

### 辞掉酒店高薪主管 大学生回家卖猪肉

在南海和顺市场里面有30来家猪肉档口,黄浩强的档口显得与众不同;绿色的大招牌、醒目的广告标语、干净电子秤,而最令人意外的是,档主是一个20出头刚大学毕业的小伙子。

每年夏天,高校毕业就业的高峰期里,像黄浩强这样的大学生就业选择总能抓住人们的眼球。据悉,2010年佛山市生源应届普通高校毕业生共26975人。在社会对大学生就业充满关注的今天,大学生自身是如何看待就业问题的?而在南海这一民营企业尤为发达的地方,大学生们又会作出怎样的抉择?

### 经验比文凭更重要

中午11点的里水和顺市场,稀稀拉拉的只有几个来买肉的人。黄浩强的档口也只卖剩几块骨头,有客人上前买猪骨,黄浩强热情地招呼着,称重、砍骨、切肉都非常的利落熟练。

“我刚毕业时也在深圳一家酒店工作,还升到了部门主管一职,但最后还是决定自己创业。”黄浩强毕业于潮州韩山师范学院,学校里读的是烹饪专业,还考取了营养配餐员、高级厨师证等,然而,黄浩强却认为,对于刚毕业的年轻人来说,经验往往比文凭更重要。

今年7月份,黄浩强毅然辞去了深圳的工作,回到南海和顺老家卖起了猪肉来。“虽然看起来有点像粗重活,但是我觉得行行出状元,我不会介意别人的看法,只要我有想法,卖猪肉也能赚钱。”黄浩强的创业得到了身边亲戚朋友的鼓励,就连街坊都对他非常支持。

与其他档口略有不同的是,黄浩强的档口在装修上下了点心思,统一的工作制服、醒目的广告标语让黄浩强的档口在市场上“辨识度”非常高。不仅如此,对于前来买肉的街坊,黄浩强还推出了买猪肉送环保袋、送粉葛等促销方法,在加深顾客印象的同时,黄浩强档口的知名度也慢慢传开了。“现在每天都有熟客来。”黄浩强说。

### 积累经验继续创业发展

“其实卖肉挺辛苦的,一天下来浑身都是猪肉的味道,食指因为长期剁骨头也长了厚厚的茧子。”黄浩强告诉记者说,他现在每天4点10分就起床来做生意,一直到中午12点左右才能收工。“卖肉很难说的,情况好的话赚不少,不好的时候,就亏很多。”黄浩强说,周末能卖一只猪,平时一天下来只能卖半只左右,生意好的时候一天利润有几百块。

对于自己未来的规划,黄浩强打算积累经验后,继续创业发展。“现在罗村那边有个老板打算出资,和我一起合伙开一家餐馆,过几个月就可以开张了。到时候我再请一个员工帮我看这个档口,我就到那边经营餐馆。”相对于现在很多找不到工作的毕业生,黄浩强觉得自己通过创业来实现就业的做法还是很可行的。

(李慧君)



### 创业明星 Chuangye Mingxing

#### 张定业

8月17日上午,在皇亭体育馆,随着一声声口哨响,几十个从七八岁到十五六岁的孩子整齐划一地做着篮球基本动作。场上忙碌的是两个同样年轻的身影:25岁的王磊和24岁的程心,一个在上个月刚走出大学校门;另一个则是去年大学毕业,又在半年后辞掉事业单位“金饭碗”,走上了充满坎坷和未知数的创业之路。

两个打篮球出身的“大孩子”怎么就能吸引很多家长把喜欢篮球的小孩子送给他们呢?

#### 王磊:济南和泰安间的“折返跑”

王磊在山东农业大学读的是工商管理专业,是篮球国家一级运动员,让他至今引以为豪的是自己在2006年

山东省篮球高水平运动员测试中,500多人参加测试,王磊拿了第三名。

做篮球培训的想法是2008年的事,当时王磊还在读大二。王磊说,当时还是在校学生,自己之所以决定做,并不是心血来潮,他原来在济南二中读高中时,就曾帮一些篮球训练营带过孩子训练。由于王磊技术规范、到位,对孩子带得又认真,很多家长就想单独把孩子送给王磊让他带着孩子训练,而这让机敏的王磊“嗅”出了其中的商机。

2008年学校放暑假,王磊利用济南艺术中学的室外塑胶场地,带了属于自己的第一个“篮球班”,当时班里的20来个学员,几乎全都是原来熟悉的家长送过来的。一个暑假下来,初试身手的王磊,小有斩获,这也让王磊有了做下去的信心。

暑假过后,上了大三的王磊又把“战场”从济南艺术中学转移到山东师范大学的“训练大棚”。一边是在泰安

### 从篮球中得到快乐

# 大学生情侣“玩转”篮球培训



进行的学业,一边是在济南搞的篮球训练班,王磊开始了两地“折返跑”:周五晚上从泰安乘火车赶到济南,周六、周日带篮球班训练,周日晚上再返回泰安。

除了两地奔波的辛苦,王磊还要面对各种各样的困难,就在这点点滴滴的努力中,王磊逐渐清晰了自己的“创业梦”——创办一个篮球训练营。

2009年,“希望之星”篮球训练营在还是大四学生的王磊的手中呱呱落地;当年12月,“希望之星”进驻皇亭

体育馆;今年7月份,“希望之星”第二个训练基地在锦绣泉城小区开张。进驻皇亭体育馆的半年多来,“希望之星”的学员从20来人迅速增加到200多人,规模扩大了10多倍。

#### 程心:为创业放弃“金饭碗”

个头不高,甚至有些单薄,但这并不影响程心在篮球上“大踏步”前进。九岁开始练球的程心,初中进了济南十二中篮球队,高中进了山师附中篮球队。在山东师范大学上学期间,程心还分别斩获了CUBA(中国大学生篮球联赛)的亚军和季军,并荣获了2007-2008年度全国励志奖助学金。

学生期间的“出众”,让程心在很多同学为谋得一份工作而四处奔走、绞尽脑汁的时候,轻松得到了淄博体校女篮助理教练的“金饭碗”。2010年1月17日,当王磊为自己的篮球训练营因人手短缺而焦头烂额时,程心做

出了让自己家人和朋友、同学万分吃惊和反对的举动:从学校辞职创业,和王磊一起做“希望之星”篮球训练营。

在谈到自己当时为什么不顾家人、亲友的反对,放着众人眼里的“金饭碗”不要,而是选择一个“泥饭碗”时,程心说,除了创业的冲动外,就是感情,王磊是她交往了六年的男友,她不想看到王磊形单影只一个人走在创业的路上。

付出就会有收获。现在“希望之星”在济南篮球培训市场小有名气,并有了自己的一席之地。王磊说,济南的篮球训练营有不少是篮坛名宿开的,自己能在非常短的时间内吸引到这么多的孩子来学篮球,除了两个人能吃苦耐劳,再就是认真和投入。这也是两人总结出来的创业经。

至于未来的目标,王磊和程心瞄准了济南市首家民营篮球学校,“我们可以让更多的人从篮球中得到快乐”。

### 创业思维 Chuangye Siwei

## 手绘T恤造就“80后”百万富豪

5年前没有拿到大学毕业证的大四学生,现如今是拥有两家分公司的小老板。5年,一波三折,他的手绘T恤和手绘鞋,通过网络批发到中国香港和法国、美国,正在与风投谈生意的他自信地梦想着上市。

#### 6000元开启创业路

李文,1983年出生,大学就读于江西财大财政专业。他喜欢看书、旅行、交朋友,但对于大学里的数学课程却深恶痛绝,直接的后果就是拿不到毕业证书。对此,李文却从不在意。

“因为喜欢,所以选择。”李文这样回答自己创业的缘由。李文毕业后曾到上海工作过一年多的时间,在上海他看到有人穿“三英战吕布”线条画的T恤衫,觉得非常有趣,想买却买不到,觉得这是个商机。后来服装网上直销商PPG的广告给了李文创业的灵感,他觉得,“如果做一个专门定制和销售个性T恤的个性服饰网站,应该很有前途。”

李文用他积攒下来的6000块钱

开启了创业之路。他找到了两个合作伙伴,分别是初中和高中同学。唯一让李文苦闷的是,他的父母对此并不支持。但是,家里的压力并没有让李文产生放弃的念头。三个人两台电脑在2006年6月一个月内完成了3万元的销售额,净赚12万元。“我们信心爆棚,觉得肯定会有投资人抢着给我们投资,于是,我写好了商业计划书,开始了拉投资的过程。”李文心里开始憧憬着美好的未来。

在接触了若干潜在投资人之后,李文的信心开始崩塌。不仅投资人不会投资给这个“乳臭未干”的“80后”,而且对这种无资产、无抵押的客户,银行贷款的大门也是紧闭的。

这时,缺乏资金投入的李文又遇到了经营上的问题。由于刚开始只做学生班服市场,经营产品的单一导致销售季节性明显,在6月份能拿到3万元的收入,在7月份却急跌至5000元,到8月份,销售已经十分清淡,公司的利润很快就消耗殆尽。

屋漏偏逢连阴雨,创业团队的其他两个人也因为家庭压力选择离去,

李文成了“光杆司令”。

#### 东山再起后步入“快车道”

“潜伏”了一年多的李文终于在2007年底东山再起,这一次,他遇到了此生都要感谢的人、大学宿舍睡在下铺的兄弟——李文龙。李文龙曾在深圳做外贸模具生意,赚了人生中的“第一桶金”。一个偶然的巧合,李文龙来到李文的住处,看到了留在他电脑桌面上的商业计划书。对于李文的商业模式,李文龙“十分感兴趣”,他毅然决定放弃在深圳外贸公司潜在的20万元分红,与李文合伙共同“二次创业”。

由于缺乏技术上的经验,兄弟俩又拉来了在服饰烫染行业有多年操作经验的谢隆林一起入股,新的创业团队搭建完毕。2008年4月8日,南昌诺斯黛尔(NoStyle)实业有限公司注册成立,注册资本50万元,前期投入10万元。

新公司成立,李文有了资本,决定大干一场。这一次,李文的产品不仅涵

盖了各种手绘及印刷T恤,而且还包括各种独具创意的手绘鞋,对于追求彰显个性的“80后”、“90后”来讲,市场前景不容怀疑。

李文决定改变公司的运营模式,转向已经相对成熟且具有一定流量的B2B平台。这一次,李文的诺斯黛尔终于步入了“快车道”。

#### “我的公司能上市”

李文的公司取得了突破性进步,公司网络流量节节攀升,全国的代理客户翻倍上涨,中国香港和法国、美国等地的华人华侨也都看好李文的产品,公司的订单通常排到几个月之后。

目前李文正在和风险投资家接触,他希望能够借助风险投资的帮助,实现公司更快速的发展。他认为,“电子商务的发展已经不允许他们依靠自身的积累去缓慢发展”,他必须依靠资本的力量,他需要风险投资带来的资本、人脉以及管理经验。李文自信而又坦然地告诉记者:我的公司能上市。”(中经)



### 揭秘周杰伦赚钱生意经

周杰伦无疑是一个成功的歌手,但近日,美国最新一期《Fast Company》杂志策划“商场中最有创意的100人”特刊,却看上了他,将他与Lady Gaga、Jay-Z三名歌手入榜。周董同时也是唯一上榜的华语艺人。这是因为,除了在音乐上的成绩有目共睹外,他在商场也是一个很有想法的人。这里,记者就将周董的生意经理一理,或许还能给你一些启发呢。

#### 古董:兴趣也能赚钱

记者曾多次采访周杰伦,除了音乐、电影,他最愿意聊的就是自己的兴趣爱好——古董车。虽然目前周杰伦把古董车作为收藏品,但实际上周董早就把算盘打好了。提到古董车,他说,现在手上还剩五六辆。而这五六辆连带带修共价值50万元人民币,不过在专业车商估价后,市价最高约值160万元人民币。

借鉴点:可以把兴趣和生意做到你中有我我中有你,赚钱也成了一种享受。

#### 餐饮:名气带动生意

除了收藏车,周杰伦对意大利美食也有兴趣。2006年,周杰伦进军餐饮业,投资125万人民币与朋友在台北市开了一家意大利餐厅,取名为“Mr. J 义法厨房”。

开业后经营情况十分理想,经媒体曝光后生意更加兴隆,不但大批歌迷慕名而来,爱吃意大利美食的周杰伦也常到店里用餐。不足一年即收回成本,使周董对餐饮业信心大增。随后,Mr. J二分店也低调开张。

借鉴点:时不时到店面坐坐,相信很多粉丝有机会都会到这里来用餐,好碰见偶像,无形中带动了生意。(吴文)

每个人都有自己的商业头脑,他们需要的是经验和实现想法的决心与魄力。创业没有什么神奇妙方,它需要的是对成功的渴望和努力地工作。

——创业小达人欧文斯

## 14岁赚第一桶金 英国创业神童年赚千万

据英国媒体8月13日报道,英国一名年仅16岁的高中男生克里斯蒂安·欧文斯受到苹果公司首席执行官史蒂夫·乔布斯启发,在短短一年内投资互联网广告公司赚得人生第一桶金——100万英镑(约人民币1060万元),他还誓言要令旗下公司赚取1亿英镑(约人民币106亿元)。

#### 受苹果CEO乔布斯启发

欧文斯虽然年纪轻轻,但极具商业头脑,而且勇于把想法付诸实践。他表示受到苹果公司CEO乔布斯的成功故事启发,决心创业。他14岁时利用多年积攒的零用钱投资了一个名为MacBoxBundle的网站,这个网站提供苹果公司最受欢迎的软件下载,每次收费不高于100美元,每次消费的10%还捐给慈善机构。自2008年创立至今,它的价值已达70万英镑(约人民币742万元)。

欧文斯不满足于第一次的成功投资,一年后,他创立了互联网广告公司Branchr,利用每天放学后的课余时间经营。Branchr是一个为网站提供广告的平台。它现在每个月向11万个网站提供25亿个互联网广告,并且刚

刚兼并一个软件公司。获得巨大成功的Branchr第一年就实现盈利50万英镑(约人民币530万元),就连知名社交网站MySpace也是它的客户之一。

#### 誓言赚到10亿才收手

欧文斯目前在英国和美国一共雇用了8名工作人员作为销售和技术助理,他们都是成年人。他还计划在明年新增两个办公室。欧文斯把投资赚来的钱继续投入经营两个网站,“我希望创造出一种简单但前所未有的革命性广告手段,目标是成为全球领先的互联网和手机广告商。”他还雄心勃勃地扬言:“虽然不知道10年后的我会变成什么样子,但赚不到1亿英镑(约人民币106亿元)绝不会离开Branchr。”(据《信息时报》)

#### 相关链接

#### ①不一样的神童一样的行动力

神童不常有,创意却俯拾皆是,只

要有实现想法的决心和魄力,小小的创意就能造就一个神童。许多有天赋的孩子无法发挥他们的创意,往往是受到父母、环境以及人们固有观念的制约。

#### ②父母支持造就8岁“小莫奈”

谁是英国现在最火的年轻艺术家?答案是基龙·威廉森,外号“小莫奈”,年仅8岁。在威廉森最近一次个人画展上,33幅作品半小时内一抢而空,销售总额235万美元。

他的父亲基思·威廉森现年44岁,是一名艺术品商人,母亲米歇尔·威廉森37岁,是一名营养师。“我们都不会作画”,米歇尔说,“我们不知道他的(绘画才能)来自哪里。但他确定他这么做。当你的孩子有这方面天赋时,你必须支持他。”

#### ③学校鼓励8岁童自制点心创业

目前就读小学4年級的8岁英国男童康纳·皮克林受到电视节目启发,



康纳·皮克林展示他做的点心



志向远大的欧文斯名人传记不离手,誓言要赚够10亿,成为网络广告业的领头羊。

跑去向爸妈提出他的创业理念,并借了15英镑(约150元人民币)购买制作糕点的原料。皮克林将企划书做好后,就跑去跟校长斯马特先生讲述自己的企业运作模式。

获得校长许可后,皮克林的“C&G饼干”店就从今年2月正式营运。每天午休时间,他的点心店只能开业15分钟,但他的产品极受同学与老师们的欢迎,开业6周就收入150英镑(约1500元人民币)。(中新)