

大学生创业十年赚 2 亿资产

“拿出 1000 万元为临沂大学设立助学基金,在企业内部和我家里都有不同声音,而我感觉这里曾帮助过我,是我成长的地方,所以就坚持了下来。”近日,在临沂大学李海鹏基金捐赠仪式结束后, 年仅 30 岁的山东鹏宇控股集团董事长李海鹏对记者说。

“我骨子里有一种干事业的激情”

李海鹏的经历颇具传奇色彩,细观他的创业史对人们尤其是大学生创业会有不少启示。

“我出生在一个农民家庭,每当看到年迈的父母为了孩子而劳作不息的身影,我心里特别疼,我渴望自己快点长大成才,我骨子里有一种干事业的激情。我特别希望赚很多的钱,让自己的父母、家人过上好日子。”在回忆创业之初的情形时,李海鹏说。

2000 年李海鹏考入临沂师范学

院历史系,2004 年毕业。由于家庭困难,上大学第一年的 8000 元学杂费、生活费还是父母东拼西凑借的。在校期间,李海鹏一边学习,一边利用业余时间兼职,但刚开始时并不顺利。

“有一次,我在临沂一家家政公司打工,被派到了一个有钱人家去打扫卫生。那人要求非常严,一而再、再而三地要求返工。我从早上 9 点一直干到晚上 8 点,一点点地擦,一点点地清洗。一天下来,本来说好给 50 多元钱,最终那人还是以擦得不干净为由仅给了 30 元钱。”他先后干过家政、业务员、推销员等,2001 年他用挣来的钱买了一辆二手出租车,简单装饰后就租了出去,最多时他曾买了 7 辆出租车营运手续。就这样,李海鹏在别的大学生还伸手向父母要钱的时候,就已经有了一份稳定的收入。

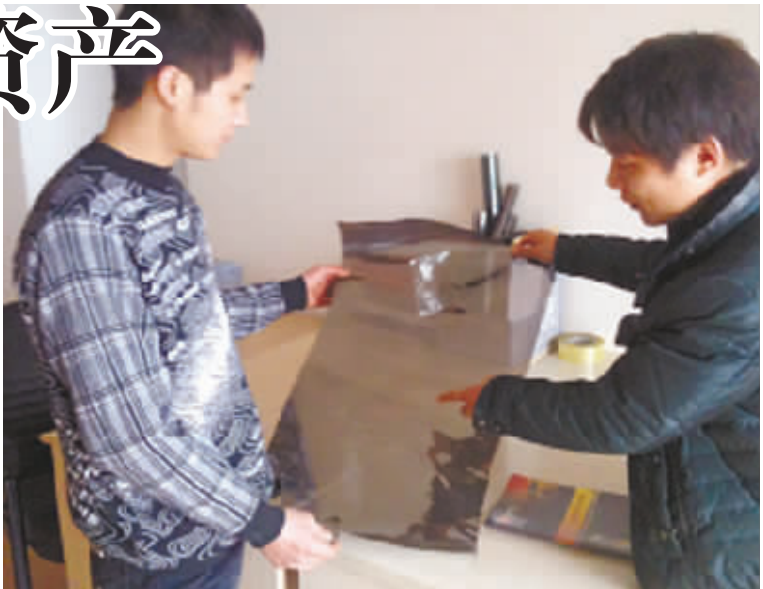
利用寒暑假,他还到北京、上海、深圳等地的企业锻炼,这大大开阔了他的眼界。后来他利用积攒的 40 多万元钱,同别人合伙在深圳开了一家汽车装饰品加工厂,用工达到 200 多

人,在 2004 年大学毕业时,他就已经拥有了五六百万元的资产。上大学期间,除了第一年 8000 元的花费,李海鹏没跟家里再要一分钱。

“我觉得能靠自己干一番事业”

“如果说刚开始打工时,是为了减轻家庭负担,那么到毕业时,我的想法有了改变,我觉得能靠自己干一番事业。”李海鹏说。也许是发现了自己的经商天赋,2004 年大学毕业时,李海鹏没有像其他的大学生一样考研或者是考公务员,而是选择了自主创业。他利用闲置资金,在临沂开了一家火锅店,主营火锅、烧烤和特色菜,2006 年酒店还被评为“临沂市十大火锅名店”。随后他又逐渐涉足文化、投资、建筑装修等行业,逐步完成了资本积累。

“竞争激烈,眼光必须转变得快。”针对好多项目为什么仅干两三年就不干了的疑问,李海鹏说。从创业至今,他涉足过几十个行业。近两



年,他开始收缩战线,化零为整。2009 年,他在菏泽创办了占地 200 多亩的山东皓宇服装有限公司。2010 年,他又将企业总部搬到了济南。今年 5 月份,企业改制成了控股集团,旗下有十几家企业,核心业务以投资担保为主,总资产达到七八个亿,年销售收入十多亿元, 年仅 30 岁的李海鹏担任了董事长,如今他又开始筹划企业上市的事情。

今年年初,由《法制晚报》联合创业之家网站,历时半年调查,制作了 2010 年中国“80 后”青年创富榜,李海鹏以 2.1 亿元资产位列第 27 位。

面对很多大学生羡慕的目光,李海鹏只是淡淡地说,“在校期间要好好学习,勤于参加社会实践,毕业后创业首先要有规划。”他并没有特别鼓励大学生要在大学期间创业。

(摘自《创业网》)



加拿大“80 后”华裔办网上团购公司 半年揽 10 万会员

近年兴起的团购(Groupon)概念,源自“山大斩埋有柴”观念,这在中国十分流行,近年扩至其他地区,温哥华也不例外。位于烈治文、今年 2 月才开张的团购网 tastygo,短短半年已成长到聘用 8 个员工,公司声称现有 10 万会员,而创办人不过是个 26 岁的华裔青年。

来自中国台湾的郑力行表示,他过去在卑诗大学(UBC)读的不是商学系,而是数学系。因看到中国千人蜂拥至一公司团购的壮观场面,启发开设网上团购公司。业务如今开展顺利,网上販售的打折券,包括酒吧、特色餐厅、SPA、健身、保健、瑜伽及旅游等。职员人数由当初他一个人,现增至 8 人,每月营业额数十万元。此外,在大温区地有不少团购网站。他说,不久将来会把业务拓展至东岸的多伦多,现正招兵买马。

团购就是结合一众消费者的购买力,增加供货商或提供服务的商家议价能力,为消费者争取优惠价钱,项目包罗万有,由小至零食大到汽车都有。

郑力行说,他们公司与业者搞促销,把获利 3%拨捐慈善机构,参加者使用打折券,可说同时行善。

多伦多另一团购网 teambuy 的主人,也是个华裔青年。这位“80 后”的姚易,把目光定位于年轻人身上,仅 23 岁的他开展业务不足一年,职员人数由 4 人增至 30 人,生意额据称以百万元计。

2009 年姚易从安省皇后大学(Queen's University)商业专业毕业,年底就创办这个团购网站,业务拓展到 4 个城市,很快将新增其他 7 市,网站针对的都是像他这样的年轻人,提供的服务大多是餐饮、按摩美容等。

(摘自《中新网》张文慈 / 文)

“闪嫁”仵佰惠 80 后女孩年赚 200 万

很难想象,一个年仅 28 岁的女孩,竟然是 6 家彩妆连锁超市的店长。她叫苏俄,一年半前,她只是一个浙江沿海一带做彩妆批发小生意的创业者,一年半后,她成为仵佰惠彩妆连锁超市金华地区总代理,同时自己还是仵佰惠金华地区的招商经理,双重身份在这个年轻女孩子身上并不显得突兀,反而彰显了一种更加年轻的激情,在短短一年多的时间内,对仵佰惠的坚守和信任,成就了她的彩妆事业。

7 天“闪嫁”仵佰惠

时间回溯到 2010 年元旦,在此之前苏俄还是个“散户”,在浙江衢州、金华一带做彩妆采购批发,生意做得还很不错,也对这个彩妆有很深地了解,她便想自己开一家彩妆店,但彩妆在国内还没一个成熟的品牌,这让她一直很犹豫。

一次偶然的机会,她在朋友口中得知仵佰惠,“国内首家彩妆超

市”的概念深深地吸引了她。

“我在网上查阅了仵佰惠大量的资料,凭借多年来的行业敏感性,对这种彩妆超市的概念非常认同,我太想加入仵佰惠了,对于我来讲,这是一个难得的机会。”苏俄告诉记者。

想好就要立刻行动,她马上拿起电话联系仵佰惠总部,7 天后,也就是 2010 年元旦,仵佰惠衢州店正式开业,仵佰惠所有的加盟商里,从决定到店面开业,仅用了 7 天的时间,苏俄创造的这个纪录至今无人打破。

虽然对开店没有任何经验,但是对产品的深刻了解,使她和其他加盟商处在不同的起跑线上。

遭遇 6 个月低谷

“开业很长一段时间,店面生意都非常火爆,因为仵佰惠有着丰富的低价产品,很容易满足女性消费者‘精挑细选,低价淘宝’的购物心

理,从而产生‘自然消费’。当时,我的店里只有两个营业员,主要工作就是收款。”

开业后两月,销售额一直稳定在 6 万元左右,但是第三月后,业绩就陷入了一个很尴尬的境地,逐月开始降低,以至于后来出现亏损,这个时间持续了整整 6 个月。

7 天开店,6 个月亏损,这似乎是老天给苏俄开的一个玩笑。出现 6 个月的亏损,苏俄分析原因:“一方面是因为仵佰惠公司那段时间正处于战略调整期,所以对我们的支持和管理上出现松懈;另一方面,开业太迅速,没有经过系统的培训,而自己又没有开店的经验,所以很多工作没做到位;再加上心态不太成熟,急功近利,所以心思最后也没全放在这上面。”

信任新模式

加盟商的命运往往和公司的整体战略息息相关。2011 年 3 月,苏俄



洗车工研制新型太阳膜 年赚 20 万

洗车收益少,贴膜收益高,这是做过汽车美容店生意的人都知道的事。可对于一个从农村出来并先干洗车的年轻人来说,要找贴膜的钱还真不那么容易。不过,刘刚硬是从月薪只有 800 元的洗车工干起,现在变成了贴膜的老板。如今他不但有车有房,每年至少还有 20 万元的纯利润。这一切,靠的是他自己研制了一种性价比颇佳的太阳膜。

自研产品 年毛利四五十万

2011 年 3 月中旬,24 岁的刘刚正在四处张罗办手续,准备注册自己的太阳膜销售公司。

朱先生说,他开店贴了六七年的膜,在很多家太阳膜经销店进过货。但多次对比后,他觉得还是刘刚的膜质量好些,价格也合适。说着,朱先生

拿起一张太阳膜向重庆晚报记者介绍说:“他的膜隔热、防曝、阻隔紫外线的性能都不错,透光度也可以,手感和耐磨性都过得了关,关键是价位客户能接受。”

朱先生介绍的这种太阳膜,是刘刚自己设计后委托加工的。2008 年上市当年,这个产品就给他带来了超过 30 万元的毛利。随后的几年,他每年毛利 40—50 万元,纯利润至少有 20 万元。

洗车入行 想要自创商机

洗车收益少,贴膜收益高,这是做过汽车美容店生意的人都知道的事。可对于一个从农村出来并先干洗车的年轻人来说,要找贴膜的钱还真不那么容易。不过,刘刚硬是从月薪只有 800 元的洗车工干起,现在变成

了贴膜的老板。如今他不但有车有房,每年至少还有 20 万元的纯利润。这一切,靠的是他自己研制了一种性价比颇佳的太阳膜。

刘刚是潼南县五桂镇高碑村 12 社人,17 岁就来到主城,在高新区二郎一家洗车场当洗车工,月薪 800 元。

“贴膜是我在洗车过程中发现的商机。”刘刚说,他洗车时,经常听到车老板抱怨没贴多久的太阳膜,不是视线不好或隔热效果差,就是容易脱落。他发现,原来这些膜都是价格便宜的早期国产货。而进口的太阳膜虽然质量好,但价格却很贵,有的甚至高于国产膜几倍。

他想:要是能综合一下,弄一种比国产膜价格贵不了多少,但又能达到进口货质量的太阳膜,肯定会销售火爆。

有了这个念头,刘刚开始利用闲

和仵佰惠 CEO 贾秉强在浙江温州碰面,这是她第一次和公司老总的正式沟通。

“这次碰面,贾总给我说了公司一年来的转型和变化,对我的触动非常大,我没想到,公司在过去的一年,竟然做了那么多事情,很多新模式让我激动万分,使我快要失去的信心更加坚定起来,只要公司按照现在的方向走下去,一定能够成功,我也决定继续跟随仵佰惠,直到状况得到改变。”苏俄回想起上次和贾总的交流,是偶然也是必然。

“离成功不远了”

2011 年 3 月份,仵佰惠总部派专人驻衢州店指导,公司店面装修一新,视觉 VI 的重新设计,营销模式的转变,产品结构的变化,仵佰惠过去一年探索的所有成果,几乎全用在这里。

“经过两个月的调整,衢州店在今年 5 月份又焕发了生机,每月营业额又回到了六七万的状态,而且调整后,店面既具备了高品质服务、高性价比产品,也使营销更趋主动化。人才、资金、产品得到有效整合,经营起来特别轻松,所以在今年 5 月份,我拿到仵佰惠金华区的总代理。”苏俄说。

“之前我一直作为一个体户在创业,现在跟仵佰惠合作后,公司对我的影响越来越大,从营销到管理,从策略到战略,都在潜移默化中影响着我;我现在慢慢从个体户成长为连锁企业的管理者,我相信在这个平台能够获得更大的成长空间,只要方向和思路对了,那离成功也就不远了。”苏俄对自己的未来充满了信心。

(摘自《商界》钱磊 / 文)

看 80 后大学生如何卖古玩

在很多人的印象中,经营古玩店的大多是中老年人。沈灿志却是个例外。沈灿志去年 7 月从南京艺术学院毕业后,自己创业开了一家古玩店。小店开张才一年,就赚了 10 万块。

沈灿志的店早上 7 点就开门了,这间名为“紫气阁”的小店,位于南艺后街的古玩艺术品市场内。店面只有 15 平方米左右,一进门就是占据一整面墙的“博古架”,架上陈列着清代的青花瓷、六朝与明代瓦当……沈灿志现场泡功夫茶招待客人,铁观音的幽香很快在店内弥漫开来。

没过多久,一位 50 多岁的藏友走进小店,向沈灿志秀出自己刚刚淘来的“宝贝”,“小沈,快看看我这件元青花龙纹盖罐如何?”沈灿志接过来仔细鉴赏一番,一边递给这位顾客一边说:“只要您老喜欢就行了。”待老人走出店门,沈灿志悄声告诉记者,这个罐子手感偏重,估计是个现代仿制品。

10 点多,两名顾客走进店里随意转了转。突然,玻璃柜中一块不起眼的泥土吸引了他们的目光,“绞胎!”“这是洪武绞胎器座。”看到有人识货,沈灿志很是兴奋,他说,古玩界有一句行话叫“捡漏”,即很便宜的价钱买到很值钱的古玩。这就是他一次无意中“捡漏”,以 50 元的价格从民工手中买的。这块褐色和灰白两色的油泥,是制胎时自然地“绞”在一起烧成的陶器。据考证,绞胎陶盛行于唐,之后逐渐稀少,这件绞胎陶应该是明代皇家用品,因为绞胎工艺的历史延续到明洪武年间。“有人曾出高价购买,我都没舍得卖呢,现在成了‘镇店之宝’。”

“这个景德镇的小碟是南宋时期的吧?开价多少?”“20。”沈灿志随后向记者解释,其实,这是一句行话,意思是两千元。“在古玩界,一两百块钱很难淘到好东西,很多古玩价格动辄成千上万,因此,没有专业知识的人,最好不要轻易下手。”

别看沈灿志的店面不大,人气却旺得很。在店内坐了大半天,记者好不容易才逮着机会和沈灿志聊上几句。他说,古玩收藏最重要的是如何鉴别真伪。他学的是文物鉴赏与修复专业,在学校的时候,除了看瓷片标本外,他最喜欢跑到工地去找碎陶瓷,然后拿回来请教老师辨别年份。2006 年,南京城里到处施工改造出新,仅长江路一带就挖出了大量六朝时期的陶瓷碎片。他还跑到铁心桥、赛虹桥一带,从土场的倒土车中淘宝。几年下来,总共捡到两吨重的陶瓷碎片,足足装满了 29 个大纸箱。对这些古陶瓷片,因为天天看天天摸,现在一眼就能鉴别出是哪个朝代的。“喜欢古玩的人,平时可以到博物馆多转转,多看看,这样鉴赏能力才会慢慢提高。”

“开店易,守店难。虽然创业的过程很辛苦,但每次只要淘到一件好东西,我就觉得所有的辛苦都是值得的。”

(摘自《南京日报》肖姗 / 文)