

B2 ENTREPRENEURS 创业人

廖心 创业不靠学历靠毅力

在很多大学毕业生都普遍感觉就业难的今天,一名仅有中专学历的农村妹却能在四川眉山成功创业——不仅拥有了自己的保健品专卖店,同时还将分店开到了贵州、云南、西安、上海等地。听说这个创业者还是个典型的80后,她管理的分店每年能够实现销售收入高达1000多万元,自己有车有房。

这到底是一个怎样的人物,她凭什么能在二十几岁的年纪就取得这样的成功?带着这些疑问,近日记者走进了她的专卖店。

家境清贫 穷人的孩子早当家

眼前的女子叫廖心,一头齐耳短发,玫红的衣服稍显可爱,短裙搭配长靴非常合身。乍一看和普通的邻家女孩没什么两样。不过这个看似平凡的外表下面却潜伏着巨大的能量。

廖心出生在仁寿县珠嘉乡中师村一个贫苦家庭。“我的童年都是在母亲病痛的呻吟声中度过的。”

1998年,廖心考上了绵阳一所中专学校。但父亲年迈、母亲病痛,这个清贫的家甚至连吃一顿肉都难,哪里还有钱供她上学。于是她开始在火锅店、超市等打临工挣学费和生活费。

穷则思变 打工妹走上创业路

为了摆脱贫穷的命运,有好的家境能让父亲老有所养,廖心决定结束打工生涯,自己当老板。不过究竟做什么呢?权衡思虑多日后,廖心将目光投向健康产业——即保健品直销。选择这一行,她心里有自己的算盘:因长期目睹母亲被病痛折磨,自己对这一行业有特殊的感情,希望能让更多的人将病痛防治于未然;其二,随着时代的快节奏,亚健康人群越来越多,人们会更加关注自己的身体和生命,健康产业注定是一个朝阳产业。

不过想象始终比实践容易。真正做起了这一行,廖心才发现,在眉山,保健品直销这条路几乎是前无古人,更要命的是自己对直销技巧也一窍不通,仅凭三寸不烂之舌很难让人放下戒备心,更别提将产品销售出去。

遭遇坎坷 曾经多次想放弃

“直销最初靠的就是关系网,但我一个从农村出来的女孩子,在这个城市无亲无故,最遭孽的时候甚至身无分文,必须要卖掉一支牙膏才能有午饭钱。”提起当年的艰辛,廖心如今都还唏嘘不已。为了尽量节省开支,她在眉山北门诗碑的一所老房子里租住了一间单间,每月房租50元,一日三餐都以馒头、包子或者白面条为主,这样的日子持续了4个月左右。以至于现在无论做得多精致的面食,廖心说她都没有胃口。

艰苦的4个月过后,廖心仍然没有打开市场。她的销售业绩不但没有持续增长,反而有所下降,而自己的每月的收入也因此从最初的200多块减少到了几十块,连自己都难以养活。显然,这与她选择创业之路的初衷背道而驰——不仅没有让家境有好转,甚至自己最初的工作也丢掉了,一时间她陷入无尽的茫然和无助中。

廖心说,那段时间,她无数次想过放弃。“但有一天晚上,我梦到了我母亲,她没有别的要求,只是对我说她想吃一顿肉。而梦中的我却羞愧得拿不出一分钱来,望着母亲以失望的眼神渐渐消失,我一下从梦中惊醒了,醒来后我在出租屋里号啕大哭。死者已矣,而活着的父亲,我一定要让他过上好日子。”

痛定思痛 7年奋斗终获回报

随后廖心回了一趟珠嘉乡的老家,看着清贫的家和累弯了腰的父亲,强大的责任感和一直以来的创业激情又开始在胸中澎湃。回到眉山后,她坚定了要继续创业的念头,同时开始冷静地分析前期的成败得失。

首先是直销的技巧不够,对产品的了解不深。于是她开始坐火车定期往返于成都和眉山之间,去成都学习取经,然后回眉山实践总结。此时的廖心仍然囊中羞涩,为了尽量节省,她还是保持每餐吃包子的习惯。为了省车费,她甚至还想到了逃票的下策。虽然每次肚子都没填饱过,但因为学习了更多的经验,让廖心的精神和激情都越来越足,销售起来也更上手。

慢慢地,技巧有了,销售的市场也逐步打开。2008年5月,廖心终于在眉山建立起了一个100多平方米的专卖店。随着销售业绩的翻番,2009年,她将更多的分店开到了西安、贵阳、上海等其他城市。目前在全国已经设立了50多家分店,其销售团队遍布各地。据她透露,她所有的店一年销售收入已突破千万,每年的税收贡献可以养活近100个低保人员。

(杜燕 万晓红)

王丹玲:从三车白菜开始的创业传奇

苏南的富庶天下人共知,在苏南的带动下,苏北也开始有一部分人先富了起来。然而,从小在苏北农村长大的王丹玲家里不但没有先富起来,却比一般的贫困人家还要贫穷。在亲戚的周济下,王丹玲勉强强读到高二,就再也无力读下去了。

辍学后,王丹玲随二表姐到上海打工。到了上海,王丹玲才知道生活原来可以如此流光溢彩。然而流光溢彩的生活不属于她们这些打工妹。王丹玲和二表姐在一家皮鞋厂当工人,每天工作长达十几个小时,工资却仅有那么微薄的几百元。

一年后,每况愈下的皮鞋厂苦撑了几个月后,终于关门大吉了。二表姐去了南京,王丹玲开始回家帮助体弱多病的父母照顾田地里的庄稼。从小王丹玲就喜欢读《农民文摘》之类的刊物,她曾多次劝父亲改种经济作物,倔强的父亲却说:“民以食为天,不种粮食,吃啥?”这次,在王丹玲的苦劝下,父亲终于同意将大部分土地改种大白菜。在父亲心中,女儿在上海生活了一年多,见过大世面,她的选择或许是有道理的。

大白菜长势喜人。一天,南京的二表姐在电话里对王丹玲说:“南京的白菜很贵,比家里的价格要贵好几倍呢。”言者无意,听者有心。既然南京白菜销路这么好,以后就把白菜运到南京去卖。

到了大白菜上市的旺季,王丹玲和父亲雇了三辆货车,满载着全部希望一路颠簸到了南京的白云亭蔬菜批发市场。一下车,王丹玲傻了,批发市场的门前到处都是满载着大白菜的卡车。一个小胡子农民上前说:“你们还往这运白菜啊,白菜太多了,卖不出去。今年也不知道哪来这么多的白菜。”

果然,像小胡子农民说的那

样,没有销路,小商贩趁火打劫压价格,只出几分钱一斤,还只愿要菜心子。王丹玲愁了:今年寒流来得频繁,要是天气突然变冷,三车大白菜就全会被冻坏。

回到小旅馆,王丹玲一边偷偷地抹眼泪,一边打开收音机听天气预报。天气预报还没到,王丹玲却心里一机灵关了收音机,给二表姐打电话,让她明天有空过来帮忙。

第二天,二表姐赶到菜场门口的时候,却见王丹玲的车旁围了一群人,车上挂着一块白底红漆的大牌子:“爱心大白菜,免费赠送”。二表姐走上前冲着王丹玲喊:“丹玲,你疯了吧,咱能卖一分钱是一分钱,总不能白扔了吧。”

王丹玲的大白菜只赠送给普通市民,每人限领三棵,主要是防止小商贩哄抢。三车白菜免费送是个猛料,很快引起了媒体的关注,爱心大白菜一下子牵动了石城老百姓的心。

随着媒体的关注,领大白菜的人越来越多。但是很少有人不付钱白拿走的,来领白菜的都是些爱吃白菜又心肠热的人。三车大白菜在短短的三天里全部销售一空。

千里迢迢卖白菜,本是一个赔本的生意,经王丹玲这么一折腾,还就赚了。三车白菜卖了整整一万元,这一万元使王丹玲备受启发,也成了她生意的开始。

一次演讲融资百万

卖完大白菜,王丹玲留在了南京,她想在南京寻找商机,做点小生意。但究竟做什么生意,她心里也没底儿。每天吃完早饭,她就在南京的大街小巷转悠,寻找创业的路子。

一天,王丹玲路过板仓街的时候,见路两旁一家挨着一家的汽车装潢店,顾客盈门。板仓街地偏东

郊,车流量不大,生意却出奇地好,王丹玲深感好奇地来到一家小门面,想多看看这行的门道。

小门面的老板是位中年人,乐于与别人攀谈。王丹玲与小老板闲扯了一阵子,才问到主题:“你们生意这么好,一年下来也有不少赚头吧!”小老板扶了扶鼻梁上的眼镜框,十分不满意地说道:“唉,我这是小打小闹,小本生意,赚不了几个钱,一年下来也就赚个一两百万这个样子。”

几十平方米的小店居然有这么大的赚头,街上车流滚滚,公务车、出租车、私家车这么每天在大街上跑来跑去,灰头土脸的,它们也总该要经常美容,洗洗脸吧。

汽车要美容要“洗脸”,王丹玲脑际突然闪过一个词“亮脸”。“好,就干汽车亮脸这一行。”王丹玲不禁握紧了自己的拳头。

创业需要资金,可是庞大的资金来源在哪呢?没有资金是最大的烦恼,但王丹玲不怕,她说:“有着肥美的田地,却没有多余的麦子做种子,怎么办?借呗,总不能让这么好的田地荒着吧。”

几天后,南京几家有影响力的平面媒体上出现了一则显眼的小广告:免费讲座,给想投资的人一条金点子,演讲主题《商业奇谋:千万富翁从天而降》。

由于贫穷,王丹玲对经济有着特殊的敏感,她一直在自学经济学方面的课程,读了许多财富方面的书籍。她的知识积累这次派上了用场。在暂时租借的一家学校的礼堂演讲那天,前来听讲的人爆满整个礼堂。王丹玲激动异常,她讲得声情并茂,台下不时爆发热烈的掌声。

演讲结束后,王丹玲向所有听讲者发了自己的名片,希望能够寻找到合作者。第二天,就有几位有投资意向的人给她打来电话,约她

详谈。几经筛选,王丹玲最终选择了一位在市场上倒卖鸡蛋的暴发户。

几个月后,王丹玲有着自己独特创意的“亮脸”公司营业了。

妙计擦鞋收拢巨额投资

“亮脸”公司开业后蒸蒸日上,王丹玲自是喜上眉梢,“倒蛋大王”更是心花怒放。但是,时隔不久,王丹玲就觉得市场需要如此巨大,而自己的“道场”又实在太小了。她敏锐地意识到必须乘大好时机,扩大规模,走规模经营的道路。

王丹玲把自己的想法告诉“倒蛋大王”,“倒蛋大王”却颇为为难,因为他又玩股票又炒房子,摊子铺得太大,实在无力再出资,他让王丹玲再等等,等手上资金充裕了再作打算,不急在一时。

王丹玲说:“等面包被别人拿光了,你就只能捡一些面包屑吃了。做生意有时候也必须与时间赛跑,与时间赛跑就是与财富赛跑,谁跑得快,谁掘得的金子就越多。”

就在王丹玲一筹莫展的时候,韩国一家公司的中国市场部经理杨经理来南京考察市场,王丹玲闻风而动,决定前往游说。

在杨经理下榻处,王丹玲侃侃而谈。杨经理虽听得目瞪口呆,但仍不为所动。这是一位久经沙场的老生意人,面对这样的老手,王丹玲有些心灰意冷。待王丹玲讲完了,杨经理呵呵一笑,说:“王老板,对于你讲的情况,我要向总部请示才能作决定。”

临走的时候,王丹玲执意要为杨经理擦一次皮鞋,杨经理惊呆了,这位风雅善辩并且事业有成的女老板怎么会肯弯腰给别人擦鞋呢?

王丹玲见杨经理不解,笑着

说:“我在皮鞋厂打过工,跟一位老师傅学了一手擦鞋的手艺。我招进来的每一位员工,我都会为他们擦一次鞋。”

杨经理笑了笑:“你这是忆苦思甜呢,还是笼络人心呢?”

王丹玲爽朗地回答:“两者都有。”杨经理还是不解:“可我不是你们公司的员工。”

王丹玲说:“对待合作伙伴和可以成为合作伙伴的朋友,我都会为他擦一次鞋,只一次。生意归生意,朋友归朋友,要想真正在一起合伙捡金子,首先要成为真诚的朋友。为朋友擦一次鞋,就算是一片诚意和见面礼了,没什么丢面子的。”

其实,王丹玲当时也只是死马当活马医,一时突发奇想,想出擦鞋这一令她自己也有些哭笑不得的一招。没想到这次临场发挥,拉近了她与杨经理的距离。

半个月以后,杨经理陪同公司总部的老总登门“拜访”,王丹玲喜出望外,向这位老总捧出了自己的计划书。在计划书上,王丹玲分析了以南京为中心所辐射的都市圈内,苏、锡、常及杭州等城市的市场容量,提出了迅速占领市场,攻城略地的策略。

这位老总是带着赏识和满意离开的,当然,王丹玲因为上次的临场发挥,表演了一出擦鞋“闹剧”,这次也只得将计就计给这位大老总也擦了鞋。

时隔不久,杨经理带来好消息,韩国总部认为王丹玲是一位有能力有潜力并且值得信赖的合作伙伴,决定投资1500万元。

现在,王丹玲的亮脸公司正在呈遍地开花之势奋力发展。昔日的农家女早已脱胎换骨,成了远近闻名的“金凤凰”。

(苏北)

朱海涛:靠“平凡”布艺起步 28岁身家千万

白色砖墙,铜色大门,位于龙蟠中路上的FFDM家居馆显得高贵但又很低调,这是朱海涛想要的风格。这个才28岁,但身家已经超过千万的年轻人身上,有一种无法阻挡的坚定:我就是要成功!

靠“平凡”布艺起步

朱海涛是江苏句容人,普通的农民家庭给了他吃苦耐劳的精神。2001年,朱海涛还是苏州大学丝绸

学院学服装设计的一个大二学生,不过小小年纪的他不甘于在课堂上学习知识,业余时间开始在创业之路上的“助跑”。

开始是到一家布艺店去应聘业务员,与很多人不同,朱海涛要求很特别:“我不要工资,你只要管我饭就行,另外先给我200元车费。”开出这样的条件,布艺店岂有不用道理?老板当即从口袋里掏出了200元,朱海涛就开始干起来了!见到有装潢工程的地方,他就

上去问:“需要窗帘吗?”被拒绝,碰壁是家常便饭,可是嘴甜的朱海涛靠着一股韧劲还是接到了人生的第一单生意,一个装潢公司答应从他手上订购4000元的窗帘,这一单,布艺店赚了2700元!

慢慢地订单越来越多,朱海涛也看到,这一行还是很有赚头的,他不再甘心当小业务员了。2002年,他用家里借来的2万元在五洲装饰城开了一家窗帘店,这个窗帘店也让他淘到了人生的第一桶金。

曾东立:一个炒更人的创富传奇

炒更(即兼职或打临工)成就了打工人的百万财富?说来太多的人不相信,可是,在广东东莞,就有一位初中毕业的打工仔就做到了。而且做得很成功。

不甘平凡,超越自己

曾东立30岁,江西省永新县莲洲乡人。1992年,他初中毕业就应聘到东莞市虎门镇一个制衣厂打工。一做就10年。到了2002年,作为“老江湖”,曾东立已经成为服装制造业的熟练工人,可以胜任流水线上的裁床、打边、坎车、平车、双针车等制衣车位和尾部等所有工种。尽管如此,但他每月仍然只有1000多元的工资。令他十分郁闷:快30岁了,难道就这样混一辈子吗?

小试牛刀,初得甜头

2002年9月的一天晚上,曾东立和一位朋友在路边小排档里喝酒,那位朋友几年前和他一样只是个普通工人,但如今已是一家制衣厂的主管了,每月工资3000

说:“要不,你去‘炒更’吧。”开始,曾东立还并未弄懂“炒更”的具体含义。后来那位哥们说:“‘炒更’就是打临工,你还不知道吗?东莞前两年就开始闹‘普工荒’,现在到处都需要熟手做临时工,‘炒更’赚的钱比你光在一个工厂里做工的工资翻几番呢!”普工荒,正是“炒更”好时光。

曾东立还是不理解,那哥们又说:“你有所不知,如今,工厂越开越多,外出打工的年轻人比前几年越来越多,因为出生于80年代的人大多是独生子女,而且他们许多人还不愿意做普工……所以现在正是‘炒更’的好时机。比如,我们厂里就会经常在周末和节假日招聘一些临时工赶活,有机会你不妨来试一试吧!”就这样,曾东立利用2天假期到那位朋友打工的制衣厂“炒更”。原来,那家制衣厂平时只有100多名专职工人,但老板经常会接到大的订单,一旦有大量订单,本厂员工做不完时,老板就会临时招聘一批熟练工人赶工。这些临时工人大多是“专业炒更”人,也有一小部分是业余“炒更”者。但老板付给这些“炒更”者的工资却比专职工人要高很多。比如:你在制

衣厂里是一名负责熨衣服的固定烫工,老板在为你提供食宿的同时每天会付你30元,但如果你是老板在生产订单多得无法由本厂工人完成的时候临时聘请的烫工,你的报酬将会是每天80至120元。除了报酬高外,“炒更”吸引人的地方就是工资均按天算,并且干完就能拿到手。

那次,曾东立尽管只干了2天,但他却得到了240元工钱。但第一次“炒更”让他尝到了甜头决定干脆做“专业炒更”人。2003年1月底,许多工厂都在准备放年假了,曾东立觉得这是“炒更”的好时机,便联系10多名老乡一起“炒更”。一个多月后,曾东立就赚了4000元钱,高兴得请了几位和他一起“炒更”的老乡,到镇上一家饭馆好好撮了一顿。从此,他开始真正地混进了“炒更江湖”。

快乐一族,“自由打工”炒更人

渐渐地,曾东立就结识了一个庞大的“炒更”群体。他们有自己的“语言”,把“炒更”人称为“临工”,把在工厂长期打工的固定工人称为“长工”,把工厂老板称为“东

窗帘店取名“平凡布艺”,50多平米,朱海涛负责设计和安装,他母亲缝制,第一个月,借来的2万元就还清了!最后“平凡布艺”一共开了七家分店。

以“高贵”的名义继续创业

掘到第一桶金之后,朱海涛利用一年的时间,花了27万,去了国外考察,最后他决定回到自己的老本行——设计。

纯美传承家居有限公司,这是去年10月份朱海涛成立的。他有一个五年规划,前两年致力于做最高端的设计公司,设计最纯正的美式家居,他一下投资了700万,在龙蟠中路上开了FFDM家居馆。“国外有很多名门望族,中国却都没有贵族,而我要给中国培养贵族,从南京开始!”朱海涛用“高贵”的名义继续他的创业之路,从真正的富人口袋里赚钱。

(纯美)

家”,把工厂主管、经理等称为“官员”;他们大都是20多岁的年轻人,有自己的“理想”,崇尚“快乐打工、自由打工”,往往半个月“炒更”,半个月“休息”;他们个个都是生产一线的“高手”,不熟练是很难吃“炒更”饭的;许多工厂在临时聘请工人前都要进行现场操作考核,所以他们干起活来,产品一般都不会出现质量问题,而不像固定工人那样可以吃“大锅饭”;他们工资高,但工作时比起“长工”来更累些,比如一天内“长工”只能生产10件产品,但他们可能需要生产20件,这就需要工作效率甚至超时劳动,不过这难不倒他们,因为他们只要努力干完这一单,就可以回去睡上3天3夜……

百万财富不神奇

随着“炒更”队伍越来越壮大,曾东立发现,由于他们拒绝长期进入工厂,可以在不“炒更”的日子里,他们或者做点别的小摊生意,或者干脆闲呆着。这让曾东立又看到了商机。2006年1月,他用他前两年“炒更”赚来的10多万元,购了几十台制衣车,创办了一家小

型加工厂,一方面可以自己直接拿订单请“炒更”工人加工,另一方面又能带领他的“专业炒更”队去别的工厂“炒更”……

曾东立每次需要向“炒更”者收取10%的提成,2007年春,曾东立的“专业炒更队”已有100多名“炒更”工人,随时可以打电话召集过来。为了不让“炒更”工人们“挨饿”,他现在基本上能够保证这100名“炒更”工人平均每个月“炒更”15天,一年的毛收入在2万元左右。这样,他自己一年就能潇洒洒洒地赚上近20万元的提成,再加上他的小型加工厂,总收入超过了30万元。

在短短几年时间,曾东立利用“炒更”这种打工方式,从一个月薪1000元的普工,摇身一变成了一个总资产上百万元的“炒更”老板。

看了以上报道的朋友们,你是否坚信:打工仔成就百万财富的神奇呢?其实,工作中,生活中,无不充满了机会,虽然我们只是平凡中的平凡人,但只要我们敢于超越自己,敢于发现并抓住机会,打工平凡,我们一定能做到平凡中的传奇。

(申毅)