

挖掘明星脚上商机 卖功夫鞋大赚千万

他从主演过《指环王》及《加勒比海盗》的好莱坞巨星布鲁姆穿的一双中国球鞋上意外发现商机;他用3年时间让中国“功夫鞋”成为时尚“俏货”,风靡巴基斯坦、阿富汗和伊朗等国,收获了惊人财富。他在异国充满惊险刺激的淘金经历令人大开眼界,他就是陈子建。

小老板独闯卡拉奇

陈子建,安徽安庆人,今年29岁。大学毕业后因找不到满意的工作,他和朋友合开了一家体育用品店。“竞争激烈,生意十分惨淡。”他说。

2007年春天,应在巴基斯坦承包建筑工程的表哥邀请,陈子建决定到巴基斯坦第一大城市卡拉奇闯荡一番。

起初,陈子建在卡拉奇开起了一家日用品商店,经营的是中国“老牌国货”,比如“雪花膏”之类的女性护肤品,以及“解放鞋”、蝙蝠衫之类的服装鞋帽等等。陈子建以为巴基斯坦经济落后,这些物美价廉的东西一定会大受欢迎。

不料,小店开张后生意十分清淡,每个月的营业额只有几千卢比,连交

房租和水电费都不够。陈子建十分苦闷,弄不清问题到底出在哪。

一天,陈子建的店里进来一对华人中年夫妇,兰州籍的女士一看到这些老牌化妆品顿时惊喜不已。“她说这些东西她小时候用过。”陈子建说,在异国他乡的这位女士,因不适应巴基斯坦的气候,皮肤经常感到奇痒难耐,“她试过很多高级护肤品,都不起作用。她常挂念小时候用过的百雀羚护肤霜,一涂就好,可一直苦于无处可买。”

“没想到那天她在我的店里看到了,她高兴地一口气买了6盒。”陈子建和对方聊起天来才知道,这对华人夫妻都是在巴参加援建项目的电信工程师,他们说卡拉奇是“巴基斯坦的上海”,常年驻在这里的中国工程技术人员及商人少说也有四五千人。女士指点陈子建说:“你可以在网上联系这些同乡,介绍自己的‘经典国货’。”

贵人出招,别有功效。陈子建依言在网上向在巴华人做起了国货宣传后,陆续就有很多中国人慕名前来购物。受中国同事的影响,不少巴基斯坦人也逐渐走进陈子建的商店,买起了中国国货。



从巨星脚上发现商机

2008年4月一天,陈子建从电视新闻上看到这样一个画面:主演过《指环王》、《加勒比海盗》的好莱坞著名影星奥兰多·布鲁姆在纽约曼哈顿拍摄一部新片时,身穿墨绿色大外套的他嘟囔香烟,展现出叛逆不羁的一面,脚上的一双球鞋尤为醒目。

陈子建紧紧盯着奥兰多脚上的那双鞋子。“这鞋子怎么这样熟悉?”仔细一看,他差点惊呼起来,原来奥

兰多脚上的那双球鞋就是被中国人称为“白球鞋”的老牌子中国货。

陈子建查询了许多资料后了解到,3年前有个法国人在上海发现了这种只卖十几元人民币一双的“飞跃”牌球鞋,马上便被它经典简洁的设计和漂亮外形所吸引,将它推广到海外后很受欢迎。而时尚的奥兰多尽管上衣和裤子经常换,可对鞋底那双雪白的中国球鞋却始终不离不弃。受他的影响,好莱坞的很多名人也开始穿中国的“飞跃”牌球鞋。

功夫鞋大赚200万美金

结合当地人的喜好,2008年8月陈子建从中国运去一批飞跃牌球鞋,决定以武术为招牌,让中国“功夫鞋”亮相卡拉奇。

不久,卡拉奇的人们就被街头一幅幅巨型海报所吸引,只见画面上位脚蹬白球鞋的中国武师腾空踢腿、威猛无比。旁边用英文写着:“穿中国功夫鞋,像李连杰一样飞踢坏蛋!”这画面太有震撼力了,很多人都认定这是正宗的少林“功夫鞋”;还有人说在电视上看到中国练武的人及体育运动员都穿这种鞋。

“尽管‘功夫鞋’在巴基斯坦售价不菲,每双约合人民币200元,但还是不断有人抢购。其实,它在国内的批发价仅几十元。”陈子建说。

很快,中国“功夫鞋”就成为一种时尚“俏货”,风靡卡拉奇、伊斯兰堡和拉合尔等大城市。“最多的时候,一天就批发出去5000多双。几个大货柜不到两个月就销售一空。”陈子建兴奋地说,“销售局面打开后,我算是真正体验了一把传说中的‘数钱数到手软’的滋味!”

(摘自《上海侨报》彭卡/文)

创建折扣卡 大学生 无本获利数十万

现代人的钱包里总是塞满了各种各样的卡——银行卡、信用卡、超市购物卡,还有各种商家的会员卡、打折卡,等等。就是这些普普通通的塑料卡片,也蕴含着无限商机,成为日进斗金的小金矿。

砍价砍出金点子

张朋朋是中山大学管理学院04级会计系的学生,也是广州市大学城建立时的第一届学生。因为不相信偏僻的大学城能有正品出售,许多学生都不在大学城购物,大学城的商家门可罗雀。

有一次,张朋朋去大学城的综合商业南区购物,看见一家匡威鞋店价格便宜,却没有顾客。在买鞋时候,张朋朋便跟老板讨价还价,直说自己会带同学来买,老板才再打了个折卖给他。他追问老板是否自己的同学来也能给折扣价?老板很爽快地答应了。

张朋朋便想,若能做一张打折优惠券,让更多的商家加盟赢得更多顾客,也能让同学们获得更多优惠。于是,他决定做一张优惠券卡,并取名为3Q卡。

饿着肚子游说商家加盟

张朋朋开始游说商家加盟,作为在校大学生,他仅凭着勇气和真诚,敲开一家家商家的大门。有一次为了获得一家湘菜馆的加盟,张朋朋在饭店里等了足足一天才见到老板。还有一次,他和同学去一家商家洽谈时,时至正午,对方经理问他们要不要订盒饭,他们羞涩地摇摇头婉谢了经理,结果两人一直饿着肚子。

张朋朋大二的时候,用8万元,买断了起初另外两个创始人的份额,成为3Q卡的唯一“股东”。在大三的时候,他的3Q卡的事业达到顶峰。当时一家公司找到他,欲收购3Q卡。但是,年轻气盛的张朋朋,对对方提出的条件不满,没能谈成合作事宜。3Q卡至此失去了进一步发展的机遇。

经营之道: 加盟费+广告费+销售额

3Q卡会员在3Q卡加盟商家消费可享受7-9折的消费优惠,而3Q卡的收益非常可观。

一、商家加盟费、保证金。每位加盟商家需缴纳加盟费1500元、保证金1500元。经过张朋朋的四处游说,50多位商家成为他第一批加盟商,光加盟费和保证金,就拿到近20万元。他有了一笔启动资金。

二、卡的销售额。考虑到大学生的消费水平,每张卡的定价为10元。随后更推出了情侣卡、女生卡、男生卡等,丰富了优惠券的种类。优惠券销售每月可为张朋朋带来5万元的收入。

三、广告收入。3Q卡上印有16家加盟商的商标,每个商标收取1500元。为了增加卡的销量,随卡附赠《学生生活指南》小册子。小册子一方面印有大学城内主要商家的地址、经营项目等基本信息,实质上是商家做广告,广告收费几百元到上万元不等;另一方面,印有各商家的代金券,几元到几十元不等。

最辉煌的时候,3Q卡共有加盟商100多家,会员4万多人,团队成员近500人。而所有经营过程中,现金流都是先由商家供给,是真正的无本生利。

(摘自《羊城晚报》)

21岁小伙的 赚钱创意

吉米·汤扎克不喜欢穿着笨重的运动鞋或凉鞋去湖边散步,他喜欢享受赤足散步的感觉——但是路上的沙砾并不是特别适合光着脚。他对Vibram公司的FiveFingers系列超轻量跑鞋很感兴趣,但几百元一双的价格对于一个密歇根州立大学的普通学生来说太过昂贵。

于是汤扎克开始利用家里能找到的东西自己设计凉鞋。他曾在e-Bay卖东西,家里有高密度聚乙烯合成纸做成的联邦快递信封,就用这个试着来做鞋。做出的鞋子虽然够轻,但鞋底起不到什么保护效果。

于是汤扎克继续想办法制作轻便而廉价的鞋子。当时他还在读书,为了赚学费和生活费,什么样的工作都会做一些,偏巧一次帮人修房顶时找到了做鞋子的好材料。当时他认识的一个包工头说没必要花两三百美元去买防水布,让汤扎克去找当地的户外广告公司要一些剩下的乙烯塑料布。汤扎克去了,最后只花20美元就买到了一张麦当劳的大幅饮料广告布。

“当我把塑料布撤下来的时候(修完屋顶后),发现状态仍然完好——这可是在密歇根州冬天的寒风中风吹雨打6个月啊。”他说,“我意识到这就是我一直在寻找的材料。”对环境的好处:重新利用用过的或丢弃的广告塑料布,减少垃圾填埋量。

虽然一开始不熟练,汤扎克还是笨手笨脚地做出了20款鞋子——包括一款从未下地就被否决的,最后才确定一款设计。最后,他用尼龙搭扣进行了测试,选出一款平底的切割设计。

2009年他推出了早期版本的网站——2010年底才有了自己的公司Tombolo。同时他对潜在客户群进行了研究,2010年6月开始出售测试版产品。汤扎克还申请了洛杉矶的Sparkseed,Sparkseed是一个非赢利性机构,为有益社会的创业者提供种子资金、顾问指导等资源。2010年4月,年仅21岁的汤扎克被评为Sparkseed的创意家。短短2个月后,彻底大变样的新网站上线。

汤扎克预计夏天的销量可以达到每月1000双。一些精品店对他的产品很有兴趣,他还在争取2012暑假宣传期间让他的环保纸鞋成为多个品牌的买赠礼。从第一双快递信封鞋以来,他已经花了很多时间,最后才找到这个创意,但谈起他的成果时汤扎克的声音里仍然有一丝兴奋。

“我不是某天早上一睁眼突发奇想说‘哦,我要用塑料广告布做鞋。’”他说,“我是先决定要做一个对环境有好处的产品,然后经过不断尝试才找到这个创意。” (摘自《网易》)

90后高考失利 办创意求婚网月赚万元

高考失利,选择创业

2009年,祝捷高考失败,他并没有听从父母的建议继续读书,而是选择了创业。刚开始,祝捷在太原市尖草坪区的小商品批发市场卖结婚饰品、请帖等。“在批发市场,几乎一层楼的一半摊位都是卖这些的,竞争很激烈。”尽管祝捷选择以网购的方式进货,商品的花样也很多。但是,前来购物的顾客基本不考虑花样有多好,多数关注的是物品的价格。

“尽管创意很多,但是赚钱却不多。”祝捷说,一次销售中,有个年轻男子在买结婚饰品时很细致,选择婚房饰品也一定要体现浪漫。这时,

他发现,其实很多年轻人还是有浪漫情怀的。

还有一次,祝捷和好友吃饭,大家突然说起如何追女孩。几位好友七嘴八舌,大家一致认为,多数女孩都希望自己成为韩剧中浪漫的女主角。

从那之后,祝捷就计划着开个关于创意求婚的公司。“因为没有太多资金注册公司,我只能选择以开网店的方式赚取第一桶金。”于是,2010年5月底,祝捷在网上开了创意求婚网店。

开网店,月收入上万

刚开的第一个月,每天只有很少的人光顾祝捷的网店。一个月下来,

他只零散地卖掉不少以前开实体店时存压的结婚饰品、创意请帖等。“那个时候,我想过放弃,因为确实没有客户。”祝捷说,就在他开店第二个月时,他决定主动出击招揽客户。

“我先在网上建了个求婚QQ群,将同学、朋友以及有想法、喜欢玩的网友都加了进来。”祝捷说,如今,这个群已经成为他获得创意灵感和客户的宝库。

随着群里的人越来越多,很多网友也将祝捷创意求婚的网店地址复制到一些本地的潮人网站上。“我的第一个客户是免费服务的,当时我的客户想追女友,我就根据这位客户女友的性格,专门为他定做了一套追求方案。”祝捷说,每到周末,这位客户

的女友便会收到一份由祝捷网店所递送的小礼物如鲜花、服饰等,在第四周,这个女孩在蛋糕里看到了一个精致的盒子,里面就是求婚戒指。

“创意的点子不同,价格就不同。”祝捷说,最便宜的创意点子是50元,价格没有上限。在他看来,如今很多年轻人都忙着工作,几乎没时间和女友浪漫,他的创意网店就是为这些没有时间浪漫、又很想浪漫的年轻人服务,让每位情侣都有浪漫的爱情。

“如果运营半年,业务不错的话,我准备开成实体公司,并联合婚庆公司、婚纱摄影楼一起为更多的人服务,也包括老年人。”祝捷说。

(摘自《青年在线》)

90后“差生”创业两年赚百万

开着宝马来,在月租过万的高档写字楼开公司,这个90后看起来很有“款”。然而,他并不是富二代,眼前的这些都是靠双手打拼来的。他叫龚伟明,出生于1990年,今年21岁。

读书:不算好学生

龚伟明的公司设在鹭江道第一广场,推门走进总经理办公室,鼓浪屿全景迎面而来。龚伟明稚气未脱,记者刚见到他,还以为是他的总经理助理。

龚伟明告诉记者,单从读书来衡量,他不算好学生。初中毕业后,他坚持要到新加坡读高中,但只读了两年便回国了,随后到集美大学旁听了一

年。他说:“初回国时,全家人很失望。”龚伟明的家庭只是小康之家,为他留学期间花了不少钱。“连文凭都没有拿到!”他妈妈一下子哭了出来。然而,在龚伟明看来,两年的新加坡之行收获颇多,不仅开拓了他的思维,而且积累了巨大的人脉资源。

赚钱:台风天送机票

“从2009年开始到现在,我没从家里拿过一分钱。”龚伟明说。龚伟明从骨子里就想赚钱。2009年,他还在集大旁听期间,发现代购机票利润很高。于是,他自己跟航空公司联系,称可以帮其卖机票。他开始在校内校外骑着摩托车到处跑,帮人买票送

票。

有一次,一名学长向他买机票。当时正逢台风天,他为了不失信于人,冒雨送机票,送到时全身已经湿透了。那名学长很受感动,之后为龚伟明介绍了很多客户。就这样,龚伟明卖了两年机票,赚了好几万元。

创业:被家人说没救

真正让龚伟明赚到第一桶金,是2009年秋天。他在新加坡的一位同学是台湾人,家中主营垃圾处理设备,计划开拓大陆市场。同学请已经回厦门的龚伟明打听,寻找合作者。龚伟明把这件事放在心上,把亲戚问了一遍,最

重庆妹子400美元闯美国创业

20岁出头闯荡美国

“十几年前我去美国时才20岁出头。”刘丁绰说,那阵子她刚从北京一所美术学院毕业,为了继续在艺术的道路上探索,她毅然告别父母只身前往美国闯荡。

“与现在许多年轻人出国时,家里有大把的钱支持不一样,那时我除了机票外,身上仅有400美元。”刘丁绰说,当时在纽约租了一间小房子,400美元就差不多用完了。

为了养活自己,接下来她与许多刚到美国的移民一样开始打工。“我在餐馆端过盘子,做过超市收银员。”刘丁绰回忆说,那时工资非常低,每天只有几美元。为了多赚钱减轻压力,她甚至还做过“二房东”,即把租来的房子中没人住的几个房间再转租给别人。

“一个人到了国外才知道,即使你的想象力再好,遇到的困难也是在

国内难以想象的。”刘丁绰说,有一次她的脚扭伤了,为了生活费却不得不继续去打工,当时纽约下着大雪,她一瘸一拐地走在雪地里,想着自己在异国他乡无依无靠,竟忍不住放声大哭。

半工半读 在纽约举办个人时装秀

“天堂的道路要通过地狱来走。”刘丁绰感慨地向记者说,虽然初到美国遭遇诸多困难,但她并没就此放弃,而是想尽各种办法来渡过难关。

“我是学美术出身的,为挣生活费,我办过个人画展,组织过艺术沙龙。”刘丁绰说,通过这些方式,她不仅渡过了生活难关,更结识了大量美国朋友,融入了当地社会,商业机遇也越来越多。

“一个偶然的机会,我接触到一个美国皮具商人,这激发了我的时尚

设计灵感。”刘丁绰说,因为自己是学美术的,对美和时尚的东西较为敏感,皮具设计生意就成为她创业的正式起点。“通过皮具生意赚到第一桶金后,我希望能时尚行业拥有更大发展。”刘丁绰说,不久她又开始半工半读,进入美国的大学专门学习时装设计。

经过系统学习和实践,1998年,刘丁绰的个人时装秀在纽约举办,在美国轰动一时。不久,美国纽约艺术家协会正式吸收她为会员,她的时尚生意也跟着提升到了一个新的层次。

再次创业 当选加拿大重庆协会会长

“1999年至今,是我的事业快速发展的时期。”刘丁绰说,在美国取得成功以后,她发现加拿大地广人稀,资源丰富,商业机会比美国更多,于是决定从刚刚熟悉的美国去几乎陌



生的加拿大。

到了加拿大以后,凭借前期做生意的资金积累,刘丁绰创办了爱迪欧经贸进出口有限公司并任董事长。

如今她已加入加拿大籍,定居多伦多,公司主要从事各种日用商品贸易业务,生意搞得红红火火。正因为如此,近几年她先后被选为加拿大北美重庆商会会长和加拿大重庆协会会长。

(摘自《中国创业网》)