

■创业密码I

商机无处不在 小本也能创大业

姐妹同心 “得得屋”悉尼开花结果

“创业必须从零做起,而创业点子和灵感最最关键,同时还要具备置之死地而后生的精神。”这是姐妹花接受采访时的开场白,话语中流露出80后创业的闯劲与巧劲。

创业点子:日本百元小店

艳阳高照的悉尼,每日都有成群的海内外游人云集到澳洲几大海滩,而对于一对80后的华裔姐妹花来说,摆在她们眼前的是无处不在的商机。

姐姐林卡卡与妹妹林莎莎早年跟随父母移民新西兰,2010年,一家人来到澳大利亚悉尼生活,这里成为她们创业生涯的第一站。

谈到创业最初的想法时,姐妹花异口同声地说:“开家日本百元小店。”说完这话,两姐妹都心有默契地笑了起来。

“我们姐妹俩在一次日本旅游中,看到很多很多的百元店,几乎遍布每条街。”林卡卡说,她们被100日元的低廉价格吸引住,而更让她们吃惊的是,这些店里所有商品都保质保量,并不因为价廉而质次。这天晚上在酒店休息时,姐妹俩萌生了在澳洲

开一家日系小店的念头,并决定第二天进行前期的调查工作。

第二天她们一早就分头走访多家百元小店,了解相关情况。本该轻松的旅游变成了创业前的考察,但是她们很快乐。

直到在返回悉尼的飞机上,姐妹俩还在讨论调查到的一些信息,并大体对未来店铺进行了规划。但她们时刻在提醒对方:“不能给自己留太多美好的后路,创业道路中应有的艰辛是成功的法宝。”

创业初期:父母赞助

“在与父母商量后,我们决定在澳洲开第一家日系特色小店,而父母也很支持,给了我们创业的第一笔启动资金。”

20多岁的一对姐妹花,在开店初期饱尝了创业的艰辛。由于是零起步,她们在市场调查、前期筹划、店铺选址、寻找货源等方面只能在探索中缓慢前进。“前期无从下手,在别人指点下,收集了一些开店注意事项。具体问题要在小店运营起来才会一个个浮现。”林卡卡说。

最困扰她们的是供货商及进货

渠道,由于商品的特殊性,一切货物需从日本进口。两姐妹立即着手行动起来,在最短时间内将进口货物所走流程进行了解,并与相关部门沟通,最终保障货物及时到仓。

接下来是选址,理想中的店铺位置很难找到。“当时我们在报纸上找了三四备选,但最终未果。为了保证充足的客源,我们要求商店必须在主街上,面积在200—300平方米之间。”林莎莎说,最后经过一个月的考察,她们在邦迪海滩选定了一个年租金为15万澳元的店铺。

据两姐妹描述,店铺选在邦迪海滩,一方面租金比市中心便宜,另一方面环境好,那儿的商铺不太集中,她们对此所做的一番精打细算也总算没白费。

其他事务逐渐解决之后,2010年4月底迎来了小店开业的日子。“我们将小店命名为‘得得屋’,实惠、服务的名字。第一天营业时非常兴奋,但也预想着将来可能会面对种种困难。”林莎莎表示,虽然看到“得得屋”开业了,但她们仍忐忑不安,随时做着几乎准备。

发展雄心:开连锁做批发

几家连锁店及批发商。目前得得屋网站也在筹划中,以后各种特色商品都可以在网上买到。”姐妹花目前已经开始规划将来的发展。

(摘自《上海侨报》刘浩 彭卡/文)

编者 澳洲有很多的华人商户,但其中有很多商店正在逐渐失去吸引力,我们发现原因在于他们过于保守,不善于创新。若想创业成功,就不能重蹈覆辙。”姐妹花对当前华人零售业现状给出了专家级的判定,彰显了青年创业者独特的视角。这种独特视角为澳洲华商乃至全球华商发出“警示”。

以往,海外华商依靠传统的发展模式经商,但时代在发展,如果墨守成规必不能行远。想要有所发展,必须从根源上就以创新为导向,无论从产品到管理模式以及运营环境,都必须积极引入创新机制,才能有新的突破。同时,姐妹花的成功,也来自于她们创业前所做的充分的市场调研和精打细算的准备,所以唯有打有准备的仗方能迈出创业的第一步。

■创业故事I

处处留心皆财富 创业路上机遇多

与传统的书店不同的是,黄超针对不同的顾客,推出了不同的服务。那时候碟片出租很火,黄超便在店里专设了影碟出租,另外针对学生人群,书店除主打销售各类书外,还兼做书籍出租。一传十传百,很快黄超的书店在附近家喻户晓,一年利润2—3万元不成问题。

财富青睐有心人

黄超的家人曾在汉正街做鞋类生意,在耳濡目染之下,他也特别喜欢研究做生意的窍门,那时还在读书的黄超,一遇放暑假或是寒假,便到汉正街给家里人帮忙,他也处处留心学习。

一年寒假,黄超如往年一样来到汉正街,正值年关,来汉正街上打货的人增加了很多,正巧碰上一家门面老板有事外出,黄超便和老板协商,将门面的二分之一租给他做10天的生意,租金大约300元。租下门面后,黄超盘算着该做什么买卖,他想到过大年,糖果副食的生意比较容易做,也不需要什么技巧,便决心进一些糖果拿来卖。这一次尝试,让黄超尝到了甜头,一个寒假,他赚到了几千块。

1999年,黄超从学校毕业。一年后,黄超回到了老家汉川,突然发现,自己所住的地方,是一个开书店的好地方:附近有两所学校,学生人群多,需要买书看书的人必然也多,

最重要的是,周围还是一片居民区,人们茶余饭后,可以来他的书店逛逛。在做了深入考察之后,黄超便和姐姐商量,合伙在这里开一家书店。

与传统的书店不同的是,黄超针对不同的顾客,推出了不同的服务,那时候碟片出租很火,黄超便在店里专设了影碟出租,另外针对学生人群,书店除主打销售各类书外,还兼做书籍出租,“如果仅靠出租和销售很难把顾客长期留住,不是长远办法。”黄超说。开了书店后,虽然推出了许多足够吸引顾客的服务,但是要长期留住客人,这些噱头很难有长远的效果。

一次,黄超在网上查找资料发现,合肥有一家做得很大的书吧,采取了会员制,他们对出租书的人,不收取租金,但是需要花费较高的价钱,办理会员卡。黄超借鉴了这家书店的做法,但是结合当地实际情况,做了一些调整,他还是收取一定的租金,但是办理会员的手续费会低很多。

不满现状转战玩具市场

一传十传百,很快黄超的书店在附近家喻户晓,一年利润2—3万元不成问题。但黄超对于书店的现状还不满足,加之网络不断发展,传统书店受到很大的冲击,他在经营书店的同时,还在处处留心,希望能做点别的生意。



黄超在网上发现,在广东,做玩具生意的就有1万多家,而在汉川,要找一家玩具卖家就很难,只有一些学校周边的小礼品店,才有少量卖玩具的地方。

随后,黄超便开始做市场调查,正巧当地政府建了一条步行街,但步行街上没有娱乐设施,而前来玩耍的大多数是小孩。黄超便决定将玩具店的地址选在此,2003年,他和表哥合伙投资的玩具公司在步行街上开张了。前期他准备只做两个门面,“我希望要做就做最好的,后来又加了一个门面。”黄超告诉记者,其中的两个门面用以销售,一个门面摆放一些娱乐设施,供儿童玩耍,门口还备有玩具车,用来租用。以小博大,玩具店多元化的经营理念,让黄超生意做得越来越好,一直坚持到今天。

来汉重找事业春天

黄超的玩具店至今还在经营,只是他已经很久没有去管理,他的心思早已经“飞”出了老家汉川,瞄准了电脑市场。

2008年,虽然做了几年的生意,但来到武汉电脑城,他和其他的来汉创业的年轻人一样,怀揣着梦想,希望能在这里重新找到事业的春天。幸好亲戚中有熟悉这一行的人,在他的帮助之下,黄超找到了一块合适的门面,主要做某品牌电源的代理。“与以前做的生意相比,做代理难了很多,需要和各类客户打交道,维系关系,不仅是卖产品,还要卖服务。”毕竟,电脑产品同质化严重,如果不在服务上下功夫,生意难以长久下去。“同行入常说一个电脑产品,如果三个月内还推不上岸,人就会疲惫。”庆幸的是,他已经度过了生意最艰难的时期。

黄超在产品代理过程中,定期会发布报价单,报价单的设计也很用心,避免客户看起来觉得枯燥,他选用图文并茂的形式来设计。他告诉记者:“虽然不能保证所有的顾客都会去看你的报价单,但是这种推广方式,可以让顾客对你的产品形成良好的印象,在他需要产品的时候,自然就会回来购买。”

(摘自《楚天金报》袁霁/文)

大山深处忙创业 艰辛走出一片天

在几个月内损失10年省吃俭用攒下的好几万元钱后,有对30出头的年轻夫妇,仍顶着巨大压力坚持自己的创业梦想,在大山深处奋勇前行。究竟是什么力量、理想在支撑着这夫妻二人的创业信念?近日,记者走进他俩的世界。

万事开头难

2008年,陶建国、刘丽霞夫妇结束打工生涯,回到家乡。2010年,夫妻俩看准包山种树这一项目,于是,在陶建国姑妈的支持下,他们承包下30亩山。“为何不充分利用资源,在山上养‘山地鸡’呢?”

在亲戚的提醒下,夫妻俩眼前一亮,第二天他们便开始行动起来。于是他们开始了解市场,学会养殖技术。半个月后,他们买回2000只山地鸡。除了要给鸡打疫苗、喂食外,刚运

回来的山地鸡需要在温室里饲养一段时间,他们便烧煤给温室加热。“冬天,山上温度低,每2小时就要加热一次,晚上也不例外。”刘丽霞说。

然而,几个月后,这些鸡却开始一只只死去。四个月后,第一批鸡所剩无几。他们并没有因此放弃。结合第一次的经验教训,陶建国夫妇又买回2500只山地鸡。“买回第二批鸡时,我们喂了90天药,在一些技术员的指导下,还配维生素来喂。药费比第一次多花了一倍多。可当时不知道要用竿子将压在一起的鸡分开,几天下来鸡又互相挤死了很多。”刘丽霞心疼地说道。

日子一天天过去,而鸡的数量却日渐减少。好不容易熬了四个月,鸡可以出笼了。但是,另一难题又摆在陶建国夫妇面前——市场与销路。于是他们自己将鸡运到城里、镇上去卖。但最终还是折了一万多元。

哪里跌倒哪里爬起

是继续奋战还是退出“战线”?夫妻俩犹豫不决。“继续干!我们俩这么勤奋,就不信养不成功。”陶建国夫妇又鼓起勇气,买回3000只山地鸡。此次,他们除了总结前两次的经验外,还买回了很多关于饲养山地鸡的书。在夫妻二人的精心照顾下,第三批山地鸡终于顺利长大。有了前一次卖山地鸡的经验,夫妻俩这次的销售便要顺利得多。“不到20天就全部卖完了,算下来不仅将前两次的损失弥补了回来,而且还赚了不少。”刘丽霞微笑着说。

峰回路转。陶建国夫妇在第三批山地鸡取得好收益后,更是信心倍增。于是,他们又喂养了第四批、第五批……第九批山地鸡。

(摘自《眉山日报》刘娟/文)



小伙先摆摊再养兔 年产值100多万

养活3个下岗职工 带动数百村民走上致富路

黄湛大专毕业后,选择了自己创业。“我在菜市场租了个摊位卖生活用品,脸盆啊扫帚啊。”虽然黄湛父母极力反对儿子做摊贩,但这个27岁的小伙子很有主见。“我只是想锻炼自己,学会如何和客人打交道。”

2008年,他把注意力转到了獭兔身上。“獭兔在中国养殖的并不多,但是市场前景好。”黄湛有自己的创业计划,他去河南、宁波等獭兔养殖较多的地方考察。半年后,他决定放手一搏。

一开始,他只养了100多只,现在,他的养殖场已有8000只左右。“獭兔繁殖能力很强,一窝能生6—7只崽。”“兔皮是服装厂需要的原料,兔肉还能卖。”一只獭兔的市场价在90元左右,但是成本只要30—35元。因为很多村民都愿意拿豆柑、番薯藤、青草和他换兔粪,因此还省了不少饲料钱。

去年,黄湛一共卖了3万多张兔皮,每张50—60元。用獭兔皮做的服装,市场价达4000—5000元,很多服装厂都有这个需求。

这么有钱赚的生意,让村民们眼红了,黄湛就带领他们搞养殖。光今年上半年,就有150多户村民加入,而年纪轻轻黄湛则成了带头人。

今年黄湛扩大了养殖规模,因为政策鼓励年轻人创业,他获得了10万元小额贷款,这也缓解了他的资金紧张。

去年,他实现产值110多万元,利润达40余万元,还招聘了3个下岗职工,并带着数百村民走上了致富路。

(摘自《钱江晚报》)

创富达人孟小五:“以玩养玩”用爱好创造财富

尽管已经大学毕业6年了,但回忆起自己的大学时光,孟小五像是在说昨天的事一样。他说,从大一一开始,他就对镜头感兴趣,闲暇时候就用自己的一个胶片式照相机去拍些商业楼盘。2009年,孟小五和两位志同道合的朋友开了一家以“时光”命名的照相馆。

第一个月工资全给了爱好

孟小五回忆,2004年大学毕业后他没直接找工作,闲暇时间多,他成为很多摄影论坛里的一员,论坛里有什么活动,他都踊跃参加。“每次和论坛里的人出去外拍我才知道,我懂的那点东西太业余,而且装备也不专业,所以我就跟那些高手们学习,我还利用业余时间,念了一个视觉传达专业。”

孟小五说,当时因为自己不是摄

影科班出身,所以他毕业后的第一份工作选择了给建筑行业做动画,当时第一个月工资开了2000元,发工资的第二天,他额外添800元,花2800元买了一个镜头。

为摄影“牺牲”婚房

孟小五每次和论坛的朋友出去给人外拍都是免费的,他很单纯地把这叫做“玩”。“给模特拍照片,模特心里想的是能让摄影师拍出自己想要的、喜欢的照片,以此得到满足,而我只要看到模特看照片时获得喜悦的那一瞬间,我就满足了,因为我知道,我的技术获得了认可。”

孟小五说,单纯的摄影,感兴趣的人不会太多,但把摄影与化妆、造型融为一体,大家就有兴趣了。所以,孟小五在摄影论坛里结识了他人生中最重要的两个朋友:韩韩和欣欣,两人



都是海归,想法都很潮。韩韩是“70后”的男生,但有着“80后”的外表和思想,和孟小五在拍摄时能够动静结合,互补得非常好。欣欣则是“80后”的女孩,有着一手好的化妆功底,懂得抓住四季中的潮流装饰。

三个人每次外拍时配合得非常好,而且都对摄影非常喜欢。2009年的一天,三人一拍即合,成立了以“时光”命名的照相馆,孟小五是管理者。当时,孟小五把自己准备结婚用的婚房也“牺牲”出来了,准备按照工作室来装修,孟小五的父亲很赞同,却遭到了孟小五母亲的极力反对。后来,孟小五每天都劝说母亲,母亲的同学也是摄影爱好者,也天天来当说客,母亲看儿子是真喜欢,也就同意了。

第一桶金赚了上万元

孟小五说,刚开始创业时,投入了5万多元,大头都花在了摄影设备上,小數目的开销都用来买服装和道具了。“现在沈阳的影楼和照相馆非常多,而且我发现他们都是定制服务,他们都有一个统一的套系,从照

片背景或是动作来看,一打眼就知道是在谁家拍摄的。”而我们要做的就是和别人不同,我们注重个性化拍摄,为客户单独服务,按照客户的想法和每一个故事,抓拍每一个瞬间,而不是拘谨摆拍。

“我的回头客特别多,都是朋友介绍来的,这也让我和我的搭档充满了自信。”孟小五说,他的第一桶金是给一个楼盘拍商业片赚到的,当时很辛苦,拍了一天,一共500多张,以为客户能从中挑选几张,但是客户对照片非常满意,最后挑选了50张,他们一天下来赚了15000元,看着挣来的辛苦钱,他们都激动得哭了。

孟小五看到个人写真片、婚纱照很挣钱,今年4月份的时候特意去苏州购进了20余套婚纱,花了1万多,尽管挣来的钱又投进去了,但是用他的话来说,“以玩养玩,我很满足。”

(摘自《辽沈晚报》赵玲玲/文)