

## 大学生村官带村民养鸡致富 月均增加收入 2000 元

刚到盘龙区龙泉街道中坝社区的时候,大学生村官王亦芳心情有些低落。村民们每天的生活无非是打打麻将、吹吹散牛。由于城市化建设加速,大部分村民都没有了耕地,大家基本靠征地补偿款或出租房屋生活。王亦芳想,如果能找到一个在家就能赚钱的事给大家做,村民们就不会每天靠打麻将消磨时间,还能增加大家的收入。

可是,初来乍到,村民凭什么信任自己。“我得先做出点名堂来。”王亦芳暗想。于是,她开始寻找创业项目,并打算自己先做起来再带动村民致富。

一天,王亦芳来到了一位村民家中,就这样,竟无意间叩开了创业大门。

### 一次串门发现致富路子

这天,王亦芳来到了木雁家中。为了维持生活,木雁饲养了一些虫子鸡。木雁说,这虫子鸡可不一样,不仅

鸡肉营养鲜美,就连喂鸡的黄粉虫也浑身是宝。从木雁家回来时,王亦芳心中窃喜,又激动,又紧张,她感觉创业之路已经越来越清晰,成功之门也一点点开启。

王亦芳把自己想投资饲养销售虫子鸡的想法告诉了村领导,没想到一拍即合,大家双手赞成。“村委会和村民们听说我要养鸡、做鸡笼,便开始帮忙画图、焊接。虽然他们都不是专业的人员,但是我心里很感激。”

为了解决资金问题,王亦芳与同学各自从家里借了5万元投入生产,他们也利用大学生村官这个特殊身份申请入驻大学生创业园,利用大学生创业资金创办养殖户、合作社,带动农户,实行饲料、鸡苗、疫苗统一配置。

### 计划3年开10家直销店

创业的路上不乏暗礁险滩。怎么寻找销售渠道,拓展新基地,这些难题都横在年仅24岁的王亦芳面前。

功夫不负有心人,一条销售渠道终于被王亦芳开辟出来。在采用山林放养的同时,王亦芳采用黄粉虫养鸡、发酵床技术、研发生态饲料配方等,不断研发饲料和养鸡技术。

此时,王亦芳又陷入了资金短缺的困境。盘龙区政府网站上一条“盘龙区建立大学生创业园”的消息让她眼前一亮。她向盘龙区劳动保障局递交了申请,很快,她的昆明市听盛元虫子鸡销售部顺利入驻创业园。不到半个月王亦芳就获得了5万元免息贷款,“这对我扩大生产、广开销路真是雪中送炭”。

现在,鸡群逐渐壮大,培育出来的2—3公斤无脂肪的高品质肉鸡和香甜的鸡蛋逐渐得到了市场和消费者的认可。王亦芳正在雄心勃勃地策划着她的未来:“现在我主要的工作就是把销售渠道建立起来,带动更多的农户加入养殖合作社,并计划在3年内开10家直销店,在昆明市场打响自己的品牌。”她说。

### 农户每月人均增收2000元

黄粉虫鸡市价比普通鸡贵出近两倍,生意却非常火爆。面对别人的不解和疑问,她的回答总是很有底气:“我养的鸡‘身心’都比工业化‘制造’出来的鸡健康得多。”“这鸡可不是一般的鸡!这鸡可是吃虫子的‘土鸡’。”2010年,王亦芳就收入7万元。

“收到效益的时候,除了兴奋,我又想到,为何不带动大家一起养鸡?”王亦芳注意到,村里闲置的劳动力很多,而养鸡不需要特定的场地,自家房子周围的空地就可以养鸡。于是,王亦芳发动农户一起养殖,并且成立合作社为农户提供鸡苗、疫苗、饲料和种虫以及饲养技术,在农户养成鸡



昆明市听盛元虫子

之后,合作社负责回收,统一销售。目前在寻甸已建成占地50亩的养殖基地,发展养殖户9家,月出栏成鸡5000只,养殖户月均增加收入2000余元。

“现在要争取多设立直销点带动村里乡亲致富,我们村致富不是最终目的,更希望带动周边社区农村共同富裕!”王亦芳充满信心地说。

(摘自《云南网》谭蓉/文)

## 膜法世家：面膜的商业“魔法”

以水洗面膜切入护肤品市场,并依靠淘宝平台打开渠道通路,一年销售额几千万元,膜法世家用了仅三年多的时间。而今,这个定位“尖锐”的面膜品牌,在面膜品类的强项助推之下,开始延伸多元化的护肤品。

2005年,尽管面膜市场流行贴片,但黄晓东和张目这对“夫妻档”却把视线锁定在水洗面膜。“跟风做贴膜,同质化不可避免;相对于几元、几十元一片的贴膜,水洗面膜的定价更有弹性。”

### 问题出现在渠道上

最初一年多时间里,黄晓东走过不少弯路。按他最初的设想,其渠道是布局线下,即以加盟商的方式撒网销售。但2006年整整一年,他只招到了一家代理商。无奈,几百万的货品全部积压在仓库。

屡次碰壁,把黄晓东“逼”上了淘宝。“网上真能卖商品?成交额还这么大?”当他听朋友介绍当时就已经做到皇冠级别(皇冠级别评定,一万笔交易一个皇冠)的柠檬绿茶,每月营业额至少十万、二十万时,他惊讶之余又羡慕不已。

2007年10月,他在淘宝开店,但直到蛰伏研究淘宝的工具、规则等半年后,2008年3月,黄晓东才把手上积压的面膜产品搬到淘宝,并免费派送。“货品积压着也揪心,还不如免费派送,看看市场到底怎么样,做一次互联网试验。”

### 一发而不可收拾

“刚开始是送小样,一个月之后,人气就非常火爆了,大概三个月左右,发了将近10万份小样。”黄晓东说,那段时间,他和团队们半夜两三点时都在发货。当然,免费小样带给膜法世家的高人气效果很快显现,逐渐有用户群开始付费购买商品。

如果说最初选点切入水洗面膜,是由于黄晓东分析了互联网成名的品牌,都是从很窄的类目做起,小而精,否则很难找准市场切入点,甚至他把膜法世家今天之所以成功的一个重要原因,归结为当初把产品定位窄,那么现在他似乎想要做些改变,丰富产品线。

“刚开始定位很清晰,只做膜类,但现在我们发现,其实也可以开发一些长尾产品。”黄晓东说,截至目前,膜法世家的会员积累大约有三四十万,这无疑为膜法世家的新品提供了可能性。

去年,膜法世家的销售额是几千万,销售主要倚重淘宝,七八成的交易额也来自于此。但同时,他也采取了多渠道的方式。“有一些是跟代理商合作推,还有一些是跟B2C平台合作。”黄晓东说,膜法世家也在准备自己的官网,会和其他渠道形成整体互动。不过,对他而言,“走得再远,淘宝也是个根基,这个是动摇不了的。”他说如果你连淘宝都做不下去的话,再往下扩张的话也没啥大意义。

### 得益于客服培训系统

张目在整个客服培训方面花了不少心思。“比如顾客进来后,第一句要说什么,第二句说什么,买完产品,送走顾客,第一句要提醒什么,都有标准的服务流程。”她说,包括旺旺表情,哪个是推荐用的,哪个是经常用的,哪个是尽量避免不要用的,哪个表情是严禁使用的,都有严格的规定。即便是标点符号也有“标准”,如不允许一语之后有问号,不允许有叹号,“这种强烈语气色彩的标点符号会让顾客感觉受到责难,感觉不够有礼貌,不够亲切,所有的东西都是很细致的。”(摘自《南方都市报》)



## 抛弃10万月薪 3个80后 转身“智力服务”

在北京南城一个叫鹏润家园的地方,有一间85平方米左右的办公室。从二手市场淘回来的办公用品,让这个办公室显得古色古香。金融界的罗贤、新浪的白鹏辉、网易的姜磊,三个80后的门户网站从业人员就在这个办公室共同组建了“康和嘉信”,拟为企业和政府提供“智力服务”。

从2010年3月开始操盘到5月中旬,公司终于注册完毕。虽然很多东西他们都不懂,比如说财务,但就这样,三个火枪手开始了他们的创业梦。

### 逃离门户网

白鹏辉的QQ个人说明里面写着“我虽然有职业,有工作,有学历,但其实我就是个混子。”这大概是他创业前的想法。白鹏辉说,“我曾在想,网络媒体从业人员的路在何方?他们将何去何从?是一直待在门户网站,是跳槽继续打工,还是自己出来做点事情?”

很多人都在面临这样的选题,很多人没有走出来,但罗贤、白鹏辉、姜磊他们走了出来。

他们有着不错的薪水。姜磊收入最高时,月薪10多万。姜磊女朋友也一直有创业的想法,她特别支持姜磊。“某种意义上,她把创业的梦想嫁接在我身上,想通过支持我来实现她的梦想。”姜磊说。

### 最重要是活着

公司刚刚成立,最重要的是活着。康和嘉信接手“第一届清华大学中国创业者训练营”活动时,已经是6月底,而活动开始时间是7月中旬。三个人连夜制作方案。方案终于做好,东方也泛白了,他们又开始了新一轮的工作。

训练营结束时,姜磊作为创业者代表上台接过结业证书。白鹏辉说,通过这个项目,他们发现原来有那么多个创业企业与他们共同成长。“我们可以给他们提供服务,为他们打造品牌,帮他们成长。创业这条路上,我们不孤单。”姜磊说。

近两个月的时间,这个团队已经接手了几个项目:打造地方门户网站,为政府提供特色发展方案,为企业提供发展规划方案。

他们有两个天使投资人,一个是温州商人,一个是北京诗人。诗人在北京有一个饭店,白鹏辉他们经常会带客户去吃饭,可不用掏现金埋单。当初投资时,两个投资人没有问他们的商业模式和赢利规划。这再次证明了“很多投资人投资的是人”这句话的真实性。

(摘自《每日经济新闻》陈莉莉/文)

## 女孩弃30万年薪自主创业 出租空气构建商业帝国

近日,一件匪夷所思的创业“事迹”在网络上引起了激烈的讨论和反响,一名被网友称作“空气出租女”的北京女白领辞掉了年薪30万的工作,开启了一项很前卫,很具创意但同时却又让人看不懂的事业——出租空气。

据悉,这名被网友称作空气出租女的女孩原先是在一家跨国公司任职,出来创业前拥有一份收入不菲的工作。

记者看到空气出租女通过帖子表示其创业想法源于环境污染、森

林破坏以及核辐射带来的空气污染。空气出租女表示在这样的大背景和环境,其实关注健康的70、80后们对纯净而未被污染的空气是有很强烈的需求的。因此,这成为了她创业的源动力。

### 出租空气设备产自国内

和很多网友想象的不一样,空气出租女所谓的出租空气其实是将制造纯净空气的空气净化器租给需要者。记者随后联系到空气出租女进行了采访。空气出租女表示,现在已经开始运作自己的空气出租事业,而且已经收获到了第一单生意。

她表示,其实她是把空气净化设备出租给需要的公司或者个人,她上门服务将设备送过去,到了约定的租期后,再将设备取回来。目前

她有三台设备,均是亚都国际生产的空气净化设备。她表示之前还曾崇洋媚外地想让国外的设备寄过来,以保证出租的空气设备能够生产出符合WHO标准的纯净空气。

之后发现亚都加湿器的国际事业部,亚都国际生产的空气净化器功

能均优于国外的设备。因此,最终选用了国内厂家的设备。

### 创业蓝图:构建空气商业帝国

空气出租女曹思思对记者表示,她很喜欢自己所做的这项事业。而且目前她创业不到1个月就已经接到了3份订单,一家个人的,两家公司订单。她很乐观地说:“人家都说万事开头难,而我刚开始已经创造了1000多元的业绩了,我相信会越来越越好的。”

她有自己的商业蓝图,她期望10年后,这个行业在自己的努力下能被更多人接受,自己的公司能做成像微软那样的超级大的上市公司,而且还想靠出租空气做中国最有影响力的女企业家。

(摘自《国际商报》高元/文)



出租空气设备

## 车明印:一毛钱牙签肉做出大事业

河北省邢台市的一位农民将人们弃之不用的肥肉,开发成了一种能挑战火腿肠的食品——“牙签肉”,而且将其做成了产业,短短几年时间挣了100多万元。

一直以来,大多数数人都不爱煮食,认为它油腻、难吃。所以,肥肉的功效大不了就只能拿来榨油、炒菜而已。然而,河北省邢台市的一位农民却偏不信这个邪,他竟将人们弃之不用的肥肉,开发成了一种能挑战火腿肠的食品——“牙签肉”,而且将其做成了产业,短短几年时间挣了100多万元。

### 农家汉铁心要把肥肉变成宝

车明印是河北省邢台市临西县的一个普通农民。由于家庭贫穷,一心想改变命运的他,曾先后办过养鸡场,种植过棉花和从事过服装加工,但折腾了十几年,除了欠一屁股债外,一事无成。

有一次,他参加了一场婚宴。酒席上,他看到客人把菜都吃完了,唯独剩下一碗碗的肥肉。酒席散后,当他亲眼看到一碗碗肥肉都倒进了垃圾桶里,心里觉得十分可惜。联想到村里人杀猪时都把肥肉低价处理给炼油厂的情景,他开始思考:既然城里人能把肥肉做成火腿肠,我能不能把它做成另外一种食品呢?如果这种食品能像火腿肠一样被大家接受,我岂不是可以赚很多钱?

把肥肉做成食品,首先要解决肥肉油腻的问题。那么,怎样才能去掉肥肉的油腻呢?车明印从人们

喜欢吃肥肉做成的肉丸子中受到了启发,萌生了要把农村杀猪后随便处理的肥肉做成新式食品的想法。

2002年3月,车明印在大院里用土砖垒了一个房间,然后砌了个灶台,添置了一些实验用的必备工具,就搬了进去。

那段日子,他像着了魔似的,每天天不亮就起床忙活,一天只睡三四个小时,不停地实验,使得烹制过程中的热油不时溅到他的手上、胳膊上和脸上,烫得到处起泡。见车明印这样着魔,村里人议论说:“他不是中邪了?”然而,人们嘲笑也罢,不理解也好,都没能影响他的疯狂实验。

2002年7月1日,车明印成功了。那天,当他把实验出来的产品拿给乡亲们品尝时,乡亲们简直不相信这是肥肉制作出来的,他们一边吃着一边说:“香,真香啊!”见产品得到人们的认可,车明印便开始琢磨着如何将产品推向市场了。

车明印生产的“牙签肉”每支仅重3克,成本3分钱,售价仅1角钱。正式生产前,他首先将产品送到

### 一毛钱的小食品做成大事业

了邢台市产品质量检验所,进行了检验。结果,检验显示,他的产品11项检验指标全部合格。于是,2003年春,他背着一口铁锅来到了邢台市。

车明印来到邢台市后,在钢铁路附近租了一间房屋。为了方便推销,他又买了一辆旧自行车。条件虽然艰苦,但他打开市场的决心很大。那段日子,他制作好产品,就前往居民小区销售。

他从孩子入手,前往各个小学试销。这些学生见买一支“牙签肉”才1角钱,便先买几支尝尝,后来觉得味道不错,一买就是10支,很快,“牙签肉”就在学校畅销起来。

车明印的“牙签肉”从此在学生中越销越旺,有时他卖完了,学生还缠着他要。见“牙签肉”卖得这么好,学校附近的几个小店就找他进货,他也正好把精力放在生产上。每天傍晚,他前往各个小店,统计第二天的要数;回来后,再按照定量生产。这样,不到三个月,车明印就挣了几万元钱。

车明印的“牙签肉”从此在学生中越销越旺,有时他卖完了,学生还缠着他要。见“牙签肉”卖得这么好,学校附近的几个小店就找他进货,他也正好把精力放在生产上。每天傍晚,他前往各个小店,统计第二天的要数;回来后,再按照定量生产。这样,不到三个月,车明印就挣了几万元钱。

然而,“牙签肉”虽然顺利地打开了小学和小店中的市场,却并不能说明其他市场都能很快接受。由于“牙签肉”利润微薄,大的销售商谁会把它当回事呢?他一连跑了十几家批发商店,又是赔笑脸又是递香烟,好说歹说,最后,只有一家批发商答应应代批。

终于有销售渠道了!车明印回到住处后,马上就开始了大量制作。不久,火车站附近的小贩和商店要货量骤增,还反映说“牙签肉”虽然很受旅客欢迎,但散装的“牙签肉”不宜携带,要求他对产品进行包装。

接到信息反馈,他立刻意识到“牙签肉”在旅行者中的巨大市场,于是萌生了以自己的“牙签肉”取代火腿肠的念头。

为了与火腿肠抗衡,争夺旅客市场上,车明印投资几万元,购置了加工设备,并着手将产品做成了从30克到150克,价格由0.30元到3元不等的包装。由于方便口感好,很多旅客吃过后又纷纷购买。销量好时,长途汽车客运站和火车站周边的各个商店和超市一天就能卖出几千袋“牙签肉”,他因此一个月就能收入十几万元钱。

2003年7月30日,车明印的发明专利被国家知识产权局批准。不久,以他姓氏命名的“车”牌“牙签肉”商标也获得国家商标局的批准。

此后,由于“牙签肉”影响越来越大,河北、北京、上海、湖北和福建等十几个省市的商家闻讯纷纷找他要求代理销售。这样,他的产品便以迅猛之势顺利进入了全国各地的商场和超市,不到一年,就一举挣了100多万元。

(摘自《生意场》)

