是这些奇思妙想助他敲开了财富之门。

别看萨奇总是一副胡子没刮干净、邋里邋遢的模样,这个说话速度快得像机关枪的年轻人掌管的公司,可是垃圾再利用行业的翘楚。地球循环公司不像其他垃圾回收公司那样把垃圾打碎、分解或制成浆,再做成其他东西,而是收集各种废弃包装,想办法让它们“重生”。例如,优酪乳瓶可以改造成花盆;零食包装袋可以做成浴帘。公司85名员工制作的商品多达200种,目前通过Petco(美国大型宠物连锁店)、沃尔玛等零售企业销售。

大公司一告声名大噪

萨奇的公司如今市值达740万美元,并已进军墨西哥、加拿大、英国和巴西,和2002年创业时的情况相比,不可同日而语。当年,萨奇是普林斯顿大学的一年级新生,和同窗好友乔恩·拜尔联手参加一次创业比赛,计划利用蚯蚓的排泄物制成有机肥料。尽管没能赢得比赛,他们还是决定放手一搏。两人倾其所有,向亲友借钱,透支了所有的信用卡,还请来创投专家罗宾·塔特相助。

由于没钱做产品包装,萨奇和拜尔只好上街,在资源回收箱里搜集空瓶,还差点儿被抓进警察局(他们不知道这样做是违法的)。不过,他们倒有一个意外收获:发现大多数废弃空瓶的尺寸其实大同小异,盖子也大致通用。也就是说,他们可以利用生产线来快速装填产品。地球循环公司首推的产品是肥料。他们利用大型餐厅的剩饭剩菜养殖蚯蚓,将蚯蚓的排泄物装在回收瓶里贩卖。结果这种廉价又环保的绿色肥料,迅速在市场上赢得口碑。

2004年,家居建材连锁超市家得宝开始把这种肥料放在旗下的加拿大商店里销售,形势一片大好,就连园艺产品巨头施可得,都开始注意地球循环公司这个新兴的竞争对手。2007年,施可得将萨奇的小公司告上法庭,声称地球循环公司的黄、绿两色包装图案,与施可得的牌包装图案过于相似,误导消费者。地球循环公司立即更换了包装,萨奇却形容这次诉讼是“前所未有的好事”,因为媒体大肆报道“小虾米对抗大鲸鱼”,让地球循环公司有以小博大的宣传效应,业绩一夜间飙升了一倍以上。地球循环公司自此迅速成长,并增加了新的生产线。

让物品和员工经历“第二春”

地球循环公司的另一件明星产品,是用果汁包装袋制成的铅笔袋。最初,该公司共同创办人罗宾·塔特听说,加拿大某处存放了2000万个回收的卡普里阳光果汁袋,被压成一堆堆又粘又臭的垃圾块等待处理。他赶到那儿,说服加拿大官员把这堆可怕的垃圾交给他。“他们认为我脑子坏掉了!”罗宾说。随后,他找到了卡普里阳光所属的卡夫公司,向几位负责人说明来意。对方欣然认同了这个资源再生的好主意。

如今,地球循环公司的仓库,每周都会接收200万个来自“资源回收队”的包装袋。回收队成员来自学校与非营利组织,并由几家袋装食品公司赞助。回收人员每交出一件回收物品,可以得到两美分的报酬。赞助企业也从中获益。只要他们的产品包装改制的商品成功售出,他们就可以得到销售额的5%—7%但同时也得捐出部分收入给慈善团体,企业形象因此大大提升。卡夫公司的杰夫·沙赫利说:“由于我们的努力,大约500吨垃圾(相当于1亿多个包装袋)摆脱了进入垃圾场的命运,我们捐款超过25万美元。”

(摘自《青年参考》)



刘勇明,福建厦门人,2006年毕业于西安交通大学,后到韩国留学,还到美国麻省理工学院学习。2009年5月回国后,在杭州全职从事网络代购行业,开办“nalashop”网店,短短一年时间,客户已达数万。

“之所以从事代购这一行,是因为当时我生活太拮据了。”2006年,在麻省理工学院学习的刘勇明,虽然每个月能拿到1500美元奖学金,可还是很难维持生活:“每月房租450美元,吃饭550美

黄鳝大王的“网”事

近日,记者来到四川内江市中区凤鸣乡农贸市场的水塘,只见水塘里整整齐齐排列着20多个网箱,水面上是长势茂盛的水葫芦和过江藤,一个个子瘦高、皮肤黝黑的小伙子穿着防水衣和筒靴,跳进水塘里,拉起网箱,扒开水葫芦,向大家展示着里面一条条身材均匀、钻上钻下的黄鳝,这个小伙子就是当地有名的“黄鳝大王”任超,他正在对合作养殖户做一个现场培训。

网上搜索找到致富项目

2003年,15岁的任超也随着打工大军去广州谋生,在外漂泊了4年,工作的不稳定性,让任超决定自己创业。通过网上搜索和市场调查,他发现养殖黄鳝很赚钱,年少轻狂的他在没有任何经验和积蓄的情况下,就回家乡投资2000元,租用20平方米的水泥池,用最简易的设备养起了黄鳝,但第一次创业梦被一场大雨就浇灭了。由于对苗种选择和防病知识的缺乏,一夜之间,黄鳝死亡率达到了80%。这让任超明白,光有勇气和干劲是不行的,养殖还需专业技术的支撑。

2006年,在湖北、湖南等地

元……而且我结婚很早,有了孩子,生活压力很大。”当时不少留学生就是靠网络代购赚取生活费,刘勇明也开始在网络论坛发一些代购韩国化妆品的帖子,从中赚取差价。

回国当专职网购

2009年4月,刘勇明做出一个家人至今仍很难理解的决定:回国专职做网络代购。“父母觉得,凭我的学历,找个好单位应该不在话下。况且,在传统观念中,网络代购员和‘背包客’差不多,只有找不到工作的人才会去干。”“我的想法和目标很简单:做

取经回乡的任超卷土重来,这次任超不再盲目投资,从挖水塘、选苗种、购网箱、投饲料、消毒,每个环节都严格按照技术要求执行,掌握了网箱养黄鳝的要领后,这次幼苗的死亡率大大降低,使任超后期养殖的信心大增,第二年,任超赚到了自己创业的第一桶金3000元。现在任超的黄鳝养殖基地达到12亩田26个网箱的规模,成为当地的黄鳝大王,“在明年我要发展到200亩,1000个网箱养殖。”

网络搭桥产品销到全国

走进任超的办公室,正墙上挂着已经注册的“新益黄鳝养殖示范基地”的牌子。“我以后会走‘基地+农户’连锁经营模式,新益黄鳝就是要做到良种化、规模化、专业化、标准化、品牌化,只有这样才能做大做强。”

在简单的办公室里电脑最打眼,就是这台电脑,帮他敲开市场,“当初决定养殖黄鳝,是在网上查询的信息,出去拜师学艺也是通过网上联系的。现在,我让朋友在网上专门建了一个‘新益黄鳝养殖示范基地’的网站。”任超点击着鼠标,向记者讲述网络带给他的好处。

网络代购业“大鱼吃小鱼” 新手一年就暴赚几百万元

一家口碑很好的网络代购,赚到钱的同时,更要实现个人价值。”刘勇明说,他开始创业之旅,常常几天几夜睡不了一个囫囵觉。

当时,淘宝网上代购韩国化妆品的网店成百上千,竞争非常激烈。不过,理科专业毕业的刘勇明做网络代购,有自己的独家法宝:用数据分析的方法,像做实验一样做代购。

客户的IP地址、上网时间,不同客户的心理状态……每天,刘勇明都要自己做报表,仔细进行数据分析。“一个人购买我的产品,可能有偶然因素;然而,成千上万个偶然累积起来,就会是一种必然,完全可以用数据模型来

分析。”他说。

留住客户的秘籍:数据分析

说起数据分析,刘勇明如数家珍:如果对网店服务满意,顾客多次购买后,会转成小额批发客户,20%的顾客带来80%的利润;客户的上网时间往往在晚上,与此对应,成交时间也基本在晚上,如果晚上不上班,要损失一半订单;大量囤货能够提高进货时的议价能力,却会影响资金周转率,所以平均资金周转周期要在20天内……

在日复一日的工作中,刘勇明还总结了一些小经验:多买泡沫、硬纸盒,多扎胶带,这样的包

裹摇起来不会有声音,也就不会影响客户的心情;不要用固定模式回答客户的问题,所有对话必须在键盘上一个字一个字敲出来,客户会感受到你的诚意……

“短短一年,我赚了几百万元。虽然我的产品和别人相似,开店时间不长,社会阅历不够,但运作的精细化,却让我的网店获得超速发展。”刘勇明说,网店业务量从第1个月的两三万元,发展到现在的300万元;员工队伍也在扩大,从孤身一人,发展到现在拥有30多名员工。他说:“随着竞争加剧,网络代购业将迎来‘大鱼吃小鱼’的时代,广阔天地大有可为。”

(摘自《浙江日报》黄宏/文)



“花老板”叶大忠 回乡当“花王”

两年前,在山东济南从事花卉批发生意的“花老板”叶大忠回到基德村,向当地群众承包荒山、荒地,开发种植金银花。经过几年努力,他种植的金银花基地已初具规模,被村民们称为金银花“花王”。

花老板年营业额400多万

1990年,年仅15岁的叶大忠初中毕业后就外出闯荡,到霞浦经营海鲜生意。这期间,他吃了不少苦头,同时学到了很多经商的经验。1996年,叶大忠积攒了一笔资金后,回到基德村创办一家茶叶加工厂,又当工人又当老板,生产、加工、销售都自己干。叶大忠善于经营,慢慢地,茶厂越办越大。

1998年,在山东济南销售茶叶的叶大忠发现,北方市场上各种干花的需求量很大,从小就喜欢花卉的他顿时萌生开花店的念头。他把茶厂转给他人经营,到济南盘下一间店面,当上了“花老板”。叶大忠把花店经营得红红火火,花卉品种不断扩展,年营业额达400多万元。

2007年,叶大忠看到河北、河南、山东一带的金银花市场价格一路攀升,出现供不应求的行情,他决定将济南的生意交给妻子打理,自己回乡再创业种植金银花。为学到本领,他花了3万多元到河北一个基地学习金银花的育苗、种植和鲜花加工等技术。

2008年,叶大忠投入30多万元,向当地村民承包200多亩荒山、荒田,当年开垦100多亩,全部用来种植金银花。随后,他成立了凤阳乡基德村青年创业金银花种植基地。去年,叶大忠再次筹集资金80多万元,开垦荒山,并建起了鲜花烘干、加工厂房。

今年,种植已两年的150亩金银花开始采摘。另外,培育出的100多万株金银花苗木,长势良好,不久将可以移植。看到漫山遍野翠绿的金银花,叶大忠自豪地说:“今年上千亩土地将全部种植金银花,几年后,村庄四面将是花的海洋。”

一亩效益5000元

当初回乡种植金银花,村民们对叶大忠持怀疑的目光,种花这玩意儿能赚钱吗?

村主任肖家祯为他算一笔账,每亩土地种植金银花可采收500公斤鲜花,按最低价格每公斤10元计算,一亩土地一年的效益就是5000元,而且管理省时方便。

目前,叶大忠已与安徽客商签订了长期的供销合同,同时向村里的计生困难户提供金银花苗木及技术支持,并以“保护价”向计生困难户订购金银花。如今基德村多数农户表示要种植金银花。

今年“五四”,叶大忠获得第二届宁德青年创业成就奖。他说,将以“种+农户”模式,带动村民通过种植金银花,过上鲜花一样的生活。

(摘自《福建日报》吴通华 肖潇/文)

“富二代”大学生乐当“西瓜哥”

“你这瓜怎么卖的?甜不甜?”“本地瓜1块8一斤,东台瓜1块2一斤,当场开,包甜,不甜不要钱。”连着十多天了,只要天不下雨,下午4点左右,你准能在苏大文正学院校门口看见一位二十出头、戴了副黑框眼镜、皮肤黝黑的“西瓜哥”。

买瓜难中发现商机

“西瓜哥”姓刘,是文正学院大二金融专业的学生,父亲在江阴开了家不小的食品公司,因此也算个“富二代”。“我想毕业后留在苏州开公司,所以就把父亲给的一个月生活费5000块当作启动资金,趁暑假留守苏州‘小打小闹’一下。”小刘说。

考虑到暑假学校周围的水果店都关门了,留校学生买水果很不方便,往往为了一个西瓜就得步行15分钟赶到前面的越溪镇,于是小刘就租了一辆电瓶车,做起了水果生意,一来方便留校学生,二来是为自己将来开公司积累经验。起初他只卖西瓜,后经一些顾客要求,他就

顺便卖一些葡萄、黄瓜、水蜜桃之类的水果,现在一晚上下来也能赚个三四十块钱。

目前他的女朋友也来帮忙了。据了解,他女朋友是学市场营销的,“小情侣”搭档卖瓜,干活不累效率高。

批发商不愿卖货给他

“别看只是卖瓜,这里头学问可大了!”“西瓜哥”告诉记者,开始两天,他为了省事,西瓜是按个卖的,大的10块,小的6块,结果两天下来亏了26块钱。于是第三天一大早他去超市买



草根创富记:咖啡香溢衢城

2004年大学毕业开快餐店;2005年转行做旅游;2009年在衢州开了第一家情调咖啡馆;2010年扩大规模,营业面积从50平方米扩大至200多平方米。

2009年10月30日,王挺拿出做旅游攒下的5万元积蓄,在衢州开了一家名为“那非小镇”

了个电子秤,按斤卖后每晚多少都能赚一点。此外他还表示,要想多拉些回头客,做生意就得豪爽,一般5毛以下的零钱能免则免。

由于天气炎热,为了保鲜保质,“西瓜哥”每天一大早就要去吴中水果批发市场批货,因为是小本经营,所以一次只能批发100块钱左右的水果。“西瓜哥”坦言,人家瓜贩都是好几千斤一批发,少的也有七八百斤,一上来老板听说他只要100元就不愿意把瓜批给他,于是他耐心把自己的创业想法讲给老板听,经过三个多小



草根创富记:咖啡香溢衢城

的庭院式咖啡馆。虽然是小投资,但王挺在装修上毫不含糊,蓝色、白色为主打的地中海风格让人在精神上有一种回归纯净、典雅浪漫的喜悦,仅这一点就区别于传统的咖啡馆。同时,墙上的海报与窗台上散落的书籍相映成趣,搭配热气腾腾的咖啡,在午后慵懒地翻看书籍,静静地沉思,让人非常

惬意。为打响知名度,王挺想到了网络,他就在衢州的几个知名论坛上发图文并茂的帖子来吸引眼球。帖子的点击率越来越高,慕名而来的客人也越来越多,从第三个月开始明显感觉到客流量增加。不到半年时间,“那非小镇”经常出现不预约没位置的情形。

今年3月,尝到创业甜头的王挺租下两边的房子,拿着借来的15万元追加投资,营业面积一下子扩大至200多平方米。经营范围也从提供最简单的咖啡、小吃到牛排、比萨、意粉等。一路走来,王挺说:坚持成就了我!

卖瓜两天就被晒得脱皮

“他每天在路上来去就得一个多小时,回来从里到外、从上到下的衣服全都湿了。在家他都受过这种苦?刚开始两天皮肤都被太阳晒得脱皮了,人黑得就像刚从炭堆里爬出来一样,到了晚上就看见一口牙齿。”站在一旁的女朋友心疼地说道,“要是被他妈知道了,还不知道得心疼成什么样呢!”

“以前在家吃西瓜,我妈都是把瓜切成一块一块的,然后把籽抠掉,插上牙签,送到我房里的。现在这么热的天,自己却在这里卖西瓜,想想做生意真的很难,不过既然是我自己选择了这条路,我就绝不放弃。现在对我而言,赚不赚钱不重要,关键是积累经验。”“西瓜哥”很有感触地说。

(摘自《姑苏晚报》沈渊 于丹/文)

今年3月,尝到创业甜头的王挺租下两边的房子,拿着借来的15万元追加投资,营业面积一下子扩大至200多平方米。经营范围也从提供最简单的咖啡、小吃到牛排、比萨、意粉等。一路走来,王挺说:坚持成就了我!

(摘自《浙江日报》曾晨路 毛广绘/文)