

卖花土收益可观 年利润近 20 万元

一名初入花市行业的年轻女子偶然发现,卖泥巴比卖盆景的市场更大,她果断改行,出售一种颇受养花人欢迎的腐殖土。虽然每袋腐殖土只卖 5 元钱,但她一年的利润却接近 20 万元。

客户要买营养土 泥巴卖了高价

陈燕今年 37 岁,18 岁时从綦江来到主城,当过餐馆服务员,摆过地摊。这样的日子一晃就是十多年,她也终于攒到了一笔为数不多的积蓄。

“七八年前,主城开始加快建设。”陈燕说,做了多年小生意的她迅速嗅到了其中的商机。于是她利用这笔积蓄在渝北区加州花市租下一个小门面,打算学别人一样,出售各种盆景。不过没过多久,陈燕就发现盆景生意并没有想象的好做,于是她又决定改卖花盆,但生意依然很一般。“我并不是刻意要卖泥巴。”陈燕表示,一天,一位前来买花盆的园林公司的客户问她:“你能不能帮我搞些泥巴来?我可以出高价。”原来对方买了树木花卉后,为了确保成活,需要富含营养的泥土,而在城市里,这样的泥土并不好找。这一次,陈燕卖了 3000 袋泥巴,每袋 7 公斤售价 5 元。

她这才发现,原来在乡下遍地都是的泥巴,在城里却属于稀缺产品,居然也能卖出个好价钱。从此,她开始学着做这种泥巴生意。

马路上收集泥巴差点出车祸

陈燕告诉记者,其实这种泥巴的学名应该叫做腐殖土,即在普通泥土里添加营养成分,其主要作用是疏松土壤,给土壤增加营养,家里养花、种盆景或者道路绿化都能用得着。她了解到,腐殖土其实并不神奇,花卉市场里就有人卖,但销量并不大,主要针对零散的养花市民。腐殖土的主要成分有三种,分别是鸡粪、松树末和泥土。以重量计算,其中鸡粪的比例约占 1 成,松树末占 3 成,泥土占 6 成。

在了解到配方后,她开始自己生

产腐殖土。鸡粪主要来自各大养鸡场,松树末、泥土则是请农民从农村收集来。有一次,她的门店前一辆运土车经过,掉下一大堆泥巴,她看到了赶忙跑过去收集,由于心太急,差点被后面的车辆撞上。

针对公司拓市场

“刚开始的时候,泥巴没有现在这样好卖。”陈燕告诉记者,最初除了偶尔有园林公司向她要货,她的泥巴大部分是卖给那些养花的零散市民。但是近几年随着房地产业的快速发展和城市绿化进程的加快,陈燕开始主动将自己的客户转向以房地产商和园林公司为主。经过几年的努力,她建立了良好的销售渠道,去年我市

一家大型房地产企业就一次性从她这里买了 10 万袋腐殖土。

现在陈燕的商品也发展出不少的品种。如按产地分,可分为本地产和广东等外地产;按成分分,可分为普通腐殖土和树根土,后者为树木移植时掉落的土收集而来,较为珍贵,价格也较高。“三年前我的生意还是以花盆为主。”陈燕表示,当时卖泥巴赚来的钱在她的收入里只占很小部分,每年只有两三万元。然而如今泥巴生意已经成为她的主要收入来源。“我每年卖出去的泥巴大约有 30 万袋,按每袋 7 公斤计算,总重量在 2000 吨以上。”陈燕表示,每袋泥巴只卖 5 元,而她的利润还不到 1 块钱,但由于量很大,年利润接近 20 万元。

(摘自《重庆商报》)



吴兆娥：白手起家的“水晶大姐”

江苏海龙水晶工艺品有限公司董事长吴兆娥,用惊人的毅力、执着的追求、天使般的善良和水晶般晶莹剔透的心灵,塑造了新一代成功女企业家的良好形象,也为历史留下一段传奇的佳话。

技术能手转行创业

上世纪八十年代末,我国处于由计划经济体制向市场经济体制转轨的初期,大部分人固守一份稳定的工作和收入还常引以骄傲和荣耀。当时,在东海县 105 矿上班的吴兆娥,作为矿上的技术能手,是厂领导眼中的红人,也是同事们学习的榜样。

1988 年 8 月,一个偶然的机,吴兆娥从朋友那里得知,东海有着丰富的水晶自然资源,可由于历史的原因,却没有一个像样的企业。一个创业的念头在她的脑海中闪过,最后她决定:丢掉了 20 年的铁饭碗,自谋创业之路。于是,她毅然瞒着家人向矿厂办理了停薪留职。但这一决定在家里引起了轩然大波。一时之间受到了亲戚、朋友,乃至社会各个方面的不解。

白手起家谈何容易啊,吴兆娥只能靠省吃俭用攒下来的 2000 元钱,开始艰难的创业。首先她把自己家里的几间瓦房腾出来做厂房,借钱又买了几台加工水晶的机器,接着招来了村里几个聪慧的姑娘、媳妇,然后就手把手的开始教她们水晶切割、研磨、抛光、穿线等全套技术。

功夫不负有心人,经过一道道工序的打磨,很快,一串串精致、纯色的水晶项链就在她细心的指导下做出来了。然而,看着大量的珠串串成一件件成品,而且越积越多,销售可就成了急待解决的问题。吴兆娥想到:城里的人有钱又爱美,找找城里的亲戚兴许能帮帮忙代销,卖出去再继续扩大加工。可是,亲戚们压根儿就没看得起这小小的珠链能成什么气候,一口回绝了她。

“那时,我的压力可想而知,一

方面要继续生产加工水晶,还想要办法找开并不看好的销路,而这些我没有一点儿经验。而流动资金极少,成了最大的制约,面对困难重重,真想打退堂鼓。可我又一想,既然干了,就得干出点儿名堂,我从小就对任何事有一股子不服输的劲儿。”今天,当吴兆娥向记者讲起创业之初的经历仍心有余悸。

就在企业最艰难的时候,吴兆娥鼓足勇气径直跑到张家港里找了一位老熟人,推荐到一个展销会上试销刚生产出来的水晶产品。

这次商海上的出师告捷给了她莫大的鼓舞,也更加坚定了走下去的决心。随后,她带领工厂 20 多名职工,凭着一股子干劲和韧性,开始了她不凡的创业历程。

小水晶创造千万元资产

1995 年第四届世界妇代会在北京召开,全国妇联邀请吴兆娥去怀柔出席会议。当她赶到展销会场时,会议已经是第三天了,大家对其他展销品已经熟视无睹了。而她刚把自己带来的两大包水晶打开,立即引来各种肤色女性朋友的关注,大家一下将她团团围住。也不知从哪里来的勇气和一股子让她放得开的机敏,她不停地向大家展示、不停地讲解,口若悬河、语出珠玑,赢得了在场所有嘉宾的青睐。她的摊位前从早到晚,黑压压的人群挤成一片,忙得她水顾不上喝,饭顾不上吃,会议尚未结束,带去的水晶都销售一空。

从那时起,吴兆娥的水晶生意仿佛如虎添翼,她走南闯北,生意越做越大,越做越顺手,生意一直拓展到 10 多个国家和地区。

为了使她的水晶产品提高一个档次,她把眼光伸向水晶工艺品的加工,专门从扬州等地聘请了高级雕刻师。在香港回归祖国前夕,她相继推出“九九归一”、“普天同庆”、“五龙戏珠”等水晶雕刻工艺,一时之间被港澳客商抢购一空,也引来大批国内外大客户的订单。产品的多元化也为她带来丰厚的经济效益,目前,海龙公司生产的产品涵盖了首饰类、保健类、观赏类、礼品类等系列 300 多个品种,产品远销国内 20 多个省市和美国、日本、加拿大、澳大利亚等国家,固定资产超过千万元。

(摘自《中国妇女网》)

女海归创业:将“务农”进行到底

对女性创业,大多数人有种不自觉的偏见,认为女性创业成功者甚少,特别是从事农业方面创业的。但有这么一些海归女性,她们通过不断努力,坚持自主创业,在农业道路上取得了阶段性成果。这一切,源自她们对农业的浓厚兴趣、坚持不懈的行动力及先进的生产理念。

务农原因各不同 兴趣喜好是关键

“我从小就喜欢无拘无束的生活,到了英国,更是对欧洲田园生活羡慕不已,男耕女织的日子很是惬意。”这就是留学英国的王昕回国务农的初衷。

从新加坡留学回国的刘丹,投身农业另有原因。“我在新加坡留学时对国外健康的生活理念有了一定的了解,想把这种理念从国外带回来。”刘丹说,承载她理想的便是俗称“黑金刚”的黑土豆,这种土豆不仅含有可抗癌的花青素,还可以提高人体免疫力,延缓衰老。

中国人民大学女博士石嫣与农业的缘分始于她在美国参加的一个交换项目,即美国农业政策与贸易研究所同意接收一名愿意去当地农场蹲点半年的学生,系统学习美国在“社区支持农业”方面的经验。到美国一段时间后,石嫣所在农场的经理夫妇经常开车载着她去周围的城镇散心。石嫣发现自己喜欢上了城镇和农场的生活,认为自己“适合呆在土地上”。回国后,她在北京郊区的小毛驴市民农园开辟了 20 亩耕地,立志将“务农生活”进行到底。

宅女日进千金 开网店三个月交易额超百万元

最近,杨晓琳一天比一天开心,她的网店收入不断攀升,3 个月交易额超百万元。而就在 8 个月之前,她还是一名自卑的“啃老族”。日前,市阳光社区青少年事务中心举行了“E 展翅——青少年网络创业公益行动”项目总结会,众多学员一起分享网络创业中的酸甜苦辣。

“E 展翅”让宅女展翅高飞

在“E 展翅”的其他学员心目中,杨晓琳是“神一般的存在”——3 个月交易额 100 多万元,旺季每天可赚 2600 元!不过,8 个月之前,她可不是这样。当时,她大学毕业后找工作受挫,只能宅在家里。这时,青少年社工找到了她,并动员她尝试开网店。

相比其他学员,杨晓琳有个创业优势,就是在大学期间开过淘宝店,拥有一定经验,而青少年社工的帮助更让她直接获得了“第一桶金”——“E 展翅”项目的一笔创业基金支持。

“这笔钱让我有了创业的信心和胆量。”杨晓琳说。杨晓琳的店中主要经营手链、护膝、护肩、手套等商品。很久以来,网上搜集资料,跑到义乌进货,联系供货厂商,快递发货,售后客服……小杨一个人坚持了下来。

让人惊讶的是,网店经营的编制

困难重重寸心知 坚持不懈靠信念

理想和现实总是会有差距,光有激情肯定不够,这些女海归也遇到了很多问题。中国农业科学院博士王文生说:“女性从事农业,家庭是一个难题,农忙时节根本顾不上家,来自父辈的压力也比较大。”王昕淡道:“父母亲戚不理解、不赞同,因为一提起农民,给人的感觉很老土。”

与这相比,更大的困难是在农业技术上要从零开始。王昕从小在城市长大,对农活一窍不通。曾经有好几次,因为自己缺乏经验,导致农作物的正常生长受到影响。她只能从头开始学习除草、挖地及种蔬菜。

相对于王昕,刘丹的困难不仅在于外界的压力,还在于土地的配置和技术的推广。“当地农民开始很不看好我,但自己一步一个脚印地走过来,不仅黑土豆丰收了,也获得了当地农民的认可。”当地镇政府得知刘丹来创业时,不仅帮忙解决创业所需土地的问题,还帮忙推销宣传。

石嫣和她们有着类似的困难,但她凭借着自己的努力与勤劳,终于获得了成功。石嫣的工作除了种植农作物、安排实习生,还要忙于其他各种琐事,常常晚上 11 时才能带着疲惫回到家里。

付出就会有收获 光明前景在眼前

农业生产有耕耘就会有丰收,创



业也是有付出就有收获。

王昕目前推广的“公司+农户”模式,把农户的力量聚集起来,给农民相当优惠的条件:先免费提供种苗、技术和肥料,蔬菜成熟后卖给公司,成本再从销售款里扣除。这样公司可以从种苗和销售这两个环节获得利润,农户也可以实现增收,达到“双赢”。

刘丹的营销模式和王昕类似,而且她的农业理念也得到当地农民的赞同。有了当地农民的认可,刘丹的事业红红火火。她把种子卖给当地农民,还教授他们种植技术。如果当地农民种出的黑土豆不好卖,她再进行统一收购,利用自己的渠道统一销售,不让农民亏本。她现在正在和当地政府进一步沟通,以期扩大合作。

石嫣则采用了自己在美国农场学到的模式——社区支持农业,农场为社区居民提供安全新鲜的食品,社区居民在农场劳动,承担农场的风险,分享农场的果实。在石嫣的小毛驴市民农园里,市民可以自己承包两三亩农田,种植自己喜欢的蔬菜,还可以购买由农园工作人员种植的有机蔬菜,只需预付菜钱。这种农业生产理念受到当地人的好评,石嫣感到前景一片光明。

(摘自《创业财网》)

二手市场生意如何做 能赚大钱

日本 BOOKOFF,一家专卖二手书的平凡小店,短短几年,发展成全国 700 家店的超级规模,它是如何做到的呢?有什么特别的秘诀吗?其实 BOOKOFF 老板大阪本孝使用的方法很简单……

在东京原宿的竹下通附近,“BOOKOFF”书店有两层楼,进门后左侧不远处,在长长的柜台后一字排开的店员,正忙着帮络绎不绝的买书客人结账,最后还不忘面带微笑,亲切地来句:“这是您买的书,谢谢惠顾。”

可别被店内明亮的采光与一柜一柜看来崭新的书给骗了——这可是一家不折不扣的二手书店,而且自 1990 年第 1 家店面开业以来,到今年已有 701 家分店,连纽约与夏威夷都有。据媒体报道,该公司在今年 3 月底止年度营收已达 212 亿日元,经常利益(即不含业外损益之获利)8.84 亿日元,是日本第 9 大书店业者。

如你所见,颠覆既有的二手书店形象,就是 BOOKOFF 开发利基市场的第一步棋。

效能不可少,外观更要好

如果你到过光华商场或其他二手书店,你应该清楚,传统二手书店是全然不同的光景:店面窄小采光昏暗,泛黄或带有污渍的旧书堆在书架与地上,书里或许还看到原主朱墨烂然的“用力痕迹”。但 BOOKOFF 可不一样。

该公司反二手书店传统的经营模式,源起于创办人大阪本孝过去卖二手吉他的经验。20 多年前,大阪本孝想卖吉他,但由于预定店面附近已有历史悠久的乐器行,厂商不愿意提供产品,大阪本孝只好卖二手货。一次,他把外观磨损但里面大致完好的吉他整理后出清,结果在一天内卖完 322 把吉他。

“二手货的功能要和新货匹敌,乃是理所当然,但外观上如果也近似新货,会让客人更想购买。”大阪本孝提出自己当时获得的启发。

他后来在路旁看到一位老伯摆摊以半价卖旧书,兴起了经营二手书店的念头。然而,过去的二手书店,进入障碍还不小,光是收购价格的判断,就是一大问题。

价格是门大学问

旧书收购价出太高,自己吃亏;出价太低,卖书的人会怀疑自己被坑了,心中有疙瘩。但要想精确出价收购旧书,业界公认“要 10 年以上经验”才能培养出眼光,当时已经 50 岁的大阪本孝,根本没没时间慢慢学。

于是他为 BOOKOFF 构思出一套轻松的价格管理办法,一律以书本原价的一成买入,再以原价的一半卖出,这种简单的出价与定价方式,连小学生都懂。

他同时把二手书分为 A、B、C 三个等级:看来近似新书,进货后可直接出售的,列为 A 级,依标准一成价收购;擦拭整理后可以等同于 A 级的,列为 B 级,收购价比 A 级少一些;如果有怎么擦也擦不掉的污渍,就列为 C 级,每本大多只值 10 日元;至于封面脱落或里面满是涂鸦或笔记的,BOOKOFF 一律评为“零价值”。

“我不关心书或作者得过什么奖,或是书本身是不是珍品,”大阪本孝说明自己“简单就好”的心态,“我判断收购价格的标准是,书保存得完不完整、干不干净。”也就是说,即使把稀有的绝版书或年代久远的古书拿到 BOOKOFF 来卖,该店依然会按照相同的流程评价,不会特别开高价买下。

久而久之,希望卖个好价的人,会避开 BOOKOFF,找传统二手书店议价;追求便利性及透明度的人,就会自动到 BOOKOFF 报到。这时让 BOOKOFF 在二手书市场的定位变得清晰起来。

(摘自《世界创业实验室》)



500 名青少年听过创业课

“电脑和网络并不只有打‘魔兽世界’游戏和下载影视这些功能,它也可以帮助青少年就业和创业。”活动组织者告诉记者,“E 展翅——青少年网络创业公益行动”于去年 3 月正式启动,通过网店创业培训、青年能力提升、开业全程指导和小额资助等活动,帮助青少年进行网络创业。

从当时起,淘宝讲师团讲师与阳光社工们就开始穿梭于上海的大街小巷,在各区县陆续开设过初级和中级培训班。

一年下来,项目组共吸引了 500 名社区青少年参与,为 60 名学员提供了网络创业开业指导,并为 10 名青少年提供了共计 5 万元的创业基金资助。这些受资助的青少年通过网络,逐渐掌握了谋生的技能,找到了属于自己的天空。

(摘自《新闻晚报》)