

## ■创业密码

# 扬州小伙开“怀旧店”月入2万:卖的是回忆

还记得当年的海魂衫、回力鞋吗?这些曾经的国货精品二三十年以来已经淡出了不少人的视野。而记者日前在扬州获悉,该市一位21岁小伙以海魂衫、回力鞋为“主打”商品,居然受到了时尚青年的追捧,一月小店每月纯利润超过2万元,多的时候达到3万元。

### 走进小店仿佛“穿越时空”

这月2010年4月份开业的小店,位于扬州老城东关街,店名“沸青”,取“沸腾青春”之意,专营经典而又富于特色的怀旧国货。在这家店里,你能找到海魂衫、回力鞋、梅花运动服等几乎所有能勾起经典记忆的东西。店主史嘉轩一脸自豪地告诉记者,生意很火爆,眼下店里这些海魂衫回力鞋经常断码缺货,每个月能轻松进账2万多元。生意最好的时候,月纯利润有3万元。

推开“沸青”国货店的门,仿佛一下子穿越了时空,走进了上世纪60—80年代:供销社样式的货柜上摆放着手工制作雷锋护耳帽,鞋架上放着红白相间的“回力鞋”,衣架上挂满了印有“中国”字样的“梅花牌”运动服,储物架和地板上随处可见老式收音机、军绿色水壶及背包,还有宝塔糖、饼干罐。如今,这些曾在上世纪耳熟能详的“老物件”已成的的确实的“潮货”,十分畅销。

### 两年后就嗅到“怀旧商机”

小史是无锡人,父亲做古董生意,姐姐在扬州做服装生意,在扬州安了家,用他的话说,“自己有经商基因”。2008年年初,还在读大学的史嘉轩在网上看到一段名为“80后回忆录”的视频,里面出现了很多自己小时候玩过的玩具、用过的物件,“小时候的记忆一下子在脑海中浮现。”小史赶回

家,翻出小时候玩过的玩具铁皮太空飞船、塑料不倒翁……“每一件都令我唏嘘不已。”从那以后,小史经常出没于天津、北京和河北等地的旧货市场。“我现在对其他东西的购买欲望几乎消失了,只喜欢买这些旧物件。”小史说,随着收藏品逐渐增多,小史发现“怀旧国货”收藏领域大有可为,有些商品的精美程度让他惊叹,每一处细节都体现了那个年代独特的审美趋向。从那个时候起,小史就敏感地“预测”到,“怀旧商品”一定蕴藏着商机。

2009年6月份,史嘉轩从无锡高等师范学校毕业。学艺术的小史熟悉钢琴、电子琴、电吉他,开始在酒吧里演出。对自己的“经商天分”很自信,一心想干出番事业的他不甘心这样,原本考虑搞乐队,但反复权衡后,最后在扬州繁华的东关街上开起了这家“沸青”国货特色店。

### 小伙将来要开“国货连锁”

小史说,自己希望能将这些老物件上所凝聚的集体记忆传承下去,“哥卖的不仅是回力鞋海魂衫,是回忆。”2010年亚运会期间,与体育相关的产品热卖,小史看准商机,从外地采购了大量库存的梅花运动服、回力鞋,大打“亚运牌”。“亚运会期间,这种‘复古’的梅花运动服特别畅销,一周内卖出上百件不成问题。”小史告诉记者,“这些从老厂买回来的底子货,卖得相当不错,有的老顾客还专程来找小时候玩过的东西,别小瞧我的店,它也让我感觉到了经商的成就感哩。”

记者随机采访了一位正在选购回力鞋的无锡女孩小赵,小赵笑着说,自己受爷爷影响,也喜欢穿回力鞋,轻便、舒服,而且最近这段时间她惊讶地发现,身边不少和自己一般大的女孩也特别爱穿。



既是老板,也是营业员、采购员,史嘉轩很忙,但他觉得很充实。谈到今后的打算,小史“野心勃勃”地告诉记者:“这家店铺对我有太多的意义,我希望将来能把它开成扬州的国货旗舰店,并连锁经营。积累到一定资金后,我争取自己创牌,创造既能满足部分人群怀旧情结,又加入时尚元素的国货品牌。”

(摘自《扬子晚报》王虹 陈咏/文)

# 女大学生种玉米 打造现实版开心农场

当很多学生还在电脑前种菜偷菜时,在温州,有一位年仅22岁的女大学,在校外包土地、雇农民,种起水果玉米,搞起了一个像模像样的现实版开心农场,自己种自己卖。而且她说,这将成为她毕业后,自己的一种就业方式。

这名女大学生叫钱晓燕,1988年出生于嘉兴,2007年6月来到温州,就读于温州科技职业学院设施农业专业。一次偶然的机会让这个女大学生爱上了农业创业,如今10亩田地的水果玉米成熟了。

记者在温州西部的泽雅小镇看到了一片绿油油的玉米地,一个个金灿灿的玉米棒从绿叶中钻出来,吸引了众多城市人来体验现实版的开心农场,一些人还可以边摘边吃。

钱晓燕说,由于专业的原因,她从一开始就跟随老师了解玉米种植,学习玉米种子的培育,有时候还和老师一起卖玉米。大二暑期实习的一个偶尔机会让她与玉米结下了不解之缘。那年,她到洞头帮助科技特派员销售水果玉米,半个月时间和当地村民吃住一起,每天除了采摘玉米就是想怎么把玉米卖出去,结果半月不到近5亩的玉米销售一空,这让她看到了这种可以生吃的水果玉米的市场。

于是大三上学期一开学,钱晓燕就自己成立了一个“时令果蔬销售中心”工作室,专门帮助老师卖水果。“光卖还不行,还要有自己的产品。”钱晓燕想要做自己的种植,自己销售一条龙。于是2010年3月,她向学校贷款了6000元,向泽雅“福盈农产品合作社”租赁了10亩农田,雇佣了4个农民,招募了一些学弟学妹,进行规模化地种植水果玉米品种。

“大三下学期,很多同学都去企业找实习单位,我就专心做我的玉米种植。”钱晓燕说,由于从一开始就跟随老师学习种植技术,在种植技术一块没有多大的问题,平时一些粗活雇佣当地农民一起做,自己则和同学们一起做销售。“我一个外地来的学生在温州,人生地不熟,开拓市场这块非常困难。”钱晓燕说,有一次,拉着一车的玉米到茶山大学城去销售,结果只卖了40块钱,很多人对水果玉米不接受。后来,她想了一个办法,先供人免费品尝,慢慢地销路也开了,如今许多老师、朋友也帮她一起推销产品。

钱晓燕说,如今她手下雇佣了4个农民、6个学生,办了工商营业执照,打算把玉米种植作为自己毕业后的一个创业项目。“我爸爸妈妈是农民,他们也很支持,经常问我的玉米长得怎么样了。”钱晓燕说,一亩的玉米地收入大概在1000元左右,2010年的10亩地只是试验,接下来,她打算向泽雅农民再租50亩土地,继续把这个农场做大。

温州科技职业技术学院副院长谢志远说,目前该校已有10多个涉及农业的学生创业项目。学生创业从之前单一的商贸类向更专业化的农业延伸,让学农的学生学以致用,一些项目正在从校内转向校外。温州市教育局副局长张志宏说,据初步了解,目前温州高校有20%的学生都有创业经历,各所学校根据各自专业特色开展学生创业,成为推动学生就业的重要途径之一。

(摘自《温州商报》)



## ■赚钱妙招

# 大学生开创意餐吧,开业一个月净挣2000多元

“我做就要注入我自己的理念和想法。”说这话的是蚌埠学院经管系大三的学生张俊。2010年11月21日,张俊在学校西门外开了一家特色创意餐吧,这家小饭店里,只提供锅碗瓢盆和炊具,要想吃饭,得自个儿买菜买菜,自己炒菜做饭,甚至刷锅洗碗都得自己来。就是这样一间提供“三无”服务的饭店,生意却红红火火。开业一个月来,小张净挣2000多元。



间就过来,完全自己操作。”这样的开放式管理方式,让小张能够学习开店两不误。

### 营业额已达3000多元

截至目前,小张的餐吧已经开业一个月了。小张不无自豪地告诉记者,他的营业额已有3000多元,“来吃饭的都是周边学校的大学生,而且经常一来就是几十人。”小张说,他接待人数最多的一次是90人,屋里坐不下,来的人一部分只能在院子里吃饭,而且店里也仅有50多个碗,最后大家只能换着吃。

记者给小张算了一笔账,小张的房租是一年4000元,每个月300多元,开业一个月用了约400元的煤气,再加上电费、调料等花费,成本在1000元左右,开业一个月下来,小张净挣2000多元。

### 想去沿海城市搞餐饮业

张俊的父母都是地地道道的农民,在巢湖和县务农。可能是因为所学专业关系,小张上大学后,一直在创业。利用暑假时间,帮亲戚卖辣椒,他挣了一台电脑,他还曾经在校园里面卖过鞋垫,“当时先是进了一批货,然后就到各个宿舍去推销。”小张说,包括现在开餐吧,他这些创业行动,“主要是锻炼自己的能力,挣钱是次要的。”小张说。

小张说,2012年他就毕业了。“毕业后,我的理想是去沿海城市从事餐饮业。”小张对餐饮这一行情有独钟。(摘自《安徽商报》马飞/文)

### “挪用”学费盘店开饭馆

张俊是蚌埠学院大三学生,学的是市场营销专业,他还有一个身份是该校西门外一家创意餐吧的“CEO”。开创意餐吧并不是小张的独创。据小张介绍,当初创建这间餐吧的是一个女生,毕业后就转手了。之后,小张的朋友接手经营了一个学期。看到市场潜力还不错,小张想尝试一把。小张的朋友提出,转让费要7000元,为了凑这笔钱,小张“挪用”了自己的学费,还从亲戚那借了几千元,学费直到最近才交上。顺利接手后,小张便开始添置桌椅发布广告。2010年11月21日,小张的特色创意餐吧正式开门迎客。

### 饭店里没有大厨和米菜

照说小张开的应该是家小饭馆,可是记者来到位于蚌埠学院西门外村子里的餐吧才发现,这家饭店根本无人管理,更不要说大厨和服务员了。里里外外张罗的就是一帮来此吃饭的大学生。

## ■创业故事

# 学生老板创造传奇 大学3年赚500万

### 草创传奇 大学3年身家已逾500万

“刚来到大学的时候,我还不穿短裤短袖在校园里闲逛,深怕被人笑‘太土’;看到别人穿NIKE球鞋,自己也只能暗自羡慕不已。”潘文伟坦言,在刚进大学的时候,手中仅有1000元左右的生活费,赚钱的念头在他心中开始迅速萌芽成长。

“虽然当时1000元对我来说已经很多,但事实上却维持不了多久。”开学的第一个月,潘文伟就直接上门找到学工办辅导老师,申请勤工俭学,在学工办辅导老师的帮助下,潘文伟进入了学校勤工助学中介机构——雁行社。

紧接着,潘文伟开始接触校园里的信用卡代理、文化衫制作等业务,通过代理了两个院系的院服定做,在短短几个月内,潘文伟赚了1万多元。自此之后,潘文伟开始奔走于珠三角地区各个城市,并曾在服装厂里当过临时工。

同年12月,潘文伟开始接触建

材与智能安全监控设备行业,2008年上半年,通过与朋友合作接手山西的一个大型智能安全监控设备项目以及山西一家地产公司提供的一个小小区外墙贴砖项目,潘文伟赚得了草创时期的第一桶金,逾50万元。此时,潘文伟还只是一个大一的学生。

“赚到第一桶金的时候,确实是非常兴奋,从羡慕别人的NIKE球鞋,到自己一口气买了9双NIKE球鞋;从要跟家里要生活费,到能够一下子给家里汇回10万元。”说起草创期的经历,潘文伟无意间流露出当时成功的喜悦。

然而,事情还没有结束,与朋友投资“聚点”酒吧、投资成立广州艾若企业管理咨询有限公司,通过一连串的组合投资,2008年年底,潘文伟的身家已经超过了100万元,“事实上,有时不是我们想停在某个位置就停在某个位置,环境的变化也会推动你一步步往前走。”

在2008年尝到投资的甜头之后,2009年,潘文伟在生意场上开始

外,同学们认为,这家餐吧价格也能接受,“我们自己买菜花了300元左右,餐吧每个人收费5元,一共才450元。”储同学说,“自己动手,丰衣足食,在这不是吃饭,主要就是玩!”陈盼同学说。

### 一天最多接30多个电话

小张的生意到底有多好?他告诉记者,生意好坏要看天气,天晴时,大家都愿意出来搞活动,来的人自然多。“少的时候一天有几个电话,最多的时候一天有30多个电话,短信还不包括在内。”

这么多顾客小张怎么安排得过来?“主要也就是安排时间,按先来先得的原则,一天能安排好几拨。”其实小张并不是全职做餐吧,今年上大三的他,每周还要上十几节课。“我的餐吧自助性非常高,餐吧的门可以说一天到晚都开着,同学到了约定的时

### 把握机遇 团购网引入2000万风险投资

“说起接手5151团,实际上也是一个偶然的机会。”在潘文伟看来,生意场上的事情很多都是出于机遇。2010年3月,在第三届“中大科技园杯”赢在中大—创业技能与策划大赛启动仪式上,潘文伟受邀作为论坛嘉宾,也恰是由于这个契机,潘文伟认识了半坡网络科技有限公司的CEO曾世雄。

一发不可收拾,投资茶叶、加入广州中祁凯业投资有限公司等,同样是一个在读大二学生,当时的潘文伟却是兼任几家公司的中高层管理职务。

“不过,回过头来看,2009年自己的精力实在太分散了。”潘文伟坦言,2010年5月受邀加入半坡网络科技有限公司,他开始重点运作5151团,而此时,他的身家已经逼近500万元,相比入学时的1000元,飙涨了近5000倍。

“当时国内的团购网站还没有像如今这么多,团购业务也不会像现在这么火热。”潘文伟坦言,5151团能够走到今天,并保持在盈亏平衡线,除了5151团本身团队建设外,更为重要的是能够在当时抓住团购热潮兴起这个机遇。

现如今,5151团已经在华南地区乃至团购网站最为集中的北京地区打响了自己的品牌,尽管是在读大学生的创业团队,但能够在成立之初就引入近2000万元风险投资,并迅速在团购网站领域杀开一片天地,潘文伟仍以自己的能力再度赢得了投资者的认可。

(摘自《南方日报》)



# 80后追逐创业梦 靠创意“混饭吃”

有这样一群年轻人,他们大学刚毕业,甚至还没有走出校门时,就开始了自己的创业梦。

陈洁是武汉纺织大学06级室内装潢设计专业的应届毕业生,她研发起各式与众不同的手工佩饰,拿到网上卖。

2010年6月,陈洁用她的英文名字“Clorisjoy”命名的网店开业后,她发现很少有人单独用蕾丝做项链,便把金色的米珠按照二方连续纹样串在蕾丝孔上,用兔毛发金做吊坠,开张的第一个作品就卖了48元,令陈洁好不激动。之后,她还用废旧环保电线和金属链混搭编制出手链,将微小的满天心制成干花,用特制胶水固定在金属托盘上,设计出了宝石滴胶干花系列的耳环、吊坠和书签。虽说小店现在没什么盈利,但陈洁会坚持做下去,将来拥以自己名字命名的服装配饰手工品牌店。

在武汉街头的很多小店内,你都可以找到介绍武汉的手绘地图,而这些手绘地图都来自于一个叫“桃成蹊”的创意团队。“桃成蹊”创意团队领头人叫周周毅,他本科没毕业就跟女朋友一起开了个个性书吧,店名叫做“桃成蹊”。周周毅带领“桃成蹊”团队,陆续用画笔画出了武汉大学,昙华林古街的手绘地图,在地图中,所有著名的标志性建筑都被标示了出来,让往来的游客一目了然。他们绘制的武汉大学手绘地图,在樱花节期间以10元/张的售价推出,一天之内广东游客、高校学子就买走100多张。

与周周毅相似,正在读大三的唐亚蕾也是没毕业就开始了他的创业之路。曾经做过很多份不同的兼职的他发现了面向大学生销售电子产品的商机,于是就和别人合伙开了一家电脑店。为了吸引更多校园内的顾客,他推出了送货上门的业务。在销售产品中为顾客提供专业技术指导,深受受欢迎。

(摘自《楚天都市报》)