

卖的鸡鸭挺“土” 经营方式挺“洋”

“别看我的土鸡土鸭挺土的，可是我一点不土。”卖土鸡土鸭，在不少人看来实在是再普通不过了。可是，这位店主老邱却一点也不含糊。为了搜罗味鲜肉鲜的土鸡土鸭，全国各地地跑，还开起了4家连锁专卖店。

在老邱的店里，纯土鸡、混合型鸡(小时喂饲料、大时放山上饲养)、饲料鸡分别关在不同的笼子里。“是什么样的货就卖什么价。即使没货了也不能用混合鸡或饲料鸡来蒙混过关。”这是老邱卖鸡鸭的原则。

卖土鸡土鸭，货源不正宗最为关键。“是土的还是饲料的，别人买回家一吃就知道了，如果不好吃，谁下次还来光顾。”如今的老邱只要看一眼鸡鸭的花色、摸一摸肉质，就能判断出到底是什么成分的鸡鸭。

为了练就这对火眼金睛，早在2003年，老邱就专门跑到武汉、湖北、湖南、安徽等地的农村，调查土鸡土鸭的饲养方式，摸底当地的货源是否充足。只要一听到哪里的鸡鸭好，老邱都会翻山越岭跑过去看看是否有纯土鸡鸭收购。

经过多年的努力，老邱已经建立了一个独特的货源网络，店里销售的土鸡鸭除了有龙岩闽西一带的，还常常有湖南、湖北、安徽等地的特色土鸡鸭。

有了充足货源做后盾，老邱也开始大胆出击，从2004年开始老邱先后开了4家分店，并打进了一大型超市，专门为该超市提供土鸡鸭。每到逢年过节，一个门店一天要现杀80多只鸡鸭，一年平均下来一个店的纯利润少的可以达到三五万元，多的甚至10多万元。

在他的带动下，老邱的不少亲戚老乡也开始在福州经营这一生意，如今他们在福州经营的土鸡土鸭店目前已经多达30余家，占据了福州土鸡土鸭市场的“半壁江山”。

(摘自《东南快报》蔡雪萍/文)

80后打工仔 卖汤九年成千万富翁

创业需要的不只是苦干、坚持，关键还要对市场极其敏感。出生于农村家庭的80后男孩罗文波就是这样一个人。9年前还是普通打工仔的他偶然瞄准了自己所在城市的空白市场，开设一家专门做汤的餐饮店；9年后打工仔变身成典型的千万富翁。

对市场很敏感

罗文波是德化人，父母都是很普通的农民。他很早就出来打工。刚开始他在泉州的一家洋快餐店上班，随着对行业的熟悉，罗文波渐渐萌生出自己开店的想法。

三四年后，罗文波只身来到厦门。在厦门的大街小巷逛了一圈后，罗文波发现，福建人喜欢喝汤，但在厦门居然没有一家专门做汤的餐饮店。

瞄上江南火锅

那个时候是火锅兴盛的年代，西南的川味火锅、北方的小肥羊等等，一个个轰轰烈烈地占据着厦门的餐饮市场。罗文波曾吃过江南的筒骨火锅。他想，如果从江南火锅入手，提倡养生概念，说不定能取得成功。

2005年6月下旬，罗文波和他的合伙人——做服装生意的陈武和做设计师的王启涛在江头开了第一家骨之味。刚开始的时候，罗文波和他的合伙人一起，亲自服务顾客。这样做一来能及时得到的顾客反馈，二来能更清楚地了解餐厅的不足和优点。

充满着关爱的团队

去年冬天，骨之味的老板们从德化农村买来了一头150公斤重的猪专为员工熬汤。烹制好后，罗文波和其他两位老板从德化的骨之味开始，给泉州、漳州、同安、集美、岛内每家店送一桶。

目前，罗文波正在尝试让资深员工参股分红，在同安店，60%多的股份为员工所有。

2005年春节，骨之味第二家分店开张，到2010年5月，骨之味在全国共有23家分店。不过，罗文波并不满足于于此。他希望时机成熟的时候，骨之味能够上市。

(摘自《厦门商报》)

“豆腐西施”靠小豆腐赚大钱

在 酉阳，说起“豆腐西施”这个别名，大家都不会陌生，在去年该县召开的一次劳务经济工作会议上，杨小红作为全县返乡创业标兵受到表彰，县委书记陈勇在听了她的创业事迹后，即兴送给了她“豆腐西施”的外号。如今，随着“小红豆腐”一路畅销，杨小红和她的豆腐名动土家山乡。

投资建厂，圆创业梦想

酉阳县后溪镇有一条蜿蜒秀丽的酉水河，因水质奇特，河流中上游沿岸乡镇都产优质豆腐，以绵长细嫩、越煮越嫩的品质而扬名渝、鄂、湘三省市边区。

在该镇土生土长的杨小红，从小吃后溪豆腐长大。8年前，她看到后溪豆腐有着巨大的市场潜力，萌生了做豆腐的想法，但苦于没有启动资金，只好外出务工，在福建泉州等地奋斗了8年。

2008年7月，该县掀起了招商引资全民创业的热潮，一系列创业优惠政策迅速出台，并传到了仍

在福建务工的杨小红那里。一得知这消息，杨小红便立即起身返乡着手开发后溪豆制品。

经过初步测算，修路、租地、建厂、购置设备等前期投资共需40余万元。而此时，杨小红手头只有打工8年的积蓄16万元，资金缺口一大半。但是杨小红坚定了自己创业的梦想，除了政府帮助返乡创业人员提供的小额无息贷款5万元，她又先后向银行贷款、亲友借款16万元。2008年10月，杨小红在该镇白果村一处三面环水、四周竹林的地方建起了占地面积2000余平方米的厂房。2009年4月26日，酉溪豆制品厂正式投产。

制作讲究，保豆腐品质

豆腐的品质优劣主要取决于两个因素：黄豆和水质。酉溪豆腐的制作过程，从选黄豆、泡黄豆、磨浆、滤浆、开浆、点膏、成形、装箱，都保留着后溪豆腐的“土味”；到农户家中收购优质的黄豆；磨浆的“机器”仍然是大石磨；生产豆制品的水源是从80米外的一个溶洞深

处引来的山泉水；滤浆用包袱吊在房梁上摇；点膏一定要用石膏，不能用卤水……

现在，杨小红的制品厂每天要做200箱豆腐，大部分作为新鲜豆腐销售，其余的用来做成豆腐干、豆腐乳和腐竹出售，每月净赚5万余元。

设代销点，拓市场销路

因酉溪豆腐具有口感细嫩、经久耐煮的特点，产品供不应求。虽然制品厂聘请了6名工人，但是从制作、运输到销售每一个环节都需要人力，而且为了保证豆腐的品质，豆腐必须当天做好，当天售完，为此杨小红常常觉得力不从心。

何不在各乡镇设置代销店？每天定时将豆腐成品运送至代销点，这样既保证了豆腐的销路，又省掉了自营自销需要的人力物力。

现在，杨小红已经在从该镇到县城沿途的乡镇设置了7个代销点，产品基本覆盖了酉阳东部地区。每天由制品厂负责制作豆腐成

品，运送至各代销点进行销售，每销售一箱豆腐，提成5元钱，同时附带销售豆腐干、豆腐乳和腐竹等系列产品，代销商每天也有100多元的收入。

豆渣养猪，延产业链条

制品厂每天做豆腐会产生大量的豆渣。怎样利用这些豆渣呢？杨小红看准了“立体养猪、循环利用”这个办法。

在建豆制品厂的同时，她还在制品厂旁修建了一个占地约2亩的养猪场，引进了20头种猪。

“光吃豆渣猪不易长膘，必须在豆渣中掺入一定比例的麦皮和包谷面，吃了这样的饲料，猪就长得快了。”杨小红说，现在，她的养猪场1年出栏生猪200头。

记者在养猪场看到，种猪圈里，母猪有日常居住的圈，有专门产崽的圈，修法各不相同。对于猪粪，则采用发酵进行发酵处理，猪粪不但臭，而且可以供猪再次食用，3年才起一次残渣，残渣又

可用作农作物肥料，不会产生环境污染。

注册商标，树企业品牌

后溪镇是重庆市十大古镇之一，有中国最美土家村寨河湾山寨、酉水河湿地公园等旅游胜地。近年来，前往旅游观光的游客络绎不绝。很多游客在品尝了酉溪豆腐系列产品后，赞不绝口，但因产品全是散装的，保质期不长，携带不方便等原因，游客想带回去品尝或馈赠亲朋的念头只得打消。

为此，杨小红决定在自己的豆制品厂内将后溪豆腐系列产品进行包装，申报商标，树立自己的品牌，让酉溪豆腐穿上外衣，作为旅游产品，进超市、专卖店。

今年2月，“小红豆腐”商标正式注册。“经过包装后的豆制品升值，会销得更远，将来像羊角豆腐干一样成为品牌。”说起豆制品的未来，杨小红充满期望。

(摘自《人民网》蒋黎 杨再道/文)

网上卖“泥巴” 4年成就千万身家

网上卖什么的都有，可“农民小戴”卖的东西很特别——泥巴；这位“农民”也不简单，他最初和网络上很多卖家一样，以代理商身份从上游厂商拿货，后来却逆向并购供货商，通过网络发展自己的分销商渠道，摇身一变成为公司掌舵人。

这位以3万元起家的“农民小戴”就是戴跃锋，仅靠卖一种名为“御泥坊”的含滩头矿物的美容泥巴，1982年出生的他已跻身千万富翁行列，几家风投也对他青眼有加。

网上卖泥巴，巧找卖点

2006年，长沙一次偶然的商会上，湖南人戴跃锋第一次接触到了一个名叫“御泥坊”的本土化妆品品牌。“湖南也有自己品牌的

化妆品？卖的竟是泥巴？”尽管“御泥坊”护肤产品是会议的赞助商品，但戴跃锋还是不免心生疑惑，它究竟是什么美容的泥巴？会有人买么？

小戴是个连续创业者。早在2004年，戴跃锋就嗅到了电子商务的商机。他将自己的二手手机放在网上售卖，小试牛刀成功后，他就专门在网上倒腾起利润空间稍大的二手笔记本电脑来。

随着生意不断，戴跃锋的网店一个月有时能卖出十几台二手笔记本，一个月净赚几千元。不过，他并没有满足。“售卖二手电脑的人很多，竞争激烈，几乎没有发展空间，总想找点别的东西来做做。”

当商会结束后，颇有心思的戴跃锋迅速回去查找了有关御泥坊的产品资料。“这种护肤品是经过加工处理后的滩头泥，富含极高的矿物成分，它曾被作为贡品上贡给慈禧太后，有文件记载在民国时期就远销欧美和日本，至今半成品每年仍出口到日本、韩国等地。”查找的资料让想从二手电脑经销商身份转型的戴跃锋兴奋起来，他想起为御泥坊的网上销售代理商。

最初御泥坊的老板根本没兴趣遇见这个一脸兴奋的毛头小伙子，只派了一名负责网络销售的经理礼节性地接待了他。不过，戴跃锋并不死心，争取找机会几次

三番登门拜会，功夫不负有心人，最终那位老板答应将产品网络的销售总代理权交给他试试。

如果延续二手笔记本的卖法，戴跃锋觉得肯定做不下去，先前御泥坊的产品也在网络上简单销售，但效果不太好。“酒香也怕巷子深，没有品牌知名度和营销手法，肯定做不起来。”

要是找不准产品卖点，御泥坊不可能像今天这样成功。”戴跃锋介绍说，他们为御泥坊做了大量的品牌包装宣传，比如以上贡朝廷得到慈禧太后喜爱、滩头矿物泥是自然形成的矿体不可复制为卖点，还为其搜寻到了几个精彩的历史传说。同时，他用捐赠的方式将御泥坊产品送到顾客手中，许多客户用完产品后在各大论坛晒自己的使用心得，御泥坊的口碑迅速在网络蔓延开来。在网络店铺开业不过3个月，销售额就突破了70万元。2008年底，御泥坊的网上销量超过4万件。

并购厂商“蛇吞象”

2008年，戴跃锋并购了包括品牌、加工基地在一起的上游厂家，成为集产品生产、销售于一身的御泥坊老板。

不过，相对于上游注册资本300万元的厂家而言，戴跃锋这个注册资金仅3万元的渠道代理商根本不占优势，他又是如何上演

一出“蛇吞象”的呢？

“在我们之前，御泥坊主要通过传统渠道销售，兼有少许网络渠道。不过，它们的渠道网络并不成体系，业绩不理想，反而是我们拿到网络总代理权后，网络销售反而大大超过以往成绩。”戴跃锋说，在成为网络总代理后，他很注重开发网络代理店铺，铺开下线分销渠道，在高峰时期一度曾发展了300多家网络分销商。目前，代理御泥坊的全国卖家也保留了三四十家，“线上御泥坊”的销售渠道显露雏形。“正常来说，的确是厂商更有实力吞并渠道商，但当我们形成了一套渠道网络时，市场终端掌握在自己手中，逆向并购上游就有了资本。”

从2008年起，先后有几家风投机构找过御泥坊，戴跃锋透露说有机愿意分三期注入资金总投资1500万，换取御泥坊51%的股份，但被拒绝了。“钱是其次，御泥坊能独立发展才是关键，如果外来资金介入，资本的迫切的逐利性并不符合企业的运营思路。”据了解，目前御泥坊的股份中，戴跃锋占据过半，还有并购的上游厂商占据了部分股份。戴跃锋介绍说，御泥坊在今年第一季度就完成了去年全年的销售额，而今年公司的销售目标是3000万元。

(摘自《南方都市报》)

打造低碳农庄 创业11年成“山大王”

夫妻俩，一个是经营矿石生意的老板，一个是有着稳定收入的银行职员。两人好不容易跳出农门后却出了一个令人意外的举动，放弃生意，辞掉工作。夫妻俩躲到山里做起了“山大王”，苦心打造低碳农庄。如今，农庄年产值超200万！

妻子辞职 随夫上山创业

羊圈山以前是一座硅石矿山。11年前，经营矿石生意的林奇志来到这里运矿石，发现这座有山有水有风光的山被挖得满目疮痍，他陷入了沉思：这种“涸泽而渔，焚林而猎”式的粗放型开发，最终留给后人的只是一片荒芜。于是，他决定投入所有积蓄，买下羊圈山近1000亩荒坡60年

的承包权，他决心恢复此地的绿树青山，建一座生态园，发展生态型“低碳农庄”。

在银行工作的妻子朱代琴十分支持丈夫的行动，她办理了内退，和丈夫一起上山当起了“山大王”，从此过上了披荆斩棘的拓荒生活。

一开始，山上的条件十分艰苦，夫妇俩在山上搭窝棚住，地气潮湿，被子经常盖起来是冰凉冰凉的。资金短缺，请不起工人，两人就自己扛起了锄头一天接着一天地干，顶着毒辣的太阳，阳光晒得背上大块大块地脱皮，他们多年来没干农活的手重新磨起了厚厚的老茧。“多亏我家老林是铁道兵出身，吃得苦，所以我们才相互鼓励着熬过了最初的艰难岁月，才有今天这个初具规模的生态观光庄园。”朱代琴说。

11年艰辛 成就创业梦想

“低碳农庄”的建设并非一帆风顺。2008年的凝冻灾害，给“奇志生态园”造成了巨大的损失，笼网被冻坏，几百只野鸡全部跑光；大批树苗被冻伤冻死，夫妇俩看



着满山的断枝残树相对无语。夫妻俩只得贷款百万，购买5万株小杉树补种下去。

11年来，生态园一年一个样。夫妇俩出资修了两条进庄园的水泥路，园内修筑了20多个储水池，解决山上的用水问题；逐年回填矿洞，在矿洞上种起了观赏树、结果林共20多万株，恢复绿地700多亩，其中种植板栗200亩、金秋梨50亩。同时，夫妻俩还养起了肉牛、蛋鸡、野鸡、野兔等，每年仅肉牛就出栏近400头，加上其他各种肉蛋禽和农副产品，2009年的总产值达200万元。

如今，生态园已经形成一个生态农业产业链，牲畜吃的包谷、

牧草自己种，家禽采用放养模式饲养，畜禽粪便用来给果树施肥，山上的所有农产品都不使用化肥。以前不理解夫妇二人上山“自讨苦吃”的亲友们，现在都敬佩他们有眼光。今年3月，朱代琴被授予“全国城乡妇女岗位建功标兵”称号，受到国家领导的亲切接见。让夫妇俩十分欣慰的是，他们11年累计投入的400多万元成本，现在正逐步收回。林奇志说：“现在矿产资源值钱，有人叫我把山上的矿挖去卖了，保证能找大钱。但我告诉他们，我现在不挖山，我要卖的是绿色生态。矿石总有一天会采完，但只要保住了绿水青山，收获是永远的。”

(摘自《贵州都市报》)

“我的创业从大学开始”

——广西“创业明星”以亲身经历指导大学生创业

近日，刚刚获得“广西创业明星”光荣称号的青年企业家封军贤来到玉林师范学院的大学生身边，向他们讲述自己的创业故事。封军贤大学毕业仅3年就白手起家创立了自己的公司，并且干得有声有色，这都得益于他大学期间的积累，用他的话就是：

积累：大学里就开始磨刀

封军贤是2000年考入大学的，步入校园不久，他就暗下决心：一定要做点什么，闯出自己的一条路来。很快，他就找到了目标：进入大学社团，锤炼经商能力，毕业后创办一家属于自己的公司。封军贤说：“这就是我当时梦想。”

这之后，为了达成自己的梦想，他不断参加各种能提高策划、经营、外联能力的社团活动，凭借自信与努力，大一就当上了学校英语协会副会长。大二时，他开始通过参加青年志愿者协会社团与校外媒体接触，为后来走上社会与人交往打下了很好的基础。随后，逐渐成熟的他，自己创建了两个社团。“作为社团创始人，就得好好管理和经营自己的公司。”封军贤说，在社团管理中，他发现，创业并没有当初想象中那么难！

扬帆：创业要谋定而后动

2004年，大学刚毕业，封军贤就开始了他的创业之旅。创业初期，他花了好几天时间，选择自己感兴趣、社会需求又较大的工作。考虑到自己资金少，并且在校期间做过“阳光足球网”和“易购易买”网等电子商务网站，他毅然在网络、食品和广告中选择了向网络发展。选准目标后，他并没有忙着马上创建公司，而是通过做网站熟悉市场，了解社会需求。

经过两年时间的筹划，2007年，封军贤认为创办公司的时机到了。与朋友等3人东拼西凑筹集到3万元启动资金后，他创办了钦州数信酷网络科技有限公司。随后，封军贤利用北部湾区域发展机遇，整合本土人力资源，实现了企业与当地文化的融合，最大化地降低了各种成本，逐渐培育起一个普通百姓都用得上、用得起、用得好的互联网市场。

经过3年的积累与发展，封军贤的公司已经成功地为数百家企业提供网站建设软件和软件开发等技术解决方案，并逐步发展成为钦州本土技术实力较强、专业化程度较高的互联网应用服务商典范。

忠告：不要总埋怨起点低

一位大学生问：“刚毕业，只能做些小本生意，没什么搞头，怕失败呀。”封军贤回答他：“不要总埋怨起点低，不要抱怨环境差，不要担心资金少，更不要害怕创业难，我和你们一样，都是一名普通的大学生，我能干成功的，你们也一定能！”

(摘自《广西新闻网》曾燕芳/文)