

武汉研究生变身校园最牛“内衣王”

淘宝开店半年销售 570 万

走 在美丽的武科校园里,大学生解砾与一般学生没有差别,但谁能想到这个戴着眼镜、身形瘦小的普通研二硕士生,竟是一名白手创业,只在一年时间内便已拥有数百万元身家的企业董事长。

研一下海 做起“书贩子”

解砾是武科大文法学院研二硕士生,同时也是纯派生活(武汉)科技有限公司董事长。解砾说,刚进入研一时,他便坚定了自主创业的念头,并将目光锁定在了成本需求最少的电子商务平台上。

一有订单,他就抱着书,骑着电动车去包装、发货……虽然经过他的努力,网上书店生意渐有起色,但他收获更多的,却是电子商务平台的交易经验。

初涉商海 团队半数为校友

2009年6月,解砾结束了网上书店,决定成立公司组建自己的团队,正式涉足网络商海。他的想法得到了周围的朋友和其指导老师、文法学院院长邓泽宏教授的肯

定和支持。

当年7月初,解砾和14名志同道合的朋友组建起了一个网络创业团队,其中8人来自武汉科技大学。

调查网站找到商机

为了找到商机,解砾和公司所有成员一起整日埋头在电脑前浏览淘宝网的各种商品和网店,从商品品种到商品货源地,从网店销售量到网店信誉度……他们事无巨细地对淘宝网已有商品进行研究,并将相关数据抄录、整理下来。

经过详细研究,解砾发现,淘宝网上的女装、化妆品等生活必需品,早已有许多强有力的网店团队入驻,且发展已经较为成熟,而保暖内衣的网上销售市场却尚处于薄弱阶段,“说不定就是一个很好的市场切入点!”

2009年9月9日,他们集资10万元注册成立的纯派生活(武汉)科技有限公司在网上上线,并享受了5万元大学生创业贷款。

曾闹“外行开店笑话”

“我们忽略了知识的重要性。”

解砾笑着说,开始在网运营品牌内衣之初,他的团队成员有技术人才,也有销售精英,但唯独对纺织方面的知识知之甚少,使得他们对内衣面料及细节的网上描述缺乏专业感。

有一次,他们的网络销售人员因为理解错误,把一件由普通涤纶纤维制成的内衣,说成是用最好的纤维材料所制,并在淘宝网上对之大肆炒作,让很多同行大跌眼镜,直接导致一些较专业的买家认为他们存在销售欺诈行为,不愿再上他们的网店购物。

这一遭遇,无异于给解砾这个激情团队当头泼了一盆冷水。他立即组织公司全体成员,“恶补”服装基础知识,并请来专家对他们进行专项辅导。

生意火爆导致资金链断裂

“网上创业,看似简单实则艰难,其中资金链是最关键的一环。”解砾说,尽管在大家的努力下,网店生意越做越大,可随后依旧遭遇了“关门歇业”的打击。

在2009年10月下旬的一次会议上,俞兆林总部董事长预测解砾团队在11月份的网上日销售额



会突破10万元,这既是预测,也是前辈的提醒,可当时解砾却并未将之当回事。“日销售额10万?!当时,我们都以为是天方夜谭。”解砾说,当时他们的设计,仅定位在日销售额5万元的坎上。

然后,令他们始料未及的是,11月份湖北就迎来入冬的第一场雪,而全国气温也急转而下。一个又一个的订单接踵而来,日销售额超过10万元的巨大压力扑向解砾,公司员工每天从早晨8点一直忙到第二天凌晨2点仍忙不过来。同时,由于缺乏准备,在仓库部分款型内衣大量缺货的同时,一些款型的内衣却“压了仓”,公司原本就薄弱的资金链几度断裂。数日后,解砾网店的销售系统终于不堪重负,彻底崩溃。

面对这种情况,解砾只得做出了一个痛苦的决定:包括淘宝商城店在内的3个网上店铺暂时关店停业3天,以增加库存和改进系统管

理构架。结果,这3天直接导致他们的销售额遭遇了30万元的损失。

半年创下570万元销售奇迹

从最初的临时代理俞兆林内衣品牌,过渡到主要代理纯派服装品牌,再到开创自己的“普艾尚品”男士正装品牌;公司成员从14人增至29人,办公场所也从最初的100平方米的“陋室”,扩展到现在的300平方米管理室和1000多平方米的仓储室。在解砾的带领下,他的团队和公司在这半年的发展和磨合中,不断地发现问题、解决问题,规模日益壮大。

截至3月底,公司销售服装数量为5.2万套,其销售量相当于同品牌武汉市主要卖场总销售规模,半年内竟然创下了高达570万元销售额的奇迹。

(摘自《荆楚网》赵飞 周枫 孟莹/文)

80后小伙 创办工商城 最大鞋店

24岁的金华小伙吴雷震从一家小鞋店做起,办起了工商城最大的鞋子商铺,他用实力向周围人证明:“所有的成功都不是偶然,只要肯吃苦,无论从哪里做起,都有做大、做好的可能!”

从小“生意迷”

吴雷震是婺城区罗店镇人,全家经商。“爸爸代理七匹狼服装专卖店,妈妈在衢州开鞋子商铺。”从小就的耳濡目染,让吴雷震对做生意充满了兴趣,当别的小朋友还在幻想长大之后做个科学家时,吴雷震就立志要自己创业,当一名商人。

在浙江树人大学念书时,吴雷震就曾以全杭州第一的业务额兼职代理工商银行信用卡。毕业之后找过几份工作,因不想一辈子替人打工,最后还是辞了职。

独特的经营理念

2009年9月,在家人的支持下,吴雷震在金华工商城开起了自己的第一家鞋店。

工商城的鞋店上百家,如何在这些商铺中脱颖而出成了吴雷震最大的挑战。考察市场时,他发现商城内装修过的鞋店仅三四家。“店面环境对顾客的购物影响其实很大。”将两间并不相连的店铺精装修之后,吴雷震开始了自己的经营之路。

两间店铺卖的都是没有品牌的女鞋,吴雷震将两家店相同款式的鞋子明码标价,靠近入口的那家价高,另一家则相对较低。“当客人逛到第二家,发现同款鞋子这边价格更低,就很乐意买。”吴雷震说,如果碰到客人直接买了第一家鞋子,在付款时,他会说明原因,退还差价。“其实这是利用了顾客货比三家的心理。”为了建立客户群,吴雷震还想尽办法将鞋价降至最低。“价格放低,顾客看中付款,就省去了讨价还价的麻烦。购买后,如果发现别家卖得更便宜,我一定退还差价。”

吴雷震说,“诚信”是生意人最重要的品质。有时候碰上老顾客喜欢的鞋子有瑕疵,他会大方地赠送鞋子。“这样的鞋子留着也不好卖,送出去,大家都开心。”

每周,吴雷震都会对比营业额,反复思考客户的需求,从中找出进步的空间。随着客户群与鞋子销量的增加,今年5月,吴雷震租下工商城的7间商铺,全部打通。如今,他的商铺已经成为工商城最大、市场营业额最高的鞋店。

成功不是偶然

“不久前,有个中年妇女在我的店里试了双鞋后,就在商城里开出了另一家与我经营理念相同的鞋店。”吴雷震说,为此,他曾经非常生气,但冷静下来想想也算了。“这激发了我将店做大、做专业的决心!”现在,吴雷震和那家店主成了朋友,有时还会坐在一起商讨经营策略。“市场蛋糕本来要大家一起分享,如果我们互相敌对,那外地客人会怎么看待金华市场?”

吴雷震说,做生意让他学会了。现在,一些属于80后的缺点正慢慢在他身上消失。他的店里聘请了7名80后员工,他用亲身经历告诉大家,找工作千万不有“高不成低不就”,“因为所有的成功都不是偶然,只要肯吃苦,无论从哪里做起,都有做大、做好的可能!”

(摘自《金华日报》)

张若玫:一个女人的美国财富传奇

张若玫,祖籍浙江绍兴,自小在我国台湾长大。在台湾交大毕业后,只身到了美国,开始了一个中国女性在美国的创业传奇。

幸运女孩

“其实,我是一个幸运的人。”张若玫说。她一再把自己创造的传奇经历当作一种人生幸运。当她在普渡大学寒窗苦读时,她很幸运地得到了校方150美元的奖学金,正是这150美元使得这个来自中国台湾的女孩不用像其他留学生一样去兼职。

因为成绩优秀,毕业后不久张若玫就接到了贝尔实验室的邀请。据说,张是走进该实验室的第一位女性电脑研究员。凭着出色的聪颖与勤奋,张开发出了高稳定度多工传输协议,这项技术对当时的数据传输带来了突破性的革命——它能同时给多个用户传输数据,这在以前是没有过的。

凭此,张获得了专利权,梦想的大门终于朝她打开了。

冒险

“人有时要敢于冒险。”张若玫指的是当年她从贝尔实验室里走出来,作为一个取得了多项技术发明的科学家,放弃在这个领域里所取得的成就与地位,从一

个纯粹的科研机构走向市场化公司,这需要极大的勇气,至少在当时是一个冒险。“我的朋友都认为我在玩游戏,但我知道自己需要什么。”

张若玫来到的是当时在硅谷并不太出名的SUN公司。在这里,张看到了将实验室技术转化为市场需求后的巨大前景,这种前景让张若玫更清晰地看到了自己的未来和价值所在。

挫折

1986年,张若玫来到了Teknekron公司——这是她的丈夫以及另外两个朋友在华尔街开创的一家软件公司。公司的目标很明确:就是为华尔街的金融公司提供技术咨询。一直以技术研究见长的张若玫,此刻面临着一个新的问题——她必须独自面向客户,这在以前是从未有过的。

张在Teknekron公司得到的第一个任务是帮助华尔街的目标客户解决信息传递方面的工作。当时的华尔街大亨们采用的是路透社接入系统,采用的是硬件接入,这就需要人工在信息显示屏前不断地切换各种频道——一种既劳时又费工的工作。张若玫决心用自己的智慧解决这一问题。

最好的方式就是用系统软件的方式来替代人工切换。其实,这

是一个很现实的想法,这样做不仅降低了运行成本,更重要的是节省了时间。

当张若玫把这个想法告诉高盛公司时,高盛认为可行,并鼓励张继续进行下去。但最后高盛公司不知何故拒绝了与张合作,至今张也未能明白为何高盛在最后关头拒绝了张若玫的新设想,第一次合作失利对张的打击非常大。“有一种很无助的感觉。”

第一桶金

就在张一筹莫展的时候,处在困境中的她认识了富达基金公司的代表,此刻的富达基金也在为自己的系统交易平台不能适应大规模的资金运作而大伤脑筋。

共同的需求决定了双方历史性的握手。大约用了6个月的时间,张若玫将人生中的第一个目标客户——富达基金拿下。

下一步

有了开始,接下来的路就好走多了。很快,“投资交易工作站”成了业界新标准,不仅华尔街大量采用,此后欧洲金融界、工商企业界也趋之若鹜,随后,日本的著名企业也加入了张若玫的客户名单之中。

路透社终于看到了“投资交

易工作站”的高效与前景,在几经磋商后,最后决定买下Teknekron,并最终1.25亿美元成交。这一年,张若玫不到40岁。

未来在中国

此后,张若玫开创了Vitria(远创科技)。1999年,Vitria公司成功上市,成为当年最著名的IPO公司之一。这一年,张若玫得到了她的荣誉,与思科、亚马逊公司的总裁一起被Fortune杂志授予“著名eCEO”。2000年,张若玫成为Forbes全美400富豪首位入榜的华裔女性;2001年,张若玫被《商业周刊》评为“年度优秀企业家”。

今天,Vitria在全球已经拥有了30多个办公室,公司研发的应用集成产品已成为一流企业的首选目标,在世界范围内有超过500家大企业采用了Vitria的集成平台。

在大洋彼岸功成名就的张若玫,2003年2月走上了上海交大的讲台,这是张若玫第一次回到内地。

2004年,一个名称极富民族特色的麒麟远创软件(中国)公司在京成立。“麒麟是中国古代的一只神灵之物,我要借助它将最先进的软件带回中国。”

(摘自《民营经济报》麒麟/文)

五旬妇女开茶馆 坐拥百万

在杨洋茶馆,她的领域,杨金华享受着—位五旬妇人的清闲自得:大约70平方米的茶馆,每月能为她带来接近7000元的纯收益,而作为茶馆产权的所有人,她还拥有上百万元资产。但是今天的清闲却是杨金华用接近30年的困难和磨砺换来的。喝着茶,一位普通的五旬成都妇女,讲起了自己的创业故事。

每月赚7000元

杨金华的茶馆,就在茶馆林立的成都宽巷子中。青砖瓦房,颜色颓败剥落的木门、沾满灰尘的灯笼、吱吱作响的木板楼成为了茶馆的主基调。可是,就是这很不起眼的茶馆,现在却变得寸土寸金。茶馆内外,几十张茶座几乎爆满,来自国内外的茶客为杨金华带来了每月接近7000元的纯收益。不仅如此,作为该茶馆的产权所有人,杨金华还透露了另一个细节:“现在这里一些铺面,每平方米售价已接近6万元。”照此推算,仅算这70平方米茶馆,杨金

华的资产就已远超过百万元。

抵押租房经商

1985年,28岁的杨金华从成都丝厂辞职,那年,儿子才刚满3岁。回到家的杨金华,不仅承担起所有家务,还要照顾病重的奶奶和3岁的儿子。在宽巷子简陋的家中,杨金华每日都在锅碗瓢盆之间打拼。丈夫在杂技团的打工所得,成为全家唯一的生活来源。

一次偶然的机遇令她第一次踏上了经商的道路。当时,一位贩卖钢材的朋友因生意亏本,以致公司难以为继。朋友在找到杨金华聊天时,她动了经商的念头,准备入伙。可是,首要问题是这家公司需要20万元资金重新恢复运转。而20万元当时对于杨金华来说是天文数字。“把房子拿出来抵押贷款。”动了这个念头,压力也随之而来。宽巷子的这处老宅,是奶奶留给家人惟一的祖产,如果生意亏本,这处祖产将从此易手。杨金华说,与丈夫商量几天后,她决定拼一把。

随着买卖的顺利进行,杨金华也很快就收回了20万元的本钱。

正当杨金华准备在生意上大展拳脚时,一个突如其来的变故,却打乱了她所有的步骤。儿子洋洋的叛逆,令她不得不放下所有的事情去看管儿子。为了找到离家出走的儿子,杨金华全家在成都四处奔走。

那是杨金华最艰难的一段日子。不仅儿子叛逆给家庭带来了沉重的打击,丈夫也下岗回家,让全家失去了经济来源。困难的日子延续到了2001年,杨金华决定到宽巷子利用自己的房子,开间小茶馆维系全家的生计。

当时,宽巷子已经有几家人在做茶馆生意,一杯茶卖一元钱。“那时,来这里喝茶的只是一些收荒匠,以及周围的一些大爷大妈们。他们要一杯茶,一要就是一天,这样的生意有等于没有。”杨金华说,当时开茶馆主要是陪着儿子,好好教育他;同时,这样也

能糊口。

茶馆的头一年,杨金华赚的钱还不够茶馆的装修费用,甚至“仅仅只够维持全家基本生活。”她苦笑着,伸出一根手指,一天卖10元钱,除去人工费和其余开销,能做什么?

能糊口。

茶馆的头一年,杨金华赚的钱还不够茶馆的装修费用,甚至“仅仅只够维持全家基本生活。”她苦笑着,伸出一根手指,一天卖10元钱,除去人工费和其余开销,能做什么?

生意越来越火

后来的发展是,如果杨金华不再坚持,她可能会后悔莫及。随着城市发展,作为成都市老街区文化的代表,宽巷子的知名度越来越大。“突然之间,似乎一切都变了,”杨金华脸上再次泛起了红光,当她坚持在这里做茶馆生意时,随着时间的推移,这几年来喝茶的人也越来越多。

还是这样简陋的茶馆,价格却从最初的一元,变为两元……到现在,一碗茶的价格已卖到了5元。“还好我坚持了下来,一直坚持做生意,一直坚持做茶馆,”杨金华有些激动,“也许真是那句话,只要坚持,就一定能成功吧。”

(摘自《商界财经网》)

80后李佳: 1万起步盈利百万

在上海徐家汇地铁商场,与其他地铁商铺的布局并没有什么两样,服饰占了绝对的主流。然而,其中一家名为“衣物理念”的店铺生意却格外的红火。10余平方米的小店里挤满了熙熙攘攘的年轻女孩,为此应接不暇的也是一个让人眼前一亮的年轻女孩。李佳是这里的老板,也是上海其他5家店铺的经营者。

作为上个世纪80年代出生的创业者,5年前,李佳怀揣1万元资金下海,短短5年时间,已拥有6家店铺和百万身家。她的店铺都是从别人手中盘来的亏损门面,而她所经营的项目恰恰是最最常见、竞争也最为激烈的服饰。而5年前,她对从商一无所知。

2000年,李佳和众多在办公室上班的白领一样,朝九晚五。在静安寺附近上班的她,一次乘坐地铁二号线途的一次偶遇,掀开了她另一种生活方式的扉页。“在河南中路站内,我看见一个小店铺面临经营困难,正在着手转让。虽然家里没有人从商,但是对于开店我却十分感兴趣,决定问问情况再作定夺。”说它小,名副其实。因为它只有3.6平方米。

李佳回忆道,“那个时候地铁商铺虽然非常紧俏,但是租金水平不高。那个铺位每月的租金是1500元。我当时的收入是每个月3000元,想想即使输了,每个月也就少拿1500元,这个风险我担当得起。”现在想来,李佳有些庆幸,如果当时的租金是现的水平,那么,自己的舞台依然是在办公室中。

创业之初,资金有限是必然。除了房租,李佳将全部的钱都用来从批发市场购进服装,其他地方则能省就省。没有钱装修,她找来几沓英文报纸,自己动手,糊满所有的墙。所有的前期投入不过1万元。

开始创业,意味着开始一段艰苦的生活。没有辞掉工作的李佳,每天清晨5点起床去批发市场进货,挂鞋之后交给照看店铺的阿姨;下午5点之后,阿姨下班,结束工作的李佳再次上岗。

然而,就是这样一家不起眼的小店,生意却出奇地火爆。狭小的空间内总是人满为患,而且保持着较高的重复购买率。一个月之后的成绩上李佳自己都惊诧不已,营业额有6万元,而到手的净利也有2万余元。

就在这时,公司的一个决定让李佳左右为难。“公司派遣我驻日本工作,我知道这是一个很好的机会。但是对于那个小店,我更是难以割舍。”于是,李佳毅然决然地放弃了出国的机会,连工作也一并辞退,专心下海了。

丢到“包袱”后的李佳,自此一心一意将身心投入到店铺上,先后又有2家店铺开张。如今,李佳在上海已经有了6家店铺。

(摘自《金羊网》)