

沈娜:80 后“寿司姐”的红火生意

“在一张紫菜上铺一层米饭,再放上黄瓜、萝卜等各种配菜,撒上肉松、沙拉,然后卷压成筒,再切割成段。”你一定很熟悉,这就是当下最流行的小吃——日式寿司。2009 年,在江阴的市中心,1986 年出生的沈娜开了一家“鲜目录日式快餐料理店”,经营两年多来,生意一直红红火火。

应聘酒店工作积累创业经验

中专毕业后,沈娜进入一家当地企业上班,工作一年后看到几个师兄、师姐陆续自主创业,她也蠢蠢欲动,想尝试一番。“一边是稳定安逸的工作,一边是开店经营的风险。”沈娜带着些许犹豫左右不定。

自从有了创业想法之后,沈娜没有贸然行动,而是开始了创业规划。她首先应聘到一家当地酒店做人事助理,同时还兼职在一家健身会所担任瑜伽教练。“这样可以跟不同类型的人打交道,扩充自己的交际圈和生活圈,不仅能学会观察社会、观察人性,更重要的是还能从中得到很多有用的信息。”她颇有心得地说。

因为在酒店工作期间表现良好,

沈娜很快被升任为人事经理,管理 30 名服务员组成的一个团队。“我的特长得到了很好发挥,把这个工作的舞台当成创业实战演习的赛场。”沈娜如饥似渴地学习业务,与食客沟通,了解客户的需求,积累了不少管理店铺的经验。

别出心裁开家“寿司店”

在酒店管理中积累了一定的经验后,她并没有止步不前,而是朝着自己创业的目标继续迈进,“该考虑投资项目的事了”。沈娜发现,江阴的牛排店、茶餐厅全城开花,蛋糕店也是开一家火一家,奶茶连锁店布满了城区的大街小巷,就算是走低端价位路线的酸辣粉、麻辣烫也是大受食客追捧。

到底做什么能出奇制胜呢?“如果加盟品牌产品,加盟费太贵了,实在无力承受。”爱吃的沈娜迅速在大脑记忆库里搜索,“一次,在无锡保利广场旁发现有个小小的寿司店,很多人在排队点餐,我也随大流品尝了一番,味道还真不错。”沈娜乐呵呵地说,“寿司这种舶来品,在江阴这地方

还没怎么看到有人经营。寿司吃起来又营养又很‘潮’,很容易受到年轻人的喜爱,而且制作简单,现做现吃,应该很容易回收成本。”

有了这么多好处,沈娜下定决心“开个寿司店”。当积累到 10 万元的创业资金时,沈娜正式开始创业。2009 年 11 月,她毅然辞掉了酒店的职位,又幸运地找到了一家位于市中心、适合自己创业的店铺,大约 20 多平方米。她引进了一家日式快餐料理,并拥有江阴市的独家代理权,还可以自由发展下线。

2009 年 11 月 30 日,沈娜的寿司店如期开张了。

加盟也要做出特色

“最便宜的寿司售价 6 元,最贵的 15 元,客户以选择 10 元以上品种的居多。”沈娜开心地说,“开业第一个月就赢利了。”在经营过程中,沈娜主动和顾客交朋友,在忙碌中,她还会抽出时间和顾客聊上几句,真心实意地倾听他们的意见。很短的时间内,她就有了一群较为稳定的客户群体,有些老顾客干脆把她的店作为定



点吃饭的地方。

根据市场的需求,沈娜紧接着在开业第二个月特别制作了宣传卡片,顺势推出了市区 20 公里、20 元、20 分钟内免费送寿司上门的服务项目,一经推出进一步扩大了客户群,每天有 200 多名客人享受到送货上门的便捷服务。

“虽然是加盟,但也要做出自己的特色。”在抓牢寿司这个招牌食品

的同时,沈娜还创新推出了一些新品种,配合寿司出售。牛肉咖喱饭就是她颇为得意的杰作,她每天亲自熬制一锅咖喱酱,放在冰箱,冷冻后分成小块,配合套餐销售。沈娜得意地说:“店面附近医院、商场、写字楼上班的白领群体特别喜欢店里的牛肉咖喱饭,每天都要固定送出 100 份套餐,成了我们店的一张王牌。”

(摘自《中国妇女报》茹希佳/文)

时尚酷男专帮女人淘包月赚几万元

俗话说:女人品位高不高,看她的包包好不好。所以,现在的女人无不对包包特别在意,于是这就给有些人带来了商机——家住杨家坪的蒋崇强专门帮人代淘包包,现在他每个月的利润都超过 2 万元。

发张穿衣照 淘包让他办

家住龙湖江与城的王姐有一款香奈尔的黑色晚礼服,她准备穿着去参加一个晚宴。搭配什么手包呢?王姐迅速给蒋崇强打了个电话说明意图,又把自己穿着香奈尔晚礼服的照片发给他。

12 小时后,王姐收到一张图片。图上是一款棕色面料的手包,看起来活泼又有品位。再一看价格,350 元。四天后,王姐订的包到了,她欣喜若狂。因为那包尽管只有 350 元,却与她的服装相当搭调,看上去非常高贵,像几千元的手包。

王姐说,自从认识蒋崇强后,自己就没再花心思去逛包包了,而是将需要搭配包包的衣服拿给他看后,由他帮忙代淘。有时候是大牌,有时候非大牌,气质都一样好。

曾经是酷男 淘包很给力

实际上,蒋崇强今年已经 43 岁了,但他自觉心态依然年轻,对所有时尚元素毫不陌生。1988 年,他曾经获得过重庆市霹雳舞比赛的冠军。当年的形体训练,加上做了十几年的包包生意,让他对穿衣搭配特别有心得,也给他能够为顾客当搭配顾问奠定了基础。

现在的蒋崇强,每天都会一边看最新潮的包包发布会,一边看客户的需求,帮客户找各种各样的包包。他有了点名气,很多大牌包的生产厂家和代理商有了新款,都会第一时间发图片给他。他自己也不时到欧洲、我国香港去参观考察,让自己紧跟时尚前沿。靠着对包包的熟悉和对客户的了解,他把“职业代淘包人”的角色扮演得风生水起。

给客户建档 合适就推荐

现在,蒋崇强的客户已经有上千个了;蒋崇强自称这是因为他的代淘生意做得最贴心。他为每个客户都建立了档案,他甚至会专门去把客户的每一套正装都拍照留底,并了解了客户经常去的场所,然后寻找合适的搭配包包。有时还顺便帮客户搭配一些小饰品。这样,客户的衣服和喜好他都了然于胸,一看到合适这位客户的包包,他就会立刻推荐给客户。于是,客户永远都能踏准时尚节奏,随时为自己喜欢的包下单。

(摘自《重庆晚报》李琦/文)

创业“彩球装饰”月入上万

有点子、有激情、有理想就可以走出一条辉煌的创业之路吗?在税太坤看来,答案是否定的,这个对气球情有独钟的人,在发现昆明彩球装饰市场的巨大空缺后,并不是急不可待地立即抢占市场,而是首先到各大城市拜师学艺。

机会只青睐有准备的人

2009 年从云南民族大学艺术学院设计学专业毕业时,税太坤对自己的未来充满了迷茫,并不清楚自己可以做什么、喜欢做什么的他首先到国内一家知名公司做策划,但在这家公司工作了 10 多天后,税太坤觉得这份工作和自己的专业并不对口,随即又到一家会展公司做

项目执行方面的工作。同样,只在这家公司工作了两个月,他就选择了辞职。但正是这短短的两个月给了他彩球事业的灵感。

在会展公司,税太坤的主要工作就是会场布置:会展公司的设计人员做出相应的设计方案后,他再将这些方案带到会展现场进行实施。然而,税太坤并不满足于做“被别人牵着鼻子走的人”。偶然之间看到国学大师翟鸿燊关于就业和创业之间区别的视频后,税太坤更是燃起了心中的激情:“我就是要拼搏出自己的一片天地!”

但是税太坤并没有盲目地立即辞职创业,他认为自己还需要一个创业的好点子。有一次布置会场时,税太坤应会展方要求,用气球搭建

了一个拱门,尽管这只是一个简简单单的拱门,却为公司带来了不小的利润,还获得了参展方的一致好评。这次活动结束当晚,税太坤躺在床上翻来覆去睡不着觉,“气球有各式各样的形状,当然也能拼凑出千奇百怪的图案,而且气球的成本也相对较低,不需要太多的先期投入,为什么不借助这个平台干出一番事业呢?”想到这里,税太坤穿上衣服,冲进网吧,开始了圆梦的第一步。

这一个“通宵”,税太坤了解到,其实气球装饰作为近两年的新兴事物,在北京、上海等大城市已经有相对成熟的公司 in 操作了,并且效果也很理想,他们还给这小小的气球起了个更顺口的名字——“彩球装饰”,还办起了彩球技术培训班。而

昆明还没有任何企业或个人涉足这一新兴市场。税太坤觉得自己的机会来了。

学习,了解,再创业,2009 年 10 月份,税太坤离开公司,怀揣着从朋友那里借来的几千元钱,只身来到深圳“拜师学艺”,交了 4800 元钱,参加一个为期 5 天的彩球编制技术培训班。

税太坤尽最大努力记住老师的每句话和每个动作,前期做策划、现场量尺寸,就连有些需要人工吹的气球,他也争取做到尽善尽美。5 天培训结束时,税太坤对这些基本技术和策划已经了然于胸,和同伴一起做出的逼真动人的“福娃”也再次给了他信心和动力。按理说,现在正是放手一搏、抢占市场的好时机,但理性的税太坤决定再等等。

月收入已上万元

在发放宣传单两个月后,税太坤迎来了第一笔生意——帮一家超市做数个气球人,摆在超市的各个角落以吸引顾客的注意。在两天两夜的辛苦工作后,气球人做好了,一个个向顾客招手微笑的气球人不仅得到了商家的认可,也让来商场购物的人觉得很新奇,同时也为税太坤带来了 4000 元利润。

现在,每个月税太坤都能有 1 万元左右的收入,这个数字正稳步上涨,他也有了自己的网站,公司也有了市场总监,自己也搞起了彩球装饰的培训。在他看来,昆明未来 5 年一定会有彩球装饰的巨大市场,而他一定要做这个市场的领跑者。

(摘自《生活新报》王学勇/文)

大学生未出校园已是百万富翁

大三女生开茶庄月挣七八万,大二男生做网购代理把大学城的生意都做了。近日,记者从江苏经贸职业技术学院获悉,该校八成以上的在校生都有创业意识,“学生百万富翁”不是个别。

大三女生卖茶月赚七八万

江苏经贸职业技术学院会计系读大三的臧小妹不仅成绩优异,而且已经是两家茶庄、一家网店的小老板,每月净利润达到七八万元。大二一次假期,她回到家乡溧水,结果正好碰上一家茶厂在收茶。于是,她花了 200 多元买了些茶叶,在步行街摆了个小摊位吆喝着卖了起来,一天半后茶叶就卖完了。一算账,不得了,居然赚了将近 200 元。“利润达到 100%。”这让她更坚定地选择了创业,给别人打工,不如自己当老板。

不过,头一次创业并不顺利。她

的茶庄开业后,生意总不见起色。有一次她进了 5000 多元的碧螺春,因为茶叶品质不行,压根卖不出去,最终只好亏本甩卖。臧小妹发现,这主要是因为自己对茶叶一窍不通,进的茶叶不是叶子太老,就是炒得过头,所以茶叶才无人光顾。“之后的两个月,我开始恶补茶叶知识,还请教了很多有经验的品茶师。”臧小妹说。凭借这样的优势,她的茶社生意越来越红火,如今每个月就能净赚七八万元。现在,她又开了一家店“天茗茶庄”。虽然起步不久,但这家茶庄也开始盈利,一个月也能赚个万把块钱。

大二男生做网购代理

王成是江苏经贸职业技术学院大二学生。2009 年刚进校时,他就接触到了网购,并发现了其中的商机。他不仅在淘宝、2688、当当卓越等多家网购网站做校园代理,是江宁大

学城校园网购代理的第一块牌子,而且,在全国淘宝校 1000 多名淘宝校园部长评选中,他的业绩在南京高校中第一,在全国排第 57。

刚上大一时王成观察到身边大部分同学都痴迷网购,却没有一个专门针对这些学生的平台。王成盘算着自己学的专业就是电子商务,如果能用专业知识搭建一个学生网购平台,不仅方便了大家,也是自己理论知识的实践。有一次,王成的一位室友在 2688 买了东西,连着几天夸这家店东西质量好、服务好,见谁就推荐。于是王成便向“2688”网店递交了一份校园代理申请书,通过了考核之后,在 2009 年 11 月 25 日王成正式接手“2688”网店的经贸推广和管理工作。

当时的“2688”在学校的知名度不高,王成和创业团队里的其他同学一起商量后决定自我宣传。每天利用晚自习下课的 10 分钟,他们走进自习室,向同学详细地介绍 2688

网店。此外,他们又把宣传的触角深入到各个宿舍。

八成以上学生热衷校园创业

“在我们学校,学生的创业氛围很浓。”江苏经贸职业技术学院学生处处长宋逸成说,八成以上的学生在大学期间都有创业经历。

据介绍,这和学校的创业教育分不开。学院构建全员、全程、全方位的大学生创业教育体系。在全省率先开设职业指导与创业教育课程,开办小企业家创业班。学院还建成 2.1 万平方米大学生创业广场,为大学生创业提供广阔的实战平台。只要学生有好的创业项目,创业广场将为学生们免费提供门店和相关服务。几年来,已有 1000 多名学生在那里从事过创业活动。依托创业园平台,学院积极组织学生参加创业、创意活动。

(摘自《新华网》陆康洁 张琳/文)

义乌花姑娘“种出”爱丽丝玫瑰

电影《爱丽丝梦游仙境》中有一个镜头,女主人公爱丽丝在梦境中来到一处古屋,屋前是一片大朵的玫瑰花,煞是好看。这一画面最终没能逃过义乌商人的眼睛,不久前,在义乌国际商贸城一区经营花艺的杨文娟,成功地将电影中的鲜花“移”到了商位里,并给它取了个好听的名字“爱丽丝玫瑰”。据说,店里现在已经卖掉了近 2000 朵,收进了 10 多万元的货款。

上海大客户网上来下单

三年前,家在山东的杨文娟和丈夫一起来义乌创业,他们在市场里开了一间花店,主营各类纸制、塑料花艺,尤以圣诞花饰、挂件配件居多。小店名叫“铭杨花艺”,位于一区西侧第一街,离南大门不远。

今年 3 月,一家规模较大的上海服装公司通过网络找上门来,表示想采购一批纸质花。客户没有过多的要求,也没有过多的提示,只发来一张样品资料图,让店主试着打样,并表示如果做得好,数量可能比较大。

图片上画着一个小姑娘站在一扇古屋的铁门前,身后一大簇鲜花。店主杨文娟接过来一看,发现画面似曾相识,但又想不起来哪里见过。尤其是图片上的大朵鲜花,太吸引人了。

“有没有实物?”她希望客户能提供一一些实物样品,方便设计,但客户回答手头没有多余的。

能接下这个订单吗?怎样才能留住这个大客户?在内心纠结了一阵后,杨文娟怀着忐忑的心情对客户说自己愿意一试。也就在此时,她的脑海里突然间闪过一条保存了约一年的短信——一名搞设计的朋友发给她的,短信大致说“《爱丽丝梦游仙境》里的蕾丝衣服今年可能会很流行”。

对,没错!客户发过来的那个画面,就是《爱丽丝梦游仙境》中的镜头。既然如此碰巧,那这个订单就非接不可了。

1800 朵玫瑰一销而空

为了了解产品性质和用途,杨文娟在电脑上重新看了一遍《爱丽丝梦游仙境》,之后,她还从网上搜了一大堆有大朵鲜花的照片。各类信息整合下来,她发现上海客户想采购的纸质花,主要用于服装橱窗设计,换言之就是用于陪衬服装,烘托模特穿着流行服装的效果。

听取客户意见后,杨文娟改进了材料和样式,新设计了三四款样品。这次,客户看了十分满意,一口气要了 1800 朵,货款达 10 多万元。

据悉,这也是杨文娟近期接的大订单之一,而为了纪念这一连串的奇遇,她还给这款纸制花取了个十分艺术的名字“爱丽丝玫瑰”。

商道:资讯成就商机

学设计的杨文娟,一有空就会登录一些朋友的博客、QQ 空间,关注各类流行设计元素。不过,她认为,做生意最重要的就是懂得获取资讯。而从本质上,流行元素也是资讯的一种。

她说,新闻、电影、图片、网站等,都是获取资讯的手段。比如,她十分懂得利用“义乌指数”分析,观察产品淡旺季走势;前段时间还参加了由小商品城网组织的大学生网络营销秀活动,一位名叫曲阳的山东经贸职业学院大二学生,专门帮她打理营销平台和微博资讯;她还懂得利用公安预警平台,避免在生意上被骗,并愿意与大家分享经验。

所以,创业以来,铭杨花艺商行的生意,也是一天好过一天。

(摘自《浙中新报》冯俊江/文)

