

■赚钱妙招■

中华名小吃竟是树叶做的！ 三兄弟创业：用树叶做翡翠凉粉一鸣惊人

人们吃的凉粉,大多都是用谷物或薯芋淀粉加工而成的。其中最为常见的,要数用豌豆淀粉制作的凉粉了。但在重庆巫山,杨剑明、杨小明、杨伟三兄弟发明了一种奇特的凉粉,竟是用树叶做成的。然而,也就是这种用树叶做出的凉粉,被人们形象地称为翡翠凉粉,且获得了“中华名小吃”称号。

“臭凉粉”变身“翡翠凉粉”

在巫山,有一种开满黄色小花的灌木,植株的大小和叶子的形状有点跟茶叶相似。这种植物当地叫“臭黄荆”,是属于一种无性繁殖的马鞭科草本植物,主要生长在巫山海拔700米以下的溪沟边或者山上。大概是因为当时的凉粉是用洗碗水做的有点臭,或是因为这种植物叫臭黄荆,所以,先人们给做出来的这种凉粉取了个名,叫“臭凉粉”,并且一直叫到现在。

■创业故事■

卢森军:精彩的人生靠自己装饰 从送水工到总经理

卢森军曾有一段非常“彪悍”的经历,看起来身材瘦弱、体重不到50公斤的他,肩扛手提40公斤的两桶饮用水,轻松爬楼。那是创业初期的艰辛,确实没什么好解释的,经历过“彪悍”、创造出精彩的卢森军,要告诉大家的是:“彪悍的人生不需要解释,精彩的人生靠自己装饰。”

逼出来“彪悍”

2001年,因为企业改制,卢森军下岗失业了,那一年他刚25岁。年轻的他,不得不开始焦虑,从人才市场



随着巫山旅游的开发,不少游客吃了这种凉粉后,觉得不错,但就是这个名字不好听,还认为这个臭字玷污

了这么好吃的东西。便有客人根据它碧绿如翠的颜色,取了一个诗意的名字——翡翠凉粉。

产业得到规模开发

由于该植物长期以来一直处于自生自灭状态,加之随着长江两岸库区森林植被的覆盖,这种植物已濒临灭绝。

自2007年开始,杨剑明、杨小明、杨伟三兄弟,在一个偶然的机会尝到了翡翠凉粉,经打听,该凉粉现产量极少。“这么好的东西,怎么不大力发展呢?”身为大哥的杨剑明当时想。由此,他们产生了开发翡翠凉粉的念头。

三兄弟先是上山四处寻找这种野生的植物,再来探索如何培植。经过试验,人工繁殖扦插成功。近四年时间,现在已培植近500亩。他们还成立了巫山县天煜奇叶农业开发有限公司,日生产凉粉成品1000公斤左右,且已开发出适合不同人群的麻辣味、酸甜味、薄荷味等多种口味产品,并创新了煮汤和炒食的方法。

获“中华名小吃”称号

“翡翠凉粉”经过巫山县天煜奇叶农业开发有限公司不断开发,并在巫山县龙井乡建有原料生产基地。随着产量的不断增加,产品终于走进了重庆主城区高档餐馆,进入了陶然居等大餐馆的主菜单。今年6月13日,由商务部与重庆市政府联合组织全国知名小吃竞赛,来自全国的130多家参赛单位云集解放碑,经过现场群众和美食专家评比后,“翡翠凉粉”以第一名获得“中华名小吃”称号。

(摘自《三峡都市报》)

编后:一个“藏在深山待入识”的树叶,在有意无意间被三个有心人发现,由此,一个“中华名小吃”诞生了。本文的三个创业者之所以能够成功,首先得益于他们的“有心”!是啊,俗话说得好:功夫不负有心人。做任何事,只要你有心再加上用心,再加上加倍的努力,你便能收获到丰硕的果实。

跟上“流行”脚步

卢森军再次跟上了流行的脚步。上海、杭州等城市流行个性装饰装修,而金华的装修行业发展还不成熟,卢森军和学装修设计的妻子一合计,开出了“明家装饰”。

转换行业从头起步,没有资质、没有名气、没有客户资源,再次面临市场推广难。妻子负责设计,卢森军重新开始“扫楼”,有空就在各个小区里转悠,发现有新房交付,就上门推销。

卢森军从事家装行业的第一个客户,第一次就毫不留情地拒绝了他的上门服务。他没有气馁,揣摩着客户的要求,先做好设计。卢森军的真诚与执著终于打动了客户。装修完毕后,客户很满意,给他介绍生意,“明家装饰”的口碑由此开始树立,在口口相传中,更多的生意主动上门。有一个数据,可以

很好地说明“明家装饰”的业务量,仅保集半岛一个小区,由他们装修的房屋目前已有120多套。

用心回报社会

公司经过多年发展,目前有一新家政公司、法莱利材料配送中心、摩力克布艺金华专卖店、约克公爵美式家具金华专卖店、荷比先生藤木家具金华专卖店等下属产业,员工总数170多名。

“去年公司成立了工会,目前正在准备成立团支部。等团支部成立以后,公司准备组建一支志愿者队伍,帮助贫困家庭免费维修房屋装修后出现的一些问题。”卢森军说,公司的成长离不开社会的支持,他有义务尽自己所能回报社会。

(摘自《金华晚报》杨振华 赵婷婷/文)

“甜蜜事业”掘金有窍门 跟妆师一天赚3000元

婚礼,注定是人一生中最美好的回忆之一。近年来,沈阳市每年结婚登记的新人约为5万对,其中蕴含着庞大的婚庆消费市场。最近,沈阳街头涌现出大量婚庆公司,婚庆行业真的稳赚不赔?想吃这碗饭又需要注意什么?近日,记者在调查中寻找答案。

样本1:花店干婚庆增收50%

出镜人:郑艳
主打:鲜花+婚庆
创业心得:不付出辛苦就不会有回报

超市营业员、花艺师、花店老板,农村女孩郑艳通过在沈阳的8年奋斗,实现了华丽转身。通过在其他花店打工的积累,两年多前,郑艳拥有了属于自己的花店。

郑艳告诉记者,开店第一年,自己并没有挣到钱。庆幸的是,她赶上了结婚潮。于是,她尝试购买一些道具,开始承揽婚庆生意。但由于对婚庆行业一窍不通,所以只能靠一点点去摸索。而郑艳至今仍记忆犹新,自己操办的第一份婚礼,仅勉强回本儿。“现在婚庆收入已占到了花店收入的1/3,每周都至少能有一份婚



礼,要是赶上了旺月,一周能操办两三份婚礼。”郑艳说。

郑艳认为,想干这行必须要吃苦,不付出辛苦,就不会有回报。同时,还要有一个好的服务态度。郑艳表示,目前,婚庆行业的竞争非常激烈,仅她所在的珠江街上就有10多家婚庆。但开的多,黄的也多,一年家门口就黄了四五家,有的婚庆刚开两三个月就黄了。

样本2:贴心跟妆师日挣3000元

出镜人:洛可可
主打:婚礼跟妆
创业心得:身为跟妆师,首要具备的就是责任心

每个新娘子都想在婚礼上展现最漂亮的一面。在这种意愿下,跟妆师们的生意也就来了。在沈阳新人中小有名气的洛可可已化了10年新娘妆,见证了800对新人的甜蜜时刻。如今,她已经拥有了自己的工作室,出场费也从10年前的300元/次,飙升至现在的1380元/次,而年底还会再上涨300元/次。

洛可可告诉记者,目前,沈阳市市场上的跟妆师一大半是兼职,其中,有的跟妆师平日里就是办公室的职员。而和其他职业类似的是,跟妆师也分等级,目前普遍分9级,包括初级、中级、高级等。而能称得上顶级跟妆师的至少要从业9年以上。

洛可可介绍,其实,跟妆师是一个很辛苦的职业,有时凌晨2点就得往新娘家赶,三四点钟出门更是家常便饭。通常情况下,每次跟妆都要补妆四五次,还要为新娘变换五六种不同的发型。

洛可可说,身为跟妆师,首要具备的就是责任心。“结婚一辈子就一回,所以绝对不能糊弄,不能给新人留有遗憾。为此,我每次完工后,都会给自己打分,如果得分低,会在下次跟妆时弥补。”洛可可说。

样本3:仨小伙想把婚庆开遍东北

出镜人:姜旭国
主打:个性化婚礼
创业心得:注重品牌经营,服务理念赶超同行

虽然才刚刚年满30岁,但姜旭国却被圈里人亲切地称为“老姜”。

4年前,他和2个好朋友凑了七八万元开起了一家30平大小的花店。由于资金有限,创业之初,老姜几乎成了全能工,进花、送花等活儿都揽在他身上。“由于要天天送花,不到10天时间,就把铁西区内各条街路跑个遍。”老姜说。

随后,他发现鲜花和婚礼结合得很紧密,老姜和朋友开始涉足婚庆领域。光2008年一年,就赚了20多万元。而此时,哥几个想到的并不是分钱,而是扩大经营。“我们重新租了一套200平方米的门市,还购置了一些道具,除此之外,还注册了属于自己的品牌。”老姜说。

如同滚雪球一般,如今,老姜已在东三省及内蒙古拥有60家婚庆连锁店,是沈阳最大的婚庆连锁机构,一年承办婚礼3500对。

老姜认为,沈阳目前拥有大大小小的婚庆2000家,但真正赚大钱的不足5%。而随着市民消费的趋于理性和婚庆专业性的提高,未来的沈阳婚庆市场会被大婚庆占据,“小婚庆”走加盟路线不失为一个保持生命力的好办法。

(摘自《沈阳晚报》王晓菲 白昕/文)

失业不失志 下岗工变身年销30万药店老板

经过一年多的经营,目前龚雪娟的药店年销售额在30—40万元左右,利润达10万元左右,还招了两个小姑娘帮忙。“女人不能太依赖老公,还是要独立自强。”龚雪娟爽朗的笑声中多了一份自信和魅力。

2004年,40岁的龚雪娟从金棉纺织有限公司下岗了。当时,龚雪娟的儿子还在上高中,丈夫在铁路系统上班,家里并不宽裕。

在朋友的推荐下,她学起了中药学,一学就是整整3年。初中毕业的龚雪娟除了照顾家人、打打零工外,她几

乎把所有时间都花在了中药学上。“医学知识很复杂,我年纪大了,记性不好。别人看一遍就记住了,我要看五遍。”就是凭着这样的钻研劲,3年后,她如愿获得了中药学的中专毕业证书,一口气考上了药剂师。

2009年,朋友的药店要转让,龚雪

娟很想接手,但是资金成了她的难题。幸亏朋友通情达理,把一部分钱折做股份。“有一天,我去社区居委会办理失业的相关证明。工作人员跟我提到,失业人员可以享受优惠政策进行小额贷款。”龚雪娟了解了下程序,在当地居委会和街道的帮助下,获得了5万元的贷款。

2009年5月,龚雪娟在兰溪街的药店正式开业,她也从失业人员变成了老板娘。

经过一年多的经营,目前龚雪娟的药店年销售额在30—40万元左右,利润达10万元左右,还招了两个小姑娘帮忙。

(摘自《钱江晚报》)

■创业密码■

你吃过用茶叶做的水蛋,用茶叶煲的排骨汤吗?在贡茗茶馆不仅可以品茶,还可以品尝到茶式菜谱。该茶馆馆主赵伟说,把茶引入餐饮,是现代很好的保健方式。据了解,贡茗茶馆自开业以来,客人络绎不绝,“月纯利润近10万元”。

用茶做菜 竟可月赚10万

打造粤式茶餐饮

“我在吃这方面,是非常挑剔的。”在珠海经营贡茗茶馆长达8年时间,馆主赵伟却把“吃”放在“喝”的前面,甚至默许记者称呼他为“美食家”。

一次偶然的机会,在杭州经营茶叶的赵伟品尝到以茶叶作为烹饪主要作料的餐饮,感觉口感非常好。经营茶艺馆多年的赵伟深谙茶叶的养生之道,于是决定把茶式餐饮引入珠海。两年前,原本在珠海开有一家茶艺馆的赵伟,就近新租了一套三层的店铺,主打茶式餐饮。

考虑到杭州与珠海两地的饮食习惯不同,赵伟着重将苏杭风格的菜式改造为粤式风格,同时针对不同菜式增减茶叶的分量。以茶叶煮乳鸽,以油炸过的茶叶爆虾,以茶叶泡制的茶水蒸鸡蛋……这些听起来“很奇怪”的菜式都成为贡茗茶馆的招牌菜,吸引客人纷至沓来。

2年内换4个厨师

原本经营“纯”茶艺馆的赵伟并没有经营餐饮的经验,不过,赵伟认为:“我是那种比较热心肠的人,也比较容易得到朋友们的支持。”但是,对朋友是不能“忽悠”的,赵伟也对“茶式”餐饮把关特别严。

“开业两年,我换了4个厨师。”赵伟告诉记者,“曾经高薪聘请过在澳门大酒店掌厨的厨师,但是因为制作口味达不到我的要求,不得已我也换人了。”因为珠海目前还未有“茶式”餐饮,赵伟不希望自己砸了这个品牌。他亲自与厨师研究创新菜谱,成功制作了煎九吐鱼,此道菜也成为“全珠海市独一无二”的招牌菜。

同时,赵伟不但做茶式餐饮,还进行茶叶的生产、销售,甚至收藏等多元化经营。同时,也通过不定期的免费活动来培养客源,使生意经营不错。据了解,目前贡茗茶馆客人络绎不绝,而一顿饭的人均消费额从几十元到2000多元不等,该店每月纯利润达10万元。

以免费的活动培育客源

餐饮业在珠海已经接近饱和状态,但是“茶式”餐饮还是一个“空当”。加之茶文化的平民化,一定会有越来越多的人接受“茶式”餐饮。赵伟告诉记者,他并不是刻意做“茶式”口味餐饮,而是与自己的茶艺馆生意相配合。

据赵伟透露,他所经营的茶艺馆原本就包括茶叶的生产、收藏以及销售,他本人甚至还在云南“买断了80棵古树茶”,平时就和朋友在茶艺馆泡茶。也是“出于商业利润的考虑”,赵伟才在茶艺馆经营了“茶式”餐饮。

赵伟喜欢以茶会友,也正是因为“热心肠”,赵伟已经在珠海形成了一个范围越来越大的“茶友圈”,平时的生意主要也是这个圈子的人帮衬。赵伟告诉记者,从商业角度上说,这样的活动目前是不赚钱,但“这也是在培育客源”。(摘自《创业中国》)

