

B4 财富情报·创富智典 | CHUANGFUZHIDIAN

■创业故事■

朱志芹:创业路上的可爱“80后”

朱志芹,义乌商贸批发城掌门人,一看就是可爱的创业“80后”,有着爽朗的个性、热情大方,会戴着卡通图案的袖套上班,办公桌上的电脑也用很女人味的蕾丝花边网罩罩着。

淘宝卖家好难进货

2005年下半年,闲来无事的朱志芹在淘宝上开起了她的第一家小店,心想着离义乌市场这么近,进货应该很有优势。令人欣喜的是,小店开出没几天,就有顾客来零买。她乐颠颠地跑到市场进货,不料,一部分商品因为只进三五个,数量太少,被批发商数落了一番。那时候,义乌市场外贸形势一片红火,不少人只接大单子,对于朱志芹这种小打小闹的生意

根本不放在眼里。

在一遍遍遭受打击后,“淘宝上的卖家越来越多,需要大量货源,但卖家难以从批发商手中拿到小额批发,这本身不就是个商机吗?”看到这个市场空白的朱志芹夫妇立即转变思路。2007年5月,他们转做批发,主打商品是美妆用具,商品可以小、可以便宜,但一定是最流行时尚、最热销的,“俏货”的名字也由此得来。

与买家多沟通

义乌市场多生活日用品,但美妆类产品除了祛痘针和指甲钳,其他的并不多见。为了让手上的货都是名副其实,朱志芹每天都会在网上搜索人气商品,并及时锁定《女人我

最大》之类的综艺节目,看到节目推荐什么产品,不管多难找,也要想办法把这些东西找来补充到自己的仓库里。“借明星效应打擦边球,可以省很多推广的精力。”

淘宝卖家的反馈意见也给了他们来自市场一线的消息,“通过与卖家交流,进一步判断哪些才是热卖的人气商品,然后我们去市场找货源,如果货源匮乏或者价格偏高,就直接找工厂大批量生产。”朱志芹说。

网络实体同步走

现在的“俏货”产品覆盖化妆品、化妆工具、新奇特家居用品、流行饰品等3000多个热销品种,仓库规模扩至5600多平方米,工作人员也增加到



了近百人。除了青岩刘、青口的两个门店,2010年五六月份,朱志芹还在国际商城开设了80平方米的店面,借鉴超市的物品陈列风格,顾客进门后就可以自助现场混批下单。要说这里的起批门槛有多低,朱志芹说顾客拿200元钱就可以从他们那里批发,

唯一的数量要求就是单款5个起批,这对于动辄整箱拿货的批发市场而言,几乎等于零门槛了。为了使货品走得快、走得便宜,朱志芹夫妇还建立了工厂,自己生产其中一部分拳头产品。

(摘自《浙江新闻网》)

■赚钱妙招■

80后海归女生:崇明岛上打造乡村创意集聚区

无数读书人向往“采菊东篱下,悠然见南山”的田园生活,却限于种种现实因素,无法实现。80后海归女生孙杨欢拿出当初18岁闯荡英国的勇气,在崇明岛上,把梦想照进了现实。她要打破当地村民和上海市民的偏见,把自己的耕读梦想放大,改造农舍,打造上海首个乡村创意产业集聚区。

到孙杨欢的青蓝耕读社采访当天,如果不看周围的农田,你会以为这里是田子坊、8号桥、M50或任何某个创意园区,一墙之隔便是蟹塘、菜地。

回国五年赚第一桶金

虽然孙杨欢看上去比实际年龄还要小,她心里的主意却很大。母亲孙女士说,她从小是个好胜的女生,从小学到高中都是班干部。不过在英国纽卡斯尔大学会计系读了四年回国后,女儿却变得低调了,没以前那么爱抛头露面了,变得更加脚踏实地了。

直到今天,父母也毫不掩饰对女儿找份“稳定工作”的愿望。不过,喜欢挑战的孙杨欢回国后借来2万元本钱起步,在5年时间里便赚到第一桶金。

破旧农宅变身时尚地

2010年春季,孙杨欢与几个喜欢艺术的朋友一起来崇明度了几次假,久违的田野麦浪气息让大家深深喜欢,不禁想在崇明租一处农宅,作为不时可来小住的工作室,再租一块田,种点大来蔬菜自给自足。

于是,这个在朋友眼中性格“最理想化”的女孩便成了打前站的排头兵。她和一个搞建筑设计的朋友一起,找到南江村一座已闲置十年旧得一塌糊涂的农宅,用中国元素和北欧风情把它来了个大变身,以至于屋主和村民除了灶头保留的灶画,其他几乎都不认识了,不断发出诸如“为什么有的房间是红色墙壁,有的却是绿色、黄色”、“为什么把农具像工艺品一样放在院子正中间”的疑问。

不过,朋友们却不出意料地全都喜欢这个面目全非却依旧乡土味十足的农家小院。采访当天,孙杨欢的几个外国朋友来办烧烤派对,推开竹篱笆的院门,就不由发出“Wow!Nice!(漂亮)”的惊叹声。还有一些上海的文艺人慕名而来,打算在这里举办诗歌朗诵会、摄影展等沙龙。

让种植与创意完美结合

与此同时,孙杨欢在旁边租地种菜的面积不断扩大,目前已有130亩,专种有机蔬菜,为社员提供年费制的送菜上门服务。2011年还将开辟出一块开心菜地,让城市人尝尝下地的乐趣。从来没做过农活的孙杨欢从头学起,每周要来耕读社三四天管理农事,其中一天还要亲自动手。

现在,社员正稳步增加,耕读社在村中的接受度也越来越高,村民们不再好奇地指点这个让他们看不懂年轻人,而是会在路上遇到时,热情地塞给她几个自家采摘的金橘,或者不时推开院门,帮她抬抬重物,传授一下种菜的诀窍。满怀雄心的孙杨欢希望能将有机种植和创意产业结合起来,把更多农宅改造成适合创意产业的工作室,出租给创意人士使用,把南江村变成一个举办创意市集、乡村涂鸦、文艺主题沙龙的乡村创意产业集聚区。

(摘自《新民晚报》孙云/文)



80后“鸡信”申飞鹤的创业图

申飞鹤来自婺城区安地镇,5年前,刚满20岁的他,开始在浙师大北门摆水果摊。5年后的今天,申飞鹤已经成为一名“鸡信”。特立独行的他,边种植苗木边养鸡,2010年的年收入达40多万元。

作为80后的申飞鹤,和很多同龄人不太一样:他的双手长满了厚厚的老茧,虽然现在收入颇丰,但依然穿着解放鞋,每天忙碌在苗木场。

【生意经】“抢”到9个土鸡蛋

金义快速路塘雅镇小王村路段,路边竖着一条横幅:我家的土鸡喂玉米,苗圃圈养8个月以上。旁边就是申飞鹤的金鹭苗木场。

记者来到苗木场时,正好遇上两名前来购买土特产的市民,其中一名姓张的女士“抢”到了9个土鸡蛋,仍意犹未尽。“我专程从金华赶来,才给我9个鸡蛋,太抠了吧。”张女士说。“实在没办法,卖完了,就剩这几个土鸡蛋。”申飞鹤抱歉地说。

张女士告诉记者,她在义乌海关上班,曾去过衢州、义乌等地多家养殖场购买土鸡蛋,总觉得味道一般。在朋友的介绍下,她来到申飞鹤的金鹭苗木场。吃了一回,她发现这里的土鸡蛋味道很好,蛋黄很有弹性。“鸡蛋很有嚼头,很香。”

申飞鹤说,他在苗木场开辟30亩土地用于放养土鸡,平时只喂玉米,还喂中草药,以防防鸡生病。“鸡的活动范围大,自己找虫吃,下的蛋自然好。”

【致富经】30亩地养300只鸡

在浙师大北门摆水果摊那一年,申飞鹤赚了几千元钱。2006年,他前往杭州承包快递公司3年,赚了近百万元。回到金华,申飞鹤还清了父母欠的10多万元外债,剩下的钱全部投资兴办苗木场。他从塘雅镇小王村村民手中承包了80多亩地,种植桂花、罗汉松、樱花等30多个品种的大小苗木,数量达100万棵。

2009年,申飞鹤得知金义快速路即将通车,就在苗木场养起了土鸡,30亩地只养300只鸡。2009年10月金义快速路通车后,土鸡供不应求。年底一算账,申飞鹤在种植苗木上赚5万元,卖土鸡赚了2万元。

申飞鹤说,虽然他的土鸡价格比市场价贵,但上门求购者络绎不绝。申飞鹤在土鸡销售这一项上,2010年已赚12万元。与此同时,苗木收益也开始显现,2010年,申飞鹤卖苗木赚了35万元。

摘自《浙中新报》楼盼 邵勤旦/文

■创业密码■

经营电子商务 小伙“诚信发财”

吴紫光的网店已经开了6年,他的同学大学毕业开始找工作时,24岁的他已经成为自给自足的老板。吴紫光说,他是趁着电子商务在网民中的风靡,利用诚信捞到了第一桶金。

被骗后认为诚信才能挣钱

2004年,吴紫光18岁,高中毕业,他放弃已经考上的大学,离开内蒙古老家,到外地创业。吴紫光的第一站选择了成都,“成都生活成本低,又是西南的经济中心。”

找货源,拍照,放图,邮寄发货,吴紫光成了多面手。一次上当,让他对网站前途感觉担心,又让他从中找到了诚信的出路。

吴紫光为了及时上货,先给一家网络货源商汇去800元钱,但对方收钱后消失。吴紫光向供货商所在的网

络平台询问信息,被告知对方不是实名登记,无法找到。

“骗子怎么会告诉你他是谁?而不告诉你他是谁,你会不会认为他是个骗子?”吴紫光体会到,在不是面对面的网络销售中,卖家的诚信重要,让人相信更重要。

吴紫光除了频繁和客户交流,了解他们对服装款式、颜色、价格的需求外,也为自己的网店办理了实名登记,把自己的真实信息放到网上,为店铺挣信用,“顾客知道确有其人,才会进一步相信你。”

2005年夏天,吴紫光第一次一个



27岁女白领辞职卖豆浆 月入2万多

如果你是一个女孩,在杭州一家上市房地产公司上班,岗位稳定、月薪5000多元,还有基本的保障,你是不是觉得日子还不错?No!对于27岁的王丹来讲,她才“不满足”呢!2010年4月,她毅然辞去月薪5000元的房地产工作,自己创业开了一家豆浆店。现在,她的月收入涨到了2万多。

【辞职原因】

收入还不错但看不到出路

王丹,27岁,河北唐山人,江西理工大学毕业,来杭州两年多。2010年4月份以前她在一家上市房地产公司做策划,月收入5000元。她丈夫是建筑设计师,月薪3000多元。两人在2009年9月份在丁桥买了套100万的房子,每个月要还3000多元的按揭。

尽管收入还不错,但王丹总觉得在工作中看不到有什么出路,一辈子混好点也顶多做个经理。

【创业准备】

出差时顺带“考察”

王丹从知道豆制品对身体好,所以她坚持每天早上在家做豆浆喝。有一次,王丹出差到广东,发现那边有五谷豆浆,不仅口味多,也可以根据自己的身体状况来选择不同的豆浆。王丹觉得这样的小店很有创意,也很健康。

再三斟酌后,她决定自己开个豆浆店。家里除了老公,父母都在泼她冷水。单位的同事都说没有王丹这样的勇气。可是,王丹坚持了自己的想法,并且很快地执行起来。

为选店面路口数人流量

“好的位置是成功的一半。”2009年年末,王丹利用工作之余,走街串



【创业情况】

高峰期只做两种豆浆

2010年4月,王丹在杭州开起了一家属于自己的豆浆店,店面不大,7个平方米。每天早上7点开业,因为8点到9点是每天最忙碌的时段。考虑到这个时间人多,所以只做黄豆跟红豆两种。

几个月下来,来买豆浆的排队就要排到老远。天气热时,生意不好做,现在天越来越冷,喝豆浆的人越来越多了。“事实证明,王丹选的这个店的位置不错,人流量大而且周围有学校和上班族。现在,王丹的豆浆店,每天能卖出去600多杯豆浆。

净收入每个月2万多元

“现在的净收入每个月应该有2万多吧。”王丹微笑着告诉记者,当初开这家豆浆店的成本花了9万多,其中包括3万块钱的转让费,店面租金每月3000元,但花了5个月,就把整个店的投资给赚回来了。

开店8个多月,她已经摸索出做豆浆的技巧,她还在豆浆杯子上写了加盟热线。

【创业经验】

对于想开豆浆店的人,王丹有几点经验可以与他人分享:

- 1、质量不能坏:她开豆浆店这几个月,也经常有人来给她推销添加剂和增稠剂,但都被她拒绝了。
- 2、选址很重要:不光是豆浆店,开其他店也是一样,没分析好客群和人流量,再好的理念也要失败。
- 3、真诚待顾客:开店的别只想着赚钱,除服务态度要好,还要多为顾客着想。

(摘自《青年时报》)

80后民工三级跳:创办实体圆梦想

5年前,24岁的姜晓峰还只是来自江山市农村的一位打工仔,5年里,他实现了人生的三级跳:从一名普通的装配工到技术员,从技术员到产品认证员,再从代销产品到自己创办实业。如今,29岁的姜晓峰与永康人已没啥两样:说着地道的永康话,开着永康牌照的私家车,娶了永康姑娘,生活中的一切元素都打上了深深的“永康烙印”。

爱读书的打工仔

姜晓峰出生在家境清贫的山区,父母都是面朝黄土背朝天的人外出打工。2005年,他来到永康,在一家电动工具厂找到了一份工作,做起一名普通的装配工,一个月的收入只有1200元。

在工厂一线,尽管工作很辛苦,姜晓峰为了把工作做得更好、更出色,没有忘记学习。一年后,姜晓峰成了厂里一名出色的技术员。

第二年,因为他在行业内有过硬的技术,被其他电动工具公司挖走,负责整个企业的产品认证。这一年,姜晓峰变成了一个“读书狂”。一有空闲就跑到新华书店里,“泡”在那里看书。为了省下更多的钱用来买书,他把抽了6年的烟也戒了。他只有一个目标:必须把这个工作做好,要对得起老板给的这个机会。

刚刚把企业产品认证的工作拿下,在大家都对姜晓峰另眼相看的时候,新的机会又在等着他了。当时,汽油锯在永康兴起不久,产业链还不完善,很多厂家都苦于找不到配件。姜晓峰已经掌握了这里面的

技术,他看准了这个机会,想自己创业,但苦于平时的收入都投入到了读书学技术中,当时口袋里还不到600元。

但是,谁也想不到,他竟然能凭自己的诚实和口才,最后以“按揭”的方式,租到了店面,2007年,在客商云集的永康五金城,姜晓峰的配件经营店开张了。

自创实体,做大企业

过硬的技术是鉴别产品质量的法宝,姜晓峰深得其中的奥妙,加上服务周到,很快从代销汽油锯单一的配件,变成了供销汽油锯所有配件的“中转站”。无论是配件生产商,还是汽油锯厂家都非常乐意与他合作。随着影响越来越大,生意越做越好,他掘到了人

生“第一桶金”。

2009年9月,在永康举办的第14届五金博览会上,成都客商鼓动姜晓峰开始新的飞跃:你既懂技术,又有配件,还有现成的销售渠道,做成品岂不更好。受此点拨,姜晓峰随即投入成品生产,开始从代销产品走向了创办实业。

不到一年时间,姜晓峰的厂房已从200多平方米扩大到现在的近2000平方米;员工也从当初的三四人,增加到如今的30余人。

现在,他的雨霖园林机械有限公司生产的产品除了汽油锯,还有篱笆剪、割灌机等三大类共20多种规格的产品,月产能近万台,产品主要销往国内的贵州、云南、陕西以及东北地区。

(摘自《浙江日报》陈洪标 叶宁 谭孝军/文)