

■赚钱妙招■

铁岭小伙自制中性服装网上卖 月销售上万

他,一个不折不扣的“80后”,在 many 同龄人刚刚参加工作的时候,董垚已经拥有了自己品牌的服饰,并在网上引起了不小的轰动。

不知不觉成为“网络红人”

提起自己设计的服装,董垚一直以中性、前卫、大胆给自己的作品定位。在淘宝开网店的他最开始是设计女装的,可前八个月的销售量并不好。在一次朋友的聚会中,有人建议他把自己设计的男装放到网上,看看效果。

这一试不得了,很多网友看到他的服装都称“有个性、很前卫”,随后网络上开始竞相转载他的设计。“豆瓣网上我曾经创造过一周点击率超6万的成绩,也算网络红人了,呵呵。”董垚说。

有了这次众多网友的肯定,董垚决定在这个方向上继续走下去。而北



京、上海等地的公司也纷纷与他联系,希望他能为其设计量产的服装。小董介绍,现在北京西单就有一家实体店专门卖他设计的服装,网上也有几个

淘宝商家在销售他的衣服。

成立个人工作室

80后华人夫妻三年创办美国团购领域第四大网站

团购聚合网站8coupons是这样一家特色网站:既立足于纽约本地市场从事团购业务,又携手诸多内容合作伙伴将业务推广至全美国,从而成为了美国团购领域第四大网站。更值得关注的是,这是一家由80后华人移民小夫妻创办的网站,业务中也带有中国人对“8”这个数字的偏爱烙印。

2007年,从面临资金、场地等创业障碍中艰难起步,到2010年12月,8coupon每月的独立用户访问量已经突破了200万人,在团购网站风靡的严酷竞争下脱颖而出。8coupons创始人苑文玺与黄兰笛凭借着智慧和胆识证明了自己。

起步艰难 每天工作到凌晨三点

2007年的一个夏日傍晚,黄兰笛在下班回家的途中遇到了好多分发打折信息“小广告”的人。分发“小广告”的现象让她突然想到,本地商家需要一种更高效的方式去传递各种折扣和促销等信息,而对这些信息感兴趣的消费者也需要更为有效的信息接收途

径。不过在街上散发“小广告”既耗时间又浪费纸张,还容易被消费者反感。

回家后,黄兰笛就说服了苑文玺,两人当下决定创办一个网站,专门传递本地商务信息。2007年8月8日,8coupons网站正式诞生了。

两个年轻人想创业,但工作不久的他们囊中羞涩,资金、场地和人员都是巨大的创业障碍。在这个时候,黄兰笛开炸鸡店的母亲慷慨提供了3万美元给他们做创业资金。纽约寸土寸金,寻找公司场地绝非易事。两个人就在仅有46平方米的公寓中开始了创业,客厅的长沙发就成了办公场所。两个人各尽其职,搞技术出身的苑文玺负责网站编程和设计,而长于营销的黄兰笛则从事市场推广工作。

创业伊始总是很辛苦,这对小夫妻也是一样。创办网站只是副业,他们白天需要照常上班,下班之后才有时间忙碌网站的事情。两个人几乎每天工作到凌晨三点,困得不行就在沙发上小睡几个小时后,又揉揉发红的眼睛出门上班。

敏锐转身 从折扣信息转向团购

2008年,由于经济不景气,一向大手大脚的美国民众被迫开始储蓄,他们变得更加关注商品价格。而8coupons的打折信息服务迎合了消费者需求,得到了越来越多用户的欢迎,网站业务得以蒸蒸日上。

网站创办一年之后,8coupons独立访问量就达到了每月6万人,网站流量急剧增长了数十倍。鉴于8coupons的业务初具规模,2008年底的时候,两个人决定正式辞去原先工作,全身心地投入到网站运营工作中。8coupons也开始向每名商家收取每个月265美元的促销推广费用。

2008年底与2009年初的时候,团购这种本地电子商务模式风靡美国各主要城市,身处美国经济中心纽约的8coupons敏锐地感受到了这股浪潮,从原先的单纯折扣信息服务转向团购模式。

继续创新 转型为团购信息网站

“我们的目标就是成为最大的一站式

提起在网上卖衣服的经历,小董说,这是他源于北京之行后的想法。小董2005年就开始设计皮具,还被评为铁岭市的大学生创业明星。为了能让让自己开阔眼界,小董去北京,开始了学习之路。

当他看到北京很多实力不如自己的人都有了自己的网店,而且效益也不错,2009年回到铁岭的小董就决定要建立自己的网店。小董把自己的网店起名为“垚原创服装设计工作室”,五个不同风格的支线品牌,网店的销售很不错,“上个月销售额达到了1.3万多元吧”。

现在小董的网店内不光有男士服装,还有女士服装、皮包、配饰等他自己设计的东西。小董说,他申请了商标注册,争取通过网络让更多的人了解他。

每当看到买家们中肯的评价,他都会认真地回复。他说,这是他创业每

一步积累的财富。

高二时就对人生有规划

提起自己的创业经历,小董说,总体说这几年他的创业还是比较顺利的,因为高二时就开始规划自己的人生,“所以走的弯路比较少”。当他开始显露出服装设计的天赋时,在父母的支持下就开起了自己的皮具店,“前两个月我就回本了。”也正是由于这次成功的经历,让他在自己设计服装、自己销售的路上越走越远。

但他坦言,设计服装也要多吸取流行元素,时尚的服装杂志是必不可少的,还要定期到北京、上海等大城市去学习。小董说,条件允许的情况下,他准备到我国香港、台湾等地去学习,开阔自己的视野,“我想把自己的事业越做越大”。

(摘自《辽沈晚报》郭小磊/文)



不过,当时团购网站在美国各地不断涌现,光是纽约就存在近10家同类网万项打折信息。8coupons的内容合作伙伴包括了折扣信息网Valpak和MoneyMailer,以及全美各地的博客作者。2010年2月,8coupons转型为团购信息聚合网站,囊括了Groupon、Living Social、Adility Deal等178家团购网站的交易信息。苑文玺透露,去年12月网站的独立用户访问量已经超过200万人。黄兰笛表示:“我们的目标就是成为最大的一站式

省钱信息网站。”

谈到未来的发展计划,苑文玺说,“我们会等待合适的时机再考虑海外扩张和上市交易。”他谈到,由于自己是中国人,8coupons的海外扩张第一站肯定是中国市场。苑文玺说:“我一直都没有取英文名,就是希望保留自己的中国烙印。中国拥有13亿人口,经济增长非常迅速,未来肯定会超过美国,中国互联网市场拥有巨大的潜力,是绝对不能忽视的。”

(摘自《黄金路创业网》)

七年网店做出“镇店包包”

7年前为了爱情舍弃一切来到杭州,陈晓菁如今是一家双皇冠网店的大掌柜,而说起自己当初创业,她直说:“就是想通过自己的打拼,消除心理上的落差。”

“你也知道开网店的生活,过年了,终于能松口气,歇一歇。”和大多数网店掌柜一样,只有在春节,忙碌了一年的陈晓菁才能给自己放了个假,接到记者电话后,她热情地邀请记者去她位于余杭城南路的“网店”看看。

开网店赚钱

“我大学毕业后在厦门的一家外企工作。”陈晓菁说,那时还能见到驻华大使、参议员,甚至是某国的总统,在那,

她一干就是7年。2004年,为了追随爱情,她辞职,陪着如今已经成为老公的男朋友来到了陌生的杭州。

她找到了一个新的赚钱渠道——到易趣上卖自己的闲置用品。“2004年就开始做网店生意?你算早的,那时东西容易卖吗?”记者有点惊讶,7年前网购似乎才刚刚起步。

“很好卖啊,基本上我的闲置饰品很快都能卖掉。”她得意地说,还能赚一点零花钱呢。

在那一年里,陈晓菁在网上卖过很多东西,卖过化妆品、卖过服装,其间也经历过挫折。“主要就是化妆品上”她告诉记者,批来的货等到她手上,才发现这些都是国外促销期的商品,甚至有的已经过期。“我要求退货,对方和我磨了好长时间,最后只退掉了部分,剩下的

自己用了。”

封号经历催生给力品牌

如今她网店里的各款包都是自己的品牌——“八荒地”。“其实一开始我也做过仿牌,从市场上拿来的货,可有一件事对我触动很大。”她说,2006年的时候,她在eBay上卖给一个国外买家1个包,结果因为是仿的,账号也被封了。“国外对于保护知识产权很重视,这时我就深刻感受到,网络打假是个必然趋势,也让我下定决心做自己的品牌。”于是,她找到了一个厂家,专心做起帆布系列,她举起货架上一款军绿色的背包:“这可是我的镇店之宝,一个月能卖出四五百个。”市场慢慢地拓展开了,如今,自己在网上已经发展了200



多家分销,10多家批发。

对于委托工厂加工生产,也面临着大环境的影响。2010年,棉花涨得厉害,成本一下就增加了不少。她翻看帆布包的 inner,指着里面的衬里说:“都用了棉布,所以成本上就要比使用其他材

质的要贵上七八元。”但要维护自己的品牌,必须保护商品的品质。

陈晓菁告诉记者,今年她最大的心愿就是增加产品线,推出更多的新款。

(摘自《钱江晚报》陈聿敏/文)

一位“80后”女大学生,依托家乡新昌得天独厚的大佛龙井茶叶资源,以5812元资金起步,在淘宝网上打造茶叶网销模式,不仅实现了自己的创业梦,也为茶农增收作出了努力。

“80后”女大学生 网上圆创业梦

2008年,新昌姑娘梁如洁从绍兴文理学院毕业。在政府大力倡导创业推动就业的背景下,在校期间就把优秀学生笔记放到网上销售并将所赚资金全部资助贫困学生的她,决定将大佛龙井茶放到淘宝网上,帮助家乡茶农开辟茶叶销售新路。

2009年5月,梁如洁在淘宝网开设了“亲亲子叶”大佛龙井直销店。跟大多数小卖家一样,刚开始店铺门可罗雀。梁如洁一方面日夜加班加点网络营销等知识的学习,一方面深入茶区与茶农沟通,勤跑茶市,了解市场行情。“特别是新昌县人事局组织了大学生淘宝创业培训,为我们提供了学习交流的机会,也增强了我们创业的信心。”梁如洁说。

在各方关心支持下,“亲亲子叶”茶叶店严把质量关,提升服务水平,加上其拥有包括自家茶叶在内的一手货源,网店逐渐获得了顾客的肯定,生意蒸蒸日上。2010年,梁如洁通过网店帮助茶农销售了几吨茶叶。跟她合作的茶农,平均每家增收了1.3万元左右,占到他们全年收入的35%左右。“亲亲子叶”店也做出了50多万元的销售额。

目前,“亲亲子叶”已经是“四钻”卖家,并注册了自有品牌,积累了不少老客户,大佛龙井茶通过“亲亲子叶”网店,远销江苏、上海等省市和本省各地。

不仅如此,“亲亲子叶”这个小小的淘宝店铺还吸纳了四名大中专毕业生,帮助他们解决了就业问题。

“大佛龙井品质并不输于西湖龙井,但价格却不能相比。从保护大佛龙井资源考虑,我们要走品牌化发展之路。”思虑再三后,梁如洁注册了商标,并在新昌中国茶市租了店铺,用自己的“亲亲子叶”品牌,全力拓展电子商务和实体店相结合的批发零售服务。“希望通过整个团队的努力,使每个员工都能享受创业的成功,并以我们的成功,改变茶农的生活,也使大佛龙井香飘海内外。”梁如洁说。

(摘自《绍兴日报》)



记者来到西陵区望洲岗一小小区的80后妈妈蒋艳萍的家,她正坐在电脑前,飞快地打着字,与她的淘宝客户洽谈着。“生意最好的时候一个月可以赚一万。”小蒋告诉记者,她的网店已经开了2年,主要以卖童装为主,由于自己也是做母亲的,与顾客沟通起来非常顺利,现已在网上卖了一万件衣服。

80后妈妈的网赚情缘

“女儿是我得意的模特。”蒋艳萍告诉记者,女儿乐乐已经2岁,乐乐还是她的小模特呢!小蒋将童装给乐乐穿上,然后拿相机拍下来,放到自己的网店上,据她讲,一般乐乐当模特试穿的衣服,会卖得很俏。

“我是广西桂林的,我们相识也是在网上。”2004年5月,小蒋在网游“传奇世界”上认识了葛洲坝的小伙子陈力,在网上相处了3年后,小蒋来宜昌见到真实的他,通过更进一步地了解后,小蒋放弃了广西那的工作,2008年5月步入婚姻的殿堂。“婆婆非常好,我们相处很融洽。”平日,婆婆在家中照顾乐乐,忙些家务,小蒋则将精力投入于网店中。据小蒋讲,她并不打算扩大自己网店的规模,能基本维持即可,这样以便照顾家庭。(摘自《三峡晚报》刘曙光 肖艺九/文)

网络少女靠发微博为他人宣传 月入数万

眼下,微博正成为企业、品牌的宣传利器。90后武汉姑娘杨梅(化名)敲敲键盘,发一条微博,即可月入数万元。

杨梅说,如今一些网络公关公司,选择和有影响力的博主合作,为某个品牌发布活动或宣传内容。比如拥有10万粉丝的微博博主,每条广告可获得500元;若粉丝数量达到60万人,发一条微博可以赚2000元。

杨梅曾发过一条价值万元的微博。该微博是某国际彩妆品牌的新品推广消息,并搭配一张代言人图片。这条微博看起来不像广告,更像一个消费者的使用体验分享。

杨梅并非名人,她的微博何以受到广告主青睐?杨梅说,刚开始她抱着试试看的态度与明星微博聊天,竟然有了一些回应。随后,她用自己的微博免费帮一些电影和电视

剧做推广,或帮明星做宣传,从而结识了不少娱乐圈人士。

如今,杨梅的微博粉丝既有知名草根博主,又有明星。微博人气渐旺后,各种品牌都来凑热闹,杨梅顺势接了一些公关公司的商业推广。

【专家点评】

武汉青年创业培训中心主任张福宏:粉丝的数量以及微博质量,决定了这个微博的商业价值,这是典型的注意力经济。这种低成本、低风险的创业方式适合年轻创业者,关键要持续发布有价值的特色内容,吸引足够的粉丝关注。

(摘自《楚天都市报》陈军/文)



小掌柜有大理想:要赚全国人民的钱

人的确应该有些雄心壮志,比如这家名为好好IT电器的网店,如果当初它的掌柜杨绍文抱着小富即安的想法,也许今日,它还是处在椒江解放南路上的家并不太不起眼的商店,往来的都是一些街坊邻里罢了。而不像如今,已是5皇冠的它,赚的是全国人民的钱。

不惑之年开起网店

在人们印象中,开网店那是80后小年轻的时髦玩意。杨绍文开网店时已经43岁了。

杨绍文并非白手起家。之前,他有一家开了20多年的店铺,手下有几个伙计,生意一直还不错。应该说,算是经营有道。可3年前,杨绍文又动起了一个心思:开个网

店试试,把客源再拓宽,把产品卖到全国去。

开网店,就得跟电脑打交道。可电脑对于已过不惑之年的杨绍文来说,仅仅限于“略懂”。一开始,杨绍文也请人来设计网页,请人帮他打理网店。不过,杨绍文并没有当“甩手掌柜”,而是主动地学习电脑知识。不出3个月,原先的“电脑盲”成了“电脑通”。这样一来,杨绍文办起网店心里更有底了。

网购商品价格说话

打开杨绍文的好好IT网店,第一个感觉是宝贝琳琅满目。店里除了主营电器外,还兼营一些比如御寒产品、厨房卫浴产品、母婴产品。产品多是挺吸引人的,但还

不足以让买家掏钱购物。按杨绍文的理解:网购商品,价格说话。“上网购物,就是为了省钱,那么多卖家,就看哪家的东西更便宜了。”杨绍文说,自己网店的最大优势就是价格相对比较便宜。的确,在好好IT网店里,十几二十几元的“宝贝”比比皆是,而一些品牌电器,如原装正品的剃须刀,还不时地搞一些秒杀活动来让利。

虽然,开了20多年的店铺的销售额赶不上网店,但它毕竟是网店的基础。“开了20多年店,进货渠道多,而且拿货价格肯定要比一般人低,那么我拿到网上,自然也就价廉物美了。”分析自己的网店能够在3年时间里从零做到现在的5个皇冠时,杨绍文说,他觉得价格+正品+服务是其中的关键。(摘自《中国台州网》)