

创业思维 | Chuangye Siwei

女大学生办网上“爱情银行”

刘小姐,青岛人,21岁,一位刚刚毕业的女大学生。9月25日,她在淘宝上开的“爱情银行”接到了第一位客户的咨询,客户是青岛小嫚,她想把与前一段爱情有关的一件小东西存放起来,而小刘的网上银行正好满足了这个要求。小刘告诉记者,自己的这家爱情银行,是从今年中秋才开始创立的,主要就是帮人代管爱情秘密或者爱情信物,大件小件都可以,时间最短是一个月,最长则可以永久保存。创意虽好,但对此,一些行业人士却保持冷静态度,认为行业前景难料,有可能会昙花一现。

目前小刘的爱情银行业务开展主要还是通过网络,因为她自己今年6月份在淘宝上开办了一家网店,卖创意礼品,爱情银行业务就主要依托于这家网店展开,小刘以后也打算把它作为网店的一项主打业务推出去。小刘介绍说:“我们这个银行的业务,主要就是代人保管他(她)的爱情信物或者爱情秘密,为顾客提供一个私密的爱情空间。比如他可以托管一些与感情有关的一些信件、文件或小东西之类的物品,我们会按照他的要求,与他签订协议,然后帮他保管物品。时间的话,最短是一个月,最长是帮他永久保存,中途假如顾客想过来看看都可以。如果他不过来,我们也会定期跟他汇报物品的保管情况,让他放心。”

小刘还整理出来一个详细的交易流程,挂在了网上。从“要与客服沟通寄放的物品、价值、时间、费用(小件10元每月,价值、重量和体积较大另计)”、“每半年支付一次寄存费用,并汇报保存情况”到“最后顾客将物品取回,支付保管费用”,每一步都规定得很详细。但小刘解释说,因为业务还在初期发展阶段,现在很多细节方面的问题,还需要以后再加以补充。

小刘说,开办这个业务,其实是从姐姐给自己看的一本杂志上得来的启发。今年中秋,时机成熟了,小刘就正式把它在青岛做起来了。对于保管的信物,小刘现在还有个设想,就是如果顾客愿意,信物不光可以保管,还可以放在她的网店上展出或者出售。到时顾客可以把自己的故事写在上面,与大家分享。假如顾客不同意,那自己就会把物品放在一个私密的地方保管起来。

(佚名)

另类创业 | LingleiChuangye

为电影做“嫁衣”王大宁掘金电影宣传包装

□ 刘艳艳

在北京海淀区一个不太宽敞的办公室里,几个装扮个性的年轻人聚在一起,时而拿笔在纸上记录,时而为某个问题争论不已。这群人看似普通,但说起他们的一些“合作者”,个个却是大有来头,比如《长江七号》、《赤壁》、《疯狂的赛车》、《非常完美》、《窃听风云》,还有前段时间大热的《大兵小将》《杜拉拉升职记》《枪王之王》等。

没错,他们就是一群包装电影宣传的家伙,专门为电影做“嫁衣”。

掘金于电影官网

一个典型的80后,喜欢冒险,追求挑战,个性独特。2006年底,他——王大宁创办了新艺联,干的事儿很前卫,为电影制作海报、官网,尽管当时几乎没有电影会用这样的宣传方式,不少朋友说他是“瞎折腾”。

“我个人一直对电影很感兴趣,大

学里学的也是多媒体专业,最早关注到电影宣传似乎是一门独立的生意,是在2002年左右。”王大宁说,当时国内上映电影的宣传一般走的是传统渠道,借助报纸、杂志等平面媒体宣传,而且宣传的时间也多集中在上映前的一个月。不过,在日本、韩国等邻近国家,电影是一个成熟产业,电影宣传更是一门富有创意的包装生意。

新艺联看中的正是电影宣传包装这块空白市场。2006年底,王大宁的第一单“业务”就是为周杰伦、蔡卓妍等主演的《大灌篮》做网站。

“我们拿到手的,只有简要的剧情介绍,除此之外没有任何资料。”王大宁仍然很清楚记得当时的“窘境”,他和一班与他同样“瞎折腾”的弟兄没日没夜赶工,好在大家都是电影发烧友,对电影演员、导演等历年作品、风格、戏路等都很熟悉,最终当一个富有动感式涂鸦效果的《大灌篮》官网上线时,连周杰伦都忍不住夸赞“很酷”。

按王大宁的话说,因为此前在电

影海报、官网宣传上下了不少功夫,从《大灌篮》之后,新艺联在圈子中逐渐有了口碑,他们的工作也开始步入快车道。

从《兄弟》、《长江七号》、《赤壁》到《追影》、《窃听风云》、《非常完美》、《枪王之王》等,从去年到今年上半年国内大部分影片的官网都交给了王大宁的新艺联制作或参与,而他的制作也逐步上了火候。

比如为《长江七号》做官网时,除了常规的展示,王大宁还颇有心思地将周星驰入行以来历年的作品分了类别,甚至还增设了他的代表作、合作搭档的作品,目的是让年轻人了解周星驰,同时增加观众对《长江七号》的期待感;《赤壁》进行了分期推广,魏蜀吴逐步推出,再加上演员阵容、故事概要、导演评戏等内容,还巧妙地将游戏、SNS等植入进来,增加趣味性。

副产品:包装企业

在王大宁看来,做电影海报、官

大学生“村官”舞出“致富之路”

中文系女生下乡养虫致富,物理系男生成泥鳅大王

市工作收入高的回报,还带动了当地百姓致富。

她放弃城市工作回农村养虫子

毕业于苏州科技学院中文系的陈新红,曾在苏州、南通等城市的广告公司工作,2008年招大学生村官时,她决定离开城市,回到农村。当年,她成了如皋市林梓镇合兴村的一名村官。

打算做事的小陈看到网上有人收购大麦虫,这是一种近几年才被中国引进的虫子,既能做饵料,又是人们的盘中美味。看准机遇,小陈从外地一下子进了20公斤种虫饲养。在她的精心喂养下,大麦虫从肉眼几乎看不见,到长成每条五六厘米,可费了她不少心血。“大麦虫对环境要求很高,温度最低不能低于18℃,而30℃以上就会被热死;室内湿度也要严格控制;还要防止苍蝇、老鼠、蚂蚁等进入室内。”陈新红说,虫子吃的食物为麸皮和冬瓜,量不能多,也不能

少。

经过3个月的精心照料,陈新红养的第一批50公斤成虫上市了,因为国内养殖大麦虫的不多,很快就成了抢手货,价格自然不菲。现在,她的大麦虫不仅供应本地市场,还通过上网叫卖,销往广东、四川、山西等地。两年“农民”的历练,小陈放弃了曾经向往在大城市安家的想法,“现在工作和事业都很稳定,我打算在这里继续干下去。”她说。

他赶着滑溜溜的泥鳅闯市场

戴峰,这名2008年才毕业于徐州师范大学物理系的大学生,也同样干起了养殖,成了远近闻名的“泥鳅大王”。

2008年毕业当年,小戴就来到如皋市东陈镇徐湾社区担任党支部副书记,这里相对落后,村民的收入主要靠外出打工。经过一番上网搜索和思考,小戴决定养泥鳅,并拜中国泥鳅协会会长乔宗礼为师。2008年

11月份,小戴带回了第一批泥鳅苗,挽起衣袖、换上长靴,他开始自己摸索着养殖泥鳅。起早贪黑,废寝忘食,终于泥鳅渐渐长大,年底上市第一批泥鳅,销售收入达10万元。经过短短两年的养殖,他在当地办起了第一个大学生特种水产养殖创业园,面积达30亩。如今,一条条滑溜溜的泥鳅,经过戴峰之手,“滑”向市场,也为他赚来了大把大把的钞票。

小戴在养殖上的专长让组织上“相中”了他,如今,他已成为东陈镇双群社区的党总支书记,而这个社区是远近闻名的金鱼养殖基地,其中北京市场上的蝶尾鱼,有95%都来自于这里,甚至还出口到欧洲和东南亚市场。现在,他带领大家建起了温室养殖大棚,让这些金贵的观赏鱼一年四季都能上市销售。“下面的目标,就是开自己的网店,通过淘宝网卖鱼。争取使这里成为中国观赏鱼第一村。”说起养鱼,戴峰踌躇满志。

戴峰告诉记者,他最大的成就,还不是自己赚了多少钱,而是让许多群众找到了致富门路,带领大家赚钱。

(余飞 郭小川)

青年创业不成功的原因

青年创业不成功的原因,光有拼劲而缺乏经验的青年创业者很容易犯下盲进的错误,创业并不是一项特别追求速度的工作,有时候,慢一些,沉稳一点,中和一下自己的毛躁,这样少年老成的青年也许更能获得成功的青睐。

1、盲目乐观

由于青年人社会经验不足,常常盲目乐观,没有充足的心理准备。对于开店中的挫折和失败,许多开店者感到十分痛苦茫然,甚至沮丧消沉。大家以前开店,看到的都是成功的例子,心态自然都是理想主义的。其实,成功的背后还有更多的失败。看到成功,也看到失败,这才是真正的市场,也只有这样,才能使年轻的开店者们变得更加理智。

2、爱幻想

青年人对开店的理解还停留在仅有一个美妙想法与概念上。在青年人提交的相当一部分开店计划书中,许多人还试图用一个自认为很新奇的创意来吸引投资。这样的事以前在国外确实有过,但在今天这已经是几乎不可能的了。现在的投资人看重的是你的开店计划真正的技术含量有多高,在多大程度上是不可复制的,以及市场赢利的潜力有多大。而对于这些,你必须有一整套细致周密的可行性论证与实施计划,决不是仅凭三言两语的一个主意就能让人家掏钱的。

3、急于求成

缺乏市场意识及商业管理经验的缺乏,是影响青年人成功开店的重要因素。学生们虽然掌握了一定的书本知识,但终究缺乏必要的实践能力和经营管理经验。此外,由于青年人对市场、营销等缺乏足够的认识,很难一下子胜任企业经理人的角色。

4、青年人的市场观念较为淡薄。

不少青年人很乐于向投资人大谈自己的技术如何领先与独特,却很少涉及这些技术或产品究竟会有多大的市场空间。就算谈到市场的话题,他们也多半只会计划花钱做做广告而已,而对于诸如目标市场定位与营销手段组合这些重要方面,则全然没有概念。

(经营界)

陆平一:上网帮妈搜服装款式搜成大事业

“平时在大商厦里看得到的服饰款式,多多少少都借鉴了我们网站提供的素材。”眼前这个20多岁的小伙子虽然一天都未学过专业服装设计,却成为这个行业里颇有影响的人物。白净、俊朗,这是陆平一给人的第一印象。25岁那年,他辞去软件工程师的工作,一手创办了一个服饰资讯类网站,今年29岁的他,已经拥有了一个年产值千万的公司和180名员工。他自己也没有想到,只是类似“搜集素材”这样的行业,也蕴含了如此巨大的商机。现在,陆平一正忙着招兵买马,月底,旗下另一个资讯网站即将上线。

最早只是帮妈妈上网找款式

上世纪八九十年代,青浦区练塘羊毛衫产业盛极一时,家在当地的陆平一父母也双双从事羊毛衫编织加工。2000年,陆平一考入了上海理工大学信息与计算科学专业,回家经常趴在电脑旁打游戏,母亲经过难免唠叨几句:“别光顾着玩电脑,有空帮我



陆平一对企业未来发展充满信心。

发现商机业余时间办网站

“我们在找款式图的同时,难道别人就不找吗?”一天,他突然灵机一动,脑中闪现出了一个大胆的想法:何不把这些服装款式整合在一起有

偿提供给需要的人呢?2004年12月,他利用自己所学专业,创办了一个“流行服饰网站”,这也是当时国内唯一一家服饰资讯类网站。陆平一刚大学毕业,应聘去了一家计算机公司工作,白天上班,晚上回家就上网搜索整理服装素材。当网站收集到了1000条资讯时,陆平一尝试将其上传,并在各个服装论坛上发帖推销。

让他意外的是,上线第一天,就有一位客户花500元注册成为网站会员。“你们提供的款式很符合我们企业的定位。”

5次改版升级吸引众大牌

为了获得最流行的款式图,他找兼职摄影师全球扫街,将一些最时尚的时装发布会图片样式经处理后发布到网上,目前网站每天都有5000张图片更新。

陆平一告诉记者,他的网站也成了许多大公司设计服饰寻找素材的

一不小心做到年产值2000万

在整理服饰素材时,经常需要一些箱包、鞋子做配饰,一些客户对这些配饰也表现出了极大的兴趣,陆平一又将这一块从服饰中剥离出来,先后创建了国际鞋子设计在线、国际箱包设计在线两个网站。这几天,陆平一天天忙着加班招人马和筹建新网站。

从3000元起家始,到今年预计产值可达2000万元,当初的陆平一也没想过,“搜集素材”也能赚大钱。他总结道:只要不断留意生活中的细节,不放弃梦想,总会有机会。

(瞿艳花)