

# 无锡80后海归开酒庄

大学跑销售第一桶金获百万

在无锡中山路梁溪饭店旁有个充满浓郁欧洲风情的门店——“皇家公爵”酒庄，它是无锡第一家葡萄酒酒庄，这里面收藏的都是来自全世界各地进口的优质葡萄酒。他的主人是从英国留学归来的无锡80后——杭幸聪。

**第一桶金**  
大学卖了100多万环保产品

2000年，杭幸聪考入南京财经大学就读经济贸易专业。由于父亲从商的关系，他从小就耳濡目染了不少“生意经”，对做生意也产生了浓厚的兴趣。年少轻狂的大二学期，他注册了一个贸易公司，但他对于自己的未来甚至连公司做什么业务都没有一个明确的构思。公司成立不久后，他开展了第一笔业务，销售煤气阀，然而由于初出茅庐没有经验，第一次创业在很短的时间内夭折。没过多久，他又折腾起倒卖圣诞用品，同样以失败告终。

经历两次创业失败的杭幸聪

当时显得很颓废，身边的两个合作伙伴纷纷离他而去，他甚至开始怀疑自己是否适合做生意。痛定思痛后，他想最后一搏，销售父亲公司的环保产品。每天上完课，他第一时间就跑到南京各个公司、设计院推销。正是这种永不放弃的精神，让他在2003年短短的一年时间内，卖了100多万元的产品，其销售额占父亲公司的1/3。仅凭这一点，让父亲对眼前这个毛头小伙子刮目相看。

**初识红酒**  
挖金成功后为了赶时髦

与红酒的“缘分”还得从他挖到的第一桶金说起。创业成功后，杭幸聪每个月有5000元的净收入。“这对于当时每月只有四、五百元生活费的大学生来说，这个数字简直不敢想象，也就是说这些钱随便怎么花！”杭幸聪笑着告诉记者，慢慢地，他意识到自己要享受成功的乐趣，他要找到成功人士的感觉，于是开始赶时髦，去超市买红酒回来后一个人慢慢品味。谁知，这个时髦正是他日后

创业的源泉。2004年，杭幸聪品尝红酒已有两个年头，超市内所卖的国产红酒他基本都已喝过，他开始思考这些红酒背后的故事。他想知道不同的酒该有怎样不同的喝法、怎样去鉴别红酒的好坏之分、怎样才能喝出价值……这一系列的疑问一直盘旋在杭幸聪的脑海多日，他上网查资料，可惜，没有人能告诉他更详细的知识。他开始意识到红酒的背后蕴藏着一个巨大的商机。

**留学**  
红酒推广计划获奖受肯定

大学本科毕业后，他顺利通过雅思考试，英国留学生涯至此开始，同时带到英国的，还有他一直惦念不忘的“红酒欲望”。留学期间，一位做酒庄生意的朋友带着杭幸聪真正走进了红酒的世界，只要有时间，他就跟着朋友到不同的酒庄品酒、学习。而此时，杭幸聪对红酒的喜爱只停留在表面，而学校推出的一项名为“商务计划”的比赛，则让他彻



底下定决心要将红酒文化带回祖国。

**归国**  
项目得到市委书记支持

2006年起，无锡开展“530”计划，即在5年内引进30名领军型海外留学归国创业人才。杭幸聪说，虽然自己的红酒推广没有达到530计划的标准，但是他依然将自己的构思和想法作为“留学生创业”项目送到了无锡新区产业中心。

在一次留学生晚宴中，杭幸聪见到了无锡市委书记杨卫泽。机灵的他没有任何畏惧，主动跑到杨书记面前，向他详细地阐述了自己的创业理想，没想到得到了杨书记的大力支持。随后，在无锡市滨湖区政府帮助下，他的公司终于在蠡园开发区落户了。

2007年1月30日，杭幸聪永远都不会忘记这一天，他和英国留学的几个同学一起投资200万元的“皇家公爵”店在选址无锡市中山路闹市区后正式开张了。

**目标**  
推广红酒文化

酒庄从2007年开业至今已三年，在无锡业内小有名气。这期间，杭幸聪又在杭州、江阴、宜兴以及无锡的建筑路、新区分别扩张了5家门店。

他说，当前国内的红酒市场仍以低端消费为主，这个跟社会发展所处的阶段有很大关系。随着大众生活品质的提高，中国的葡萄酒将蕴藏着一个巨大的市场潜力。

(摘自《扬子晚报》季娜娜/文)

一场地震，没了家。都江堰25岁小伙杨安东来到武汉创业。两年后的今天，他已为自己打开一片小小的天——开起了连锁店。

## 不等不靠 灾区小伙成功创业

1万多元迈出第一步

5月12日汶川地震发生时，杨安东和妈妈、外婆，都不在位于都江堰的房屋里，避过了大灾。但房屋倒塌了，家没有了，于是杨安东来到武汉创业。

2008年7月，杨安东怀揣1万多元，在武昌徐东团结路口找到一家30多平方米的店面。因为地段不好，所以只花了几千元转让费就租下了。然后用剩下的钱购买了开店的必需品，一个小小的面馆开业了。

刚开始，杨安东推出的是炸酱面等普通的面食品种。因为门面小，地段不好，每天的营业额只有300元左右，除去成本，这些钱还不能维持基本生活。一个偶然的机会，杨安东发现用做四川泡菜的方法做面食的配料，味道非常好，于是自创出了名叫“波儿面”的大碗水煮面，一个月后，每日的营业额一下涨到800元。此后，杨安东和舅舅又推出了水煮鳝丝面等独具川味特色的面食，最贵的面食单份达到20元。

走出一片天

2008年底，一名美食栏目记者发现了杨安东的特色面食，并作了报道。之后不少武汉市民都拿着杂志来吃面。2009年后，小店的日营业额涨到1000多元。到去年10月，小店的日营业额最高时超过了2000元。

因为团结路的小店面太有限，今年4月，杨安东在武昌江边发现了一个合适的门面，便拿出11万元支付了部分租金，购买了新的设备，新店就开张了。

现在，杨安东正在学驾驶，他和舅舅已经花了4万元买了一辆小面包车用于进货。

(摘自《楚天金报》丁玥/文)



## 两角一个批发“微博粉丝”月入3000元

花两角钱，你就可以在淘宝网上购买到一个微博“粉丝”；如果你够慷慨，花2399元，就可以买到3万个“粉丝”，享受到和全明星一样的众星捧月。眼下，微博作为一个即时网络传播工具赚足了眼球，“粉丝”的多寡则成为众多网友夜以继日“织围脖”的动力。一种新的经济——“粉丝”买卖也由此催生。最先在淘宝网卖“粉丝”的网友“乖乖主打店”说，她现在卖“粉丝”可月入3000元。

下单 转眼果然增加100“粉丝”

在淘宝网上，只要搜索“微博粉丝”就可以找到数十家淘宝店铺，以及详细的价格表，“粉丝”卖价从1角到1元不等。“你的粉丝超过100，你就好比是一本内刊；超过10万，你就是一份都市报；超过1亿，你就是CCTV了！”——有卖微博“粉丝”的淘宝店铺

打出了这样的广告语。

记者在“乖乖主打店”的店铺看到，每个“粉丝”售价为两角。该店主的历史销售记录已达到500多笔，信用更是达到了两个钻石级别。“两角钱一个。”该店主对记者表示，她是一个专门卖“粉丝”的女网友，“100个粉丝一个小时就搞定，新浪、百度等都可以实现。”她说记者还可以专门购买评论和转发，50条评论的价格为20元，100次转发要10元，“全天均匀发布、有内容针对性的高要求评论。”

记者向她购买了100个粉丝。果然，不到两个小时，记者在新浪的微博“粉丝”就从原来的111名增加到了214人。但记者看到，这些“粉丝”尽管都有“头像、所在地”等信息，但他们自己大部分都没有“粉丝”或只有一个“粉丝”。

揭秘 有专门团队负责注册

记者了解到，这些卖“粉丝”的店铺多开设在北京、上海、广州和深圳等地，由于开店时间不同，“粉丝”销量也大相径庭，高的有900多个销售记录，但大部分的销量还是0。

部分店铺为了增加销量，列出了详细的促销活动。如“高质量、永久粉丝”，促销价一般是100人16元。如果批发，30000个高质量、永久粉丝的价格达2399元，“乖乖主打店”表示“这些粉丝自身都拥有5—300名粉丝，有数量不等的博文，资料完备，与网友阅读关注评论一样。”

这些“粉丝”从哪里来的呢？“乖乖主打店”说都是她的团队注册来的，“有的是手工注册的，有的是用相关软件注册的。”她介绍说，她有一个团队专门做这个工作，“少的时候一两个人，多的时候会有10多个，”目前她已经注册了1万多个微博账号，可以根

据客户的需要销售，“如果量大的话，还可以再通过软件刷。”

自述 开店以来，入账6000元

“我是第一个在淘宝开店的，”“乖乖主打店”向记者介绍，目前她已经卖出了500多单，“最多的一单卖出了2000个粉丝，开店3个月，只最初一个月没啥生意，现在信誉达到两个钻石级，总收入有6000元吧。”

那么，购买微博“粉丝”的到底都是些什么人呢？“围脖”初期需要一部分的基础粉丝数量，才能更好地聚集人气。“乖乖主打店”表示，有些网友是“图好玩”，有些则是“想出名”，还有部分大量购买“粉丝”的网友希望微博更靠前，可以在微博上发广告信息，“人气旺了关注的人就会增多，排名也会靠前。”

(摘自《成都商报》)

## 温商西班牙20年创业梦圆

抓住品质方为致富之道

温州人被称为中国的犹太人，以其精明的头脑、创新意识和吃苦耐劳的精神在世界各地的舞台上博得自己的一席之地。他是千万温州人中的一员，年纪轻轻就远走他乡，在艰辛中一点点把生意做大。当他获得一番成就之后，他开始反思这些年来企业上的弊端。

淘金西班牙

陈先生告诉记者：“我出生在农民家庭，有5个兄弟姐妹，我是老大，家里当时的贫穷现在想起来依旧让人辛酸。浙江省本就是侨乡，出国的人很多，我也随着这股出国浪潮，和村里一位长辈来到西班牙淘金。”

陈先生最早到的地方是巴塞，通过长辈的关系，到巴塞附近一个小城的一家皮具店做工因为以从

没做过皮包，开始不会用机器，他便从粘胶水开始学。因为付出了很多的辛苦和汗水，他很快就学得一副绘图、剪裁的好身手。几年之后，因为积累一定的资金和技术，他离开自己做工的小城，开始了自己的创业之路。

陈先生最初创业时租的就是那种最便宜的顶层小阁楼，20多平方米，一台机器每天转，再加一张桌子，晚上用来睡觉，白天用来做工。陈先生就这样几块钱几块钱地开始了属于自己的生意。之后，他的生意像滚雪球似的，不但越做越红火，规模也不断扩大。几年下来，陈先生手里握着的财富有了不少，拥有了数十员工，几个宽大车间。

历尽坎坷路

在巴塞，陈先生曾遭到过当

地警察、税务、移民等部门的联合封街突袭检查。在西班牙，黑工、逃税的店铺要关门和重罚，陈先生的一些店曾因此损失惨重。

陈先生说，西班牙的银行系统对个人账户和资金问题的审查非常较真，加之高税收的政策，使温州人的生意受到了较大的影响。做了一辈子生意的陈先生心里很清楚，“我们被说成‘中国犹太人’，在生意场上的确表现出越来越强劲的上升态势，但我们并不真的具备与犹太人等同的力量。犹太人基于历史和文化的因素，在科技和金融领域都有着最优秀的表现，而温州人的软肋是文化。除环境因素以外，有限的西班牙语水平和在思想领域很少真正与当地社会沟通，制约了我们更大胆地尝试新领域。”

2000年的时候，国内出现了招商引资政策，许多海外的温州人

开始把钱拿到国内来投资。陈先生也回到温州开了一家皮包厂和化妆品厂，请朋友经营管理。但两家厂的经营都十分平淡，加上自创品牌化妆品的宣传力度不够。几年以后，两家厂先后关门和转让。

总结20年的经商经验，陈先生告诉记者：“我们都渴求财富，渴求富贵的生活，但是在这20年的积累过程中，我看到了弊端，这也是我想对广大海外创业侨胞说的话——在最初的粗放样式的经济之后，我们需要一种眼光去做大，而不是停留于富足的家庭作坊式的企业，这样我们永远不足以和犹太人相抗衡。更多的时候，我们需要的不仅仅是财富本身，而是财富的品质，就好像货物一样，也许粗制滥造的廉价货可以一时爆发，但是无法长久，而真正的高品质货物才是经商的根本。”

(摘自《中新网》忘川/文)

## 开饰品店三大误区

误区一：一味求全求广

百货店时，它就丧失了本身的意义，饰品店卖起了拖把时，这个老板能赚到的钱就有限了，所以大家在开店之初，店面的选择很重要。

当然也有一些人群消费能力较低，人群比较小的地方，需要你顺便带一些东西卖，但是其实这些地方做饰品，就是混饭吃，想赚大钱根本不可能。当饰品店变成

误区二：先有店后有货

俗话说的好，一铺吃三代，地址选得对，铺子位置好，不管你卖什么都能好卖，只是好的程度不同而已。有好的店铺，一般不愁卖

不出去，你的货再好，没好的铺子一样只能积压。

因此，经营者应该在经营上多下功夫，找个合适的店，进一批合适的货，用最合适的经营模式，给顾客最好的服务，这些细节都做好了，你离成功也不远了。

误区三：追求低价货源

饰品店有很多自己的特性，有低价的货源当然好，但是有固

定的货源会更好。同一个市场商品价格不同，不可能为了追求最低价，而导致自己盲目乱窜，更不能因为低价，就盲目地造成货品积压。

其实饰品店属于小本操作，讲究的就是快进快出，低价进、高价出，从中谋取利益，货物销售得越快，自己资金周转也就越快，这样风险也就越低。与其花时间追求进价不如考虑哪种款式卖得更好。

(摘自《番禺日报》简锦仪/文)

问水哪得清如许？为有五层过滤来。走进鲁东大学宿舍楼、教学楼中，随处可见在管道饮水机上打水的同学，而在去年6月，大家还不知道这个挂在墙上的小盒子是做什么用的。为同学们引来健康水的，是该校06级学生赵子富。

## 80后大学生：“活水”中寻出创业路

“赵老板，快给我们弄水去”

赵子富，1986年生人，曾是鲁东大学电子与电气工程学院06级的一名普通学生。2008年，还在读大三的赵子富就成为烟台市某饮用水设备有限公司销售部经理，同学们如今天天喝的水就是赵子富在那个时候引进来的。说来奇怪，这个没毕业的大男孩怎么就变成了学校师生的供水之源了呢？这还要从两年前的一次生活小事说起。

赵子富的宿舍前有一台饮水机，用的是桶装水。一天水喝完了，赵子富很自然地提起水桶，这时他却被自己看到的東西吓了一跳：“水槽里积满了污垢和水锈，还散发出一股难闻的味道。”赵子富告诉记者。这件事给了他很大的触动，当时他就想：“水的质量关系到同学们的健康，像这样长期下去势必造成不良的影响。”

接下来的日子里，赵子富一直把这个饮水问题放在心上，并决定要把它解决掉。于是，除了正常的上课，找解决饮水的对策就成了赵子富的“必修课”。当时，朋友看他整天被这个问题整得魂不守舍，觉得很好笑，常在一边半调侃地说：“赵老板，快点给我们弄水去啊，我们快没水喝了。”还有的同学质疑：“干嘛呀，这跟你有什么关系，你真能解决吗？”

那时，赵子富已经开始做市场调查，几乎每个晚上都在电脑旁边搜索有关饮水机的相关资料。但是仅仅上网查资料还不够，赵子富为了把事情搞清楚，特地来到青岛一家饮水机公司做调研，了解饮水机公司的生产流程，还跟那里的技术人员请教，为把健康纯净的水引进校园做准备。

做事就像拿电钻钻孔

赵子富多方比较最终选择了现在的饮用水公司。调研完毕，赵子富开始与负责饮水方面的负责人交流，不到一个月的时间就基本把事情搞定了。那时，很多人质疑说赵子富之所以这么顺利只是凭着嘴皮子利索，有的说他经常搞活动与学校老师关系好。但只有赵子富知道，他交给学校的策划是经过详尽的统计数据、对比分析、再几经斟酌之后一字一字打出来的。“没盈利负责人肯定不做，不安全学校也不同意，还要有设计宿舍、教学楼平面图，定好饮水机安放位置。”这些细节赵子富都设计得很仔细。赵子富有一个生动的比喻：做事，特别是创业就像是拿着电钻干活，必须要专注，专注到每一个细节，还要有股钻劲。

“就业活水”引进校园里

其实，当赵子富蓬头垢面安装管道饮水机时很多人就已经意识到，赵子富是对的，跟着这个平时像活宝但工作起来严谨认真的家伙干会有出息。当时，很多同学表示愿意帮助赵子富，和他一起干。后来有不少学弟学妹加入到了管道水的营销队伍，并在这一过程中得到了锻炼。

大家终于都喝上了健康、纯净的水，这时，赵子富又到其他创业荒地开荒去了。

2008年11月，赵子富开始筹办成立一个艺术团，之后时常与婚庆公司合作，一个出点子，一个出人力，很快就在烟台小有名气。其中，去年7月18日，国际武术交流大会开幕式的演出就是赵子富组建公司以来承接的最大型的活动，而且那次活动反响特别好。在这样的基础上，赵子富递交的创业申请成为该校入驻烟台大学大学生创业孵化基地创业园区的第一批创业项目之一。如今，赵子富已经成立了自己的文化传播有限公司，公司的运营状况也比较乐观。(摘自《烟台晚报》凌云鹏 赵文 乔金玲 张成良/文)