

■赚钱妙招■

另类打工族,留守赚巧钱

“每逢佳节倍思亲”,春节时分每个人都盼望全家能够团团圆圆。然而,记者近日在市区街头采访时了解到,今年春节期间,一些务工者、青年学生以及做生意的外地人,他们准备继续留在城市,期望赚到比平时更多的工资。

返城民工赚巧钱

近日,记者在火车站看到,不少民工肩挑背扛打行李下车。但与汹涌的返乡民工潮不同的是,一些勤劳而又善捉“商机”的民工则舍家返城,趁大量民工回家过年,城市留下的“空岗”之机,进城寻找赚钱的机会。

“每年春节,在城里打工者都忙着回家过年,城里往往出现‘空岗’现象,这对我是一个好机会。”一位进城打工者告诉记者。近日,记者在火车站看到,不时有一些民工背着行李走进

车站,去上海、北京、广州等地打工,他们的目的就是希望春节期间能与往年一样留在大城市,趁春节民工少多赚点钱回家。

打工学生选择留守巧赚钱

虽然春节不能回家和父母团聚,但是高敏的心里还是美滋滋的。去年,他从大年三十到正月初六赚了1000多元钱,希望今年能像去年一样给他带来好运。

高敏说,他的父母都在农村,家里生活条件一般,放假后打工赚点下学期的生活费用。在市区,记者见到不少大学生选择年假留在菏泽,不仅为了挣钱减轻家里的负担,更为了增加社会实践经验。张涛留守原因简单明了,“我就是为了多积累一份社会经验,这在我以后的人生道路上会有很大的帮助。”作为应届毕业生的小张认为社会

实践很重要,因此他放弃了与家人团聚的机会,决定留在菏泽做超市的导购员,多积累些社会经验。

生意人打时间差巧赚钱

在牡丹路一处水果批发市场,记者见到了来菏泽市做水果生意的王萍夫妇。在交谈中了解到,他们都是曹县人。王萍说,往年到了腊月二十几,夫妇俩就慌着回家过年。但听说一些同行过年不回家、做生意能比平时多挣不少钱,今年就决定不回家了。一位不愿回家过年的四川人告诉记者,他们在菏泽市做餐饮生意,平时都是惨淡经营,一到春节,生意就会红火许多。于是他们过年也不歇业,以弥补平时经营的不足。再说过年时,正值返乡高峰期,车上拥挤,往返一趟老家还要不少钱,还是过完年后回去最划算。

春节期间,城市打工的外乡人纷



纷返乡,造成大城市中一些建筑工地、商场、超市、饭店、浴室、农贸市场等出现用工短缺现象,好多用人单位苦于找不到打工的人,影响了生意和收益。而此时,不少农民冬闲在家没事做,成天打牌。有关专家认为,与其在家无所

事事还不如进城找点事情做,一方面可以减轻城里用人紧缺的压力,另一方面也可以为自己多赚点“银子”,何乐而不为呢?

(摘自《菏泽日报》 晁会芹/文)

新闻中嗅商机 破瓷碗中掘金

“温州人的骨子里,就有经商的头脑”,这句江湖流传的话,在卢成堆的创业经历上再次得到验证。“我是温州人,可是我的创业是扎实做出来的,不是炒房、炒股、炒煤‘炒’出来的投机行当。”卢成堆说。

一则新闻看出了商机

卖过小灵通、做过校园通信店老板、接过快倒闭的快递公司经营、开拓过学生教育咨询市场、通过创业书获得眼镜店加盟创业资金,他还组建了明大数码卖电脑饰品。

这是卢成堆的创业经历,从2004年起,他几乎是一年换一个行业,绝对算得上折腾。用他自己的话说,那是在寻找最适合自己创业的领域。

回顾他的创业历程,最让人佩服的还是他的商业嗅觉,就以如今做得风生水起的温州瓷爵士餐具修复有限公司为例。

卢成堆清楚地记得,那是他从新闻报道上“掘”出来的商机。“2009年9月25日,我在翻报纸时,看到一则《餐具美容师欲传一手绝活》的报道,说一个年轻人尚建伟,能够将任何破损的盘碗翻新。我激动了,觉得这个市场有前途。赶紧联系了那家报社的记者找到他。”

盘碗背后有大市场

破盘碗翻新,看起来无利可图,卢成堆绝不赞成。“我们说的盘碗,那肯定不是普通家庭几块钱一个的。我们的市场是在大酒店。”卢成堆说,星级酒店里的盘碗起码几十一个,有的甚至是几百元一个的成套品。若破损一个,整套更换成本很高。“若真有一种技术,能将破盘碗翻新继续使用,哪个酒店不愿意?”

这并不是他异想天开。有一手修复盘碗的尚建伟,听着他的分析,深感找到了知音,只是之前他一个人不知道怎么做。为了表明自己的合作诚意,卢成堆魄力十足地卖掉了自己的汽车,筹了10万元送到了尚建伟手中,希望一起开拓市场。

卖破碗不如开技术连锁

两人想好一起创建“瓷爵士”时,并不是现在在做的技术连锁。“当时,我们想把酒店的破碗收回来,然后修补一新后,卖到那些农家乐或者私营饭店。后来一琢磨,不如直接开技术连锁店。”卢成堆说,技术是独一无二的,与其买进卖出盘碗,不如直接提供服务。

于是,他们去申请餐具修复底温釉新型使用发明专利、餐具修复修补技术专利,在今年获准了专利权,并将手工打磨改进为机器打磨。在这个过程当中,除了自家公司接酒店破碗盘的生意外,他还在开拓连锁店。“瓷爵士”在全国有50多家加盟店。“我们提供机器、修复材料,统一进行管理。”(摘自《青年时报》)

染坊小工卖家饰到欧美主流市场

戴云法,一位来自于萧山的浙商,把杭州味道和香港文化融会贯通,创下了“钱江”、“曼哈顿”、“亨利·戴”、“亨利特”等四大世界顶级家居品牌,家具装饰产品畅销欧美主流高端市场。而有谁知道,曾经的他用三年时间,把一家染坊小工锻造成一家工艺公司老板?

从染坊小工到工艺公司老板

1980年深秋,毕业于杭州电子工业学院的戴云法,带着一身江南学子的书卷灵气,和对外面世界的无限憧憬,只身来到我国香港。初来乍到的他不会广东话,只好先在一间染厂当小工。“大热天,染厂就像个大蒸笼,我们小工要在蒸汽里将几十斤重的染料一桶桶提来,倒入染缸。”戴云法永远不会忘记那段特殊的日子,“我怎么也想不到一个大大学生来香港只

能做一名光着膀子,穿一条短裤,从早累到晚的染厂小工。”

在染缸“泡”了半年后,戴云法到一家工艺厂当绘制屏风、挂饰的画匠。但因为老板扣工资,他拂袖而去,决心要开创自己的事业。于是租来十几平方米的斗室,用仅存的几百元买来笔与漆料,开始在一块块透明的玻璃上施展绘画才能。

经过试验,一个个栩栩如生的花鸟、人物、山水跃然于晶莹的玻璃上,加工成各种墙挂及摆设品后,由妻子拿到香港的工艺品市场出售。之后,他又同一个相熟的油漆工合作,由其提供场地与原材料,搞起了木版箔金漆画等工艺品出售给旅游商店。

由于戴云法勤学善变,又吸收大量欧陆古典文化,大胆开发了欧式仿古家具、艺术品,大受欧美买家追捧。1983年3月,到香港仅三年的戴云法成立了自己的公司——钱江工艺公

司,开始开拓国际市场,将产品直接出口,他的事业战车隆隆启动了……

赶在金融危机前完成转型

1987年,随着业务的不断扩大,戴云法斥资800多万元在香港荃湾增购了6层厂房和8个车位,员工也由7人增加到了70多人,并扩大了产品种类。1996年,钱江集团正式成立。

1997年,钱江集团的厂房已经扩大到2000多平方米,员工也猛增至500多人,产品种类更是增加到1万多种,年出口金额高达一亿多元。

“在香港零售生意是做不大的,那几十年我一直在做出口。”戴云法说,在1997年金融危机来临之前,他就意识到东南亚国家给中国出口带来的压力,于是开始琢磨怎样给自己留一条后路。最后决定,在出口的同

温州姑娘 2000 元“闯菏泽” 成为身家千万的老板

20岁的温州姑娘郑小芳,带着2000元钱千里迢迢来到菏泽闯荡,凭着勤恳、热情、诚信和吃苦精神,短短14年间就成为一名身家千万元的老板。她是怎么取得成功的?

1996年,郑小芳高中毕业,被父亲安排在家自制伞厂生产车间里工作。制伞厂重生产轻管理,颇有野心的郑小芳对此看不惯,可惜父亲一直没有采纳她的意见,让她非常郁闷。1997年,郑小芳毅然“辞职”,准备和男朋友一起要到外面闯荡,创立自己的事业。最初大为光火的父亲拗不过女儿的犟劲,就给了她2000元钱,对她说:“你转一圈就回来!”

小芳和男朋友一起,背着两件工艺礼品的样品,带着仅有的2000元

钱,来到菏泽当起了推销员。第一天,她和男友沿着菏泽城区的一条街,向每一家商户、每一个单位推销他们的产品。连续被11家单位拒绝后,小芳不仅并没有挫伤感,反而为自己能够与客户建立联系而兴奋。“即使这次失败了,他们也会是我将来最好的顾客!”于是,她又面带笑容地走进第12家客户。经过一番热情的介绍和攀谈,她终于取得对方认可,签下了数万元的订单。谈成了第一笔买卖,小芳也争取了人生的第一桶金:5000元钱。

来到菏泽的第一个月,小芳和男友每天马不停蹄地拜访客户,饿了就吃方便面,以至于现在看到方便面就“倒胃口”。如今,小芳的足迹已经遍布菏泽城区以及各县城的每个角落,

■创业故事■

鑫福来:北回归线掘金密码

为圆健康梦,辍学捡破烂

1993年,陈小明依依不舍地离开了校园。生活的艰难,缺少营养,瘦小的陈小明经常被人看不起。这让他从小坚定了决心:我一定要健康,一定要让更多的人健康。

为了实现“健康梦”,他开始了艰苦的创业。他发现周围的很多人捡废铁,废铁就卖到附近的炼钢厂。对于急于改善家庭现状的他,也加入了捡废铁的行列。

17岁这年,陈小明雇佣了10个工人专门收废品。“产量”大了,他和当地私人炼钢厂谈独家供货,此后又入股钢厂。两年时间,他积累了人生的第一桶金,赚到了70多万元。

陈小明大获成功,之后,在邻镇又办起了两座小型的胚钢厂。由于不懂管理,三个厂的管理一片混乱。2000年6月,由于此前在选择新炉头师傅(炼钢锅炉的负责人)时的不慎,导致工厂爆炸。数年积累的200多万元瞬间化作乌有。这年他21岁。

钱,来到菏泽当起了推销员。第一天,她和男友沿着菏泽城区的一条街,向每一家商户、每一个单位推销他们的产品。连续被11家单位拒绝后,小芳不仅并没有挫伤感,反而为自己能够与客户建立联系而兴奋。“即使这次失败了,他们也会是我将来最好的顾客!”于是,她又面带笑容地走进第12家客户。经过一番热情的介绍和攀谈,她终于取得对方认可,签下了数万元的订单。谈成了第一笔买卖,小芳也争取了人生的第一桶金:5000元钱。

来到菏泽的第一个月,小芳和男友每天马不停蹄地拜访客户,饿了就吃方便面,以至于现在看到方便面就“倒胃口”。如今,小芳的足迹已经遍布菏泽城区以及各县城的每个角落,

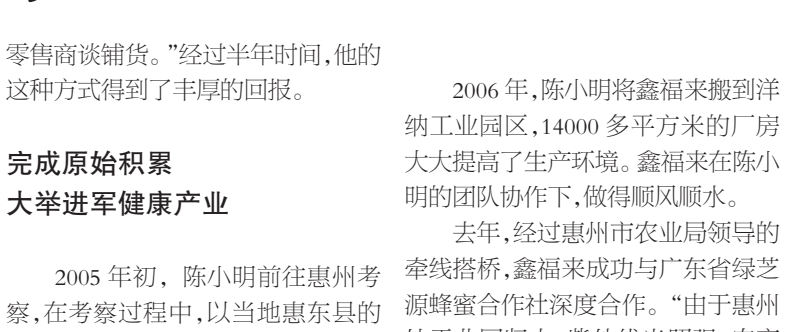
大梦方醒,踏上健康产业路

陈小明决定去外面看看。2000年,他直奔有西部桥头堡之称的重庆。在这里,他开始了他的“健康梦”。那段时间,陈小明不断考察保健品批发市场行情。项目考察好后,接下来是租门面。

“别看租门面也是一门学问。”陈小明很是感慨。在重庆沙坪坝三峡广场,当时有一家专营保健品店面。正好对面有一间门面出租。每天上午,他准时来到这间店面的对面,盯着附近的人流量,并不时记录着。一周后,他以6000元/月的价格租下了这间小门面,开了一家保健品专卖店。三个月后,实现了盈利。“我重新开始了!”这种成就感让他亢奋无比。

开专卖店,让陈小明并不满足。他试着转型——做代理。选择了比较看好的几个保健品品牌,一一和对方谈重庆的区域代理,很快达成合作协议。

“我当时就招聘了10多个业务员跑区县市场,用地毯式搜索和当地



并同数千名客户建立了密切联系。1999年,小芳已经成为拥有资产数十万元的“小富婆”。她并没有因此而满足,又在菏泽城区建立了自己的工艺礼品店,成立了自己的销售队伍,靠着良好的人脉资源,把全国各

地的各种工艺品汇集在一起,卖到菏泽的各个角落。永不满足的小芳,如今还经营着一家中档酒店,并计划将菏泽的催花牡丹进行包装,销往南方。

(摘自《牡丹晚报》周锋/文)

完成原始积累

大举进军健康产业

2005年初,陈小明前往惠州考察,在考察过程中,以当地惠东县的蜂蜜为首的丰富农业资源深深地吸引了他。当年7月,惠州市鑫福来实业发展有限公司成立了。陈小明邀请上海保健食品行业的专家吴叶鸣先生负责产品研发。

健康卫士,憧憬新的商业模式

时针对内地市场做零售。

为了适应市场需求,他在深圳布吉镇买下了1.68万平方米的土地,并亲自操刀设计,建成了中国最大欧陆风格的室内艺术品设计、开发、加工、制作中心。

而在2008年金融风暴来临的前半年,他又嗅到了一丝危险的气息。经过一段时间的思考和分析,他又做出了一个艰难而重要的决定:完全停止做出口,将市场全部转向内地。他们给了海外客户三个月的消化期,三个月后将完全停止出口。“做完这三个月,金融风暴就来了。”对于当时的决定,戴云法直称庆幸。

亨利·戴进入内地已经有五年左右了。“我们的产品定位是高端,甚至是顶端。”戴云法说,他们现在主要的采购渠道是进口,从世界各地采购他们认为适合在中国市场卖的东西。

(摘自《今日早报》)

■创业密码■

地沟油也能创造大财富

当大家都在为地沟油回流餐桌而感到不安时,诸暨人杨建国却瞅准了地沟油带来的商机。他成立了一家公司,大量回收地沟油,将地沟油变废为宝。

“这就是我们提炼而成的脂肪酸,它可以用于制造橡胶及皂用乳化剂。”当诸暨兴绿油脂有限公司总经理杨建国手拿着一块雪白的油脂向记者介绍时,记者很难想象:这块油脂竟然是用肮脏不堪的地沟油加工而成。

一年可回收 1000 吨地沟油

杨建国大学读的是日用化工专业,毕业后分配到杭州一家油脂化工厂工作。近30年在化工行业摸爬滚打,让他在技术、销售等方面都有了一定积累。近年来,全国各地都在打击地沟油回流餐桌的不法现象,杨建国也由此看到了其中的商机。

“不能让地沟油打餐桌的主意,而应该循环利用。”怎样才能治本,不让地沟油一再泛滥?杨建国认为,还是应该将地沟油逐步引导到资源化利用的科学发展轨道上来,变废为宝。

杨建国决定回到家乡诸暨创业。在与诸暨市环保部门沟通后,杨建国成立的诸暨兴绿油脂有限公司,最终落户在诸暨市湍浦镇外浦村的一处山脚下。杨建国对这个落脚点很满意,一是因为旁边就是一家垃圾焚烧厂,可以直接从那里引进蒸汽,无需再新上锅炉;二是回收地沟油毕竟有一些气味,这个远离居住区的地方可以减少对居民生活的影响。

目前,该公司已与诸暨市区90%以上的大中型餐饮单位、单位食堂签订了回收协议,主要收购的就是厨房下水道的地沟油和煎炸过后的老油。这些废弃油脂经兴绿公司加工后,能广泛用作日用化工品原料、化工助剂、橡胶合成用的乳化剂等,公司预计年回收并加工餐饮废油可达1000吨。

每吨成品 至少能卖 8300 元

杨建国告诉记者,该公司是去年8月正式投入生产的,如今企业可谓产销两旺。“我们回收地沟油加工而成的产品主要是油酸和脂肪酸。2010年12月产量达到了300吨,一个月的产值就有近200万元,预计一年的产值能达到3000万元。”

据了解,该公司的产品目前在市场上供不应求。其中的一半被我国台湾一家企业收购,其余的大多销往金华等地,用于塑料助剂、纺织助剂等领域。

谈到该产业的效益,杨建国也给记者算了一笔账。餐饮单位厨房里的老油该公司以每吨2000元的价格回收,而下水道中的地沟油则由该公司的专业机械直接清理回收,目前该公司的产品价格最低的每吨也卖到了8300元,每吨产品的加工成本在1500元左右。

下一步,杨建国准备扩大地沟油回收量。他也希望各大餐饮业主提高环保意识,因为这能提升公司的回收处理效率。

(摘自《绍兴网》)

