



一个打工女的创业路

“合作社无偿把鹅苗送给我们养,还在养殖技术、疫病防治、市场销售等方面提供服务,与我们签订了回收合同,今后我们也不用外出打工,在家也能挣钱致富。”海拉乡海元村养鹅专业户彭昌文喜滋滋地说。

海元村位于海拔 2100 多米的牛栏江畔,这里生态恶化,产业结构单一,贫困程度较深,由于受传统耕种观念以及地形山势的制约和影响,当地村民没有致富门路,2010 年全村人均纯收入不足 2000 元。为了生计,村民们纷纷外出务工,仅海元、元丰两个村就有 1000 余人在昆明、个旧、玉溪等地打工,全乡外出务工人员多达 8000 余人。

外出打工寻出路

年仅 21 岁的元丰村女青年管玫瑰和大多数同龄人一样,带着憧憬和美好的愿望踏上了茫茫的打工路。2001 年初,她来到昆明一家养鹅场做工,这是一家集孵化、饲养、屠宰加工等销售为一体的现代化家禽养殖场,管玫瑰想,一定要吃苦耐劳,学好技术,将来有机会也办个养鹅场。在不到两个月的时间,管玫瑰就学会了配料、防疫等全套养鹅技术,鹅场的老板非常器重她,以月薪 3000 元的工资聘请她当了场长。从那以后,她把 this 养殖场视为自己的一份事业,里里外外打点得井井有条,几年下来,养殖场就拥有资产上千万,管玫瑰也得到了场里的奖励,还入了股,做了股东。一个从大山深处走出去的农家姑娘靠打工养鹅富起来了,有了钱,她不忘记家乡,一心想把养鹅技术带回家乡,带回牛栏江边,让家乡父老以养鹅致富。

回乡创业带动致富

今年初,管玫瑰回到了她阔别 10 多年的家乡海兰乡元丰村,回乡创业的愿望终于实现了。回家的当天晚上,就听乡亲们说,今年海拉乡正好有发展种养殖业的帮扶政策,目的就是要让全乡的农民尽快摆脱贫困,早日致富。邻居们的一席话,让管玫瑰茅塞顿开。第二天刚亮,她就去了乡政府,将筹资创办生态鹅养殖场带动群众致富的想法一五一十地告诉了乡里的领导,乡里当即表示给以大力支持。

就这样,管玫瑰为创办海拉生态鹅养殖合作社忙开了,邻居和周边群众听说她要办合作社发展养鹅,都纷纷前来询问,有的还帮助她修建鹅舍。在大家的支持下,短短两个月的时间,一个占地 700 多平方米的生态鹅养殖合作社就建起来了。在合作社建起来后,她一次性到昆明鹅场购买了 1 万多只鹅苗,除合作社自养 3000 只外,其余的全部发给周边群众,并教会的乡亲们饲养技术,还与周边养鹅户签订了回收合同。

为降低养殖风险,管玫瑰先后到成都、昆明等地考察市场、找销路,并与昆明一家鹅屠宰加工厂签订了销售协议。通过半年多的辛勤努力,管玫瑰熟练掌握了饲养管理、育种繁育、疫病诊治等一整套养鹅技能,养殖场规模也不断发展壮大。如今,她创办的合作社共有种鹅、仔鹅 14000 余只,总投资达 300 余万元。合作社社员 150 多户,生态鹅养殖专业涉及全乡 16 个村 80 多个村民小组。

(摘自《人民网》)

一句“为了吃好”走上荆棘路

刚到日本的城山清张除了打工还是打工,生活没办法稳定,一天只睡三四个小时,连正常的吃饭都难以保证。“实在跟在国内的生活没法儿比!”这是城山清张对自己初到日本时的一句话点评。

当时,跟大多数人一样,城山清张找的工作都是又重又累但薪酬相对比较高的苦活累活。终于在一个好心朋友帮助下,他们借了一家小店学着干,但是 1 年半过后,迫于“经营苦楚”,不得不放弃了,但是妻子却不甘就此罢休,于是两口子开始筹办了一家真正属于自己的店。

“开店之初最艰难的就是筹备资金,找店铺。通过朋友的帮忙,解决了筹备资金之后,找店铺可让我们吃尽了苦头,日本不动产中介公司瞧不

旅日华商闯荡东瀛 20 年从身无分文到身家数亿

城山清张,本名郭联辉,中国福建省福清人。二十几年前,作为一名中国省级单位的国家干部,他为了帮助父母减轻家中负担,放弃了国内安逸舒心的生活,只身远赴东瀛。当时,不少人不理解城山清张的“傻”,但是他仍然抱着一股子“傻劲”,闯荡东瀛 20 年,终于从身无分文,把自己“折腾”成拥有数亿的华商。

起我们,动不动就把人拒之门外。”城山清张的表情失去了先前的光彩。一个曾经生活舒适稳定的国家干部,到日本来,竟只能“夹着尾巴”,处处小心翼翼。最让他受不了的还是别人的不信任和排挤。整个筹备工作就仿佛是黎明前的黑暗,城山清张摸索着前行。1999 年 12 月,城山清张筹办的

第一家中华居酒屋“阿里山”终于开业了。

谁说“没有不开张的油盐店”?当初借朋友的店开第一家店时,日本的经济状况还算好,竟然都亏了本,刚开张没多久就面临门可罗雀,江河日下的窘境。“那些日子我们唯一的梦想是尽快把这些债务还清,要对得起朋友”。

要做就必须大胆而执着

成功的信念,让城山清张坚持了自己的梦想。“我是凭着一股‘傻劲’来到日本的,就一定不能再傻着回去。”失败没有成为拦在城山清张面前的难关。“关键的时候,我们靠的是夫妻共患难挺过来的。”

“味道不对,咱们可以请师傅。实在不行,咱们还可以‘偷’。”无意中,城山清张透露了自己生意经。在接下来开办的“阿里城”里,他掏空心思,聘师傅、找能手,说什么都想办法抓住客人的胃。

他的许多举动,都让周围的人难以理解。但是,只有城山清张自己心

里明白自己在做什么,他始终认为自己是一个“门外汉”,前事不忘后事之师,不懂可以学,他要偷师学艺,现学现用,“样样保证新鲜不变味儿”。说到偷师,城山清张那个兴奋劲儿,恨不能一下子从椅子上跳起来。“那要舍得,不舍哪里有何啊?”他练过喝酒、挥过菜刀、颠过炒锅、端过盘子、站过大堂……迎来送往的,没有他没干过的了。同时他也努力参加各种讲座,潜心谋求长期发展饮食店的各种窍门。

经营上,城山清张也不含糊,日式居酒屋里种种的不实惠全免,“阿里城”走的是薄利多销的路数——各种小碟的中华料理配上不同口味的酒,客人可以多方选择,灵活搭配,各种口味,都能够在“阿里城”找到目标。

成功后的城山清张可没有从前台消失。不少食客都知道,“阿里城”有个既上得厅堂,也下得厨房的多面手老板。这种模式的居酒屋,不仅吸引了在日中国人朋友们来捧场,而且还把日本的老饕们都招进了店门。

(摘自《中新网》高陈琼/文)

美女老板创业故事:从月薪 500 元到事业有成

12 年前,她在临沂山区长大,是五个孩子中的大姐。8 年前,她大学毕业留在青岛,月薪 500 元。3 年前,她租了一间 20 平米的小办公室,成立公司。现在,她在凯悦中心的办公室即将装修完毕,面积 100 平米左右,公司拥有岛城高层楼体清洗资质。因为手下光“蜘蛛人”就 20 多名,她被戏称为“蜘蛛王”。她是青岛吉恒利清洁有限公司的总经理冯其芝,今年 30 岁。

刚毕业,她的工资只有 500 块

电话联系冯其芝的时候,她的声音听起来很质朴,很亲切,让人很乐意跟她交谈。而初见冯其芝,她一身干练成熟的打扮,给人感觉也是踏实稳重。冯其芝说,这是因为家庭的原因,“我的老家在沂蒙山区,贫困,家里有五个孩子,我是老大。”

“我从小就是孩子头,喜欢带着别人玩,所以总喜欢这样打扮自己,可能时间长了,性格、气质也就这样了。”冯其芝笑称。

说起“蜘蛛王”的称呼,她说,管理“蜘蛛人”是这几年发展的。“其实当时有点被逼无奈。2003 年的时候,我大学毕业了,在青岛上的,本科,按说还可以,可是,我根本找不到工



作。”冯其芝说,那个时候人才市场的门票是 5 块钱,她经常去,每次去都投几十份简历,“我是学经济管理的,只能找出纳或者会计的工作,找了好久,才有一家小公司聘请了我,月薪是 500 元。”

但她是家里最大的孩子,家里贫困,她就要帮助父母养活下面四个妹妹,毕竟她们还都在上学,这点工资可怎么行?后来她就跳槽了,改做销售工作。“工作不好干,当时我就给自己订下了任务,每天到香港中路的写字楼里推门询问,留下自己的名片,

争取要到对方的联系方式。”就这样连续跑了一个月,她才拉到第一单生意。

干推销,她一家家敲门询问

“开始的时候我还有自信,可是几天后,我的信心全无,我甚至能知道我敲开门后是一个什么样的尴尬场景。”冯其芝说,她经常敲门前都要在门口徘徊很久,然后鼓起勇气,去敲门,“敲门的时候,经常紧张出一身汗,进门后就是一张大红脸。”现在的冯其芝说起那一段经历,用了四个字来形容“不堪回首”。

但也正是这份坚持,她的客户越来越多。“后来,慢慢地我脸皮就厚了,进门后紧张也少了,我敢于留下自己的联系方式,还敢于向对方要联系方式。”冯其芝说,碰到对方有意向的,她就记下来,记到自己的笔记本上,“一般我都会问对方什么时候清洗,然后,提前几天询问。”

后来她的同事们都陆续离开了,只有她坚持了下来,再加之业绩突出,在 2007 年,她荣升为公司的副总经理。

绝境中创业,她成了“蜘蛛王”

可是,到了 2008 年的时候,公司的总经理把公司卖了,人去了国外,这又把 she 逼到了边缘。“创业!”冯其芝攥着手里的几万块钱,在香港中路的一座写字楼里,租下了一个 20 平方米左右的小屋。“财务咱们请,别的也都行,找了几个老同事,这公司就成立了。”

但虽然自己已经积累了不少的客户资源,可是,要养活一个公司是不容易的。这时,冯其芝又发挥了自己的那种精神,已经身为总经理的她,还是拼命地跑,拼命地给公司拉单子,就好像她只是一个业务员。在她的带动下,她公司的其他员工也都这样干,公司慢慢发展了起来。有了利润后,她又扩大了公司规模,让公司发展成为了具有清洗高层楼体资质的企业,而这样的企业在岛城也不过四五家。由此,冯其芝经常带着“蜘蛛人”爬上数十层高的 高楼,进行楼体清洗。她的员工戏称她为“蜘蛛王”。

不过,冯其芝当然不能满足现状,她说,她对公司已经有了新的发展规划,“公司的这个新项目能填补岛城这个行业的空白,我马上就要到国外去学习,还有我的主管们,具体什么项目,几个月后就会揭晓。”说完,她自豪地笑了。

大学生集资 100 万开家 600 平方米健身房

林朝扬是沈阳体育大学的毕业生,曾经在一个健身房替人做会籍教练。现在他和几个同学一起创业,投资 100 余万做了个中型健身会所。因为开在了怒江北街一个新兴居民社区,开业三年以来,已经吸引了 1000 个左右会员。按照这个发展态势,他觉得自己收回成本的日子不远了。那么他到底如何投资的呢?

回忆起第一次创业,小林感慨万千。“第一次单枪匹马地出来打拼,其间遇到的困难一言难尽。”小林回忆,为寻找一家合适的店,白天,他和两个同学骑着单车走街串巷;晚上,就拿着一张地图圈圈点点。他认为一般的闹市区都有一个大型的健身会馆,小型健身房要注意寻找家庭健身和健美城之间的空当,包括选址、收费、健身项目等都考虑到,这样才有生意可言。例如在选址上,尽量远离已成规模的健身会馆,最好接近人口密集的住宅区,或大型工矿企业附近;在收费上,一定要较大型健身会馆低,还可借鉴美容行业的“月卡”等做法,稳定客源,以小博大。

经过一段时间的筹备后,他的健身会所所在怒江北街上一个新兴社区内开张,面积约 600 平方米。靠着当

教练时结下的人脉,会所里几乎所有的健身器材都是批发而来,这在一定程度上,为他节约了一笔不小的开支。

据介绍,小林投资的健身房是典型的中型社区型健身房,通常这样一个普通的健身房要在 1000 平方米到 1500 平方米左右,需要选择以下器械:10 个多功能跑步机、20 个单功能跑步机、20 台健身车、20 台按摩椅、20 台健腹机、80 副哑铃架,另加一些小器械。这样一个健身房大约 200 人可同时进行锻炼。每人每次锻炼 2 小时,每天按每人 30 元的标准收费,每



天可收 1200 元,每年按照营业 300 天计算,毛收入是 36 万元,去掉人工等成本约 6 万元,每年纯利在 30 万左右。100 万的投资,预计三年左右能收回。他透露,投资健身房收益还是不小的。

不过,他提醒准备加入这行的朋友,以健身房作为创业项目,最好在装修上尽量节约,规模不要太大。目前健身房不论是其盈利模式还是管理模式,整个行业都还在探索,换句话说,就是市场还有些乱,投资者还得谨慎。

为了规避风险,缓解资金压力,

最好是针对自己的情况,多考虑一下投资方案,一般有三种选择:

(1)自有资金独立投资

对于资金充裕,并且已经有比较丰富的俱乐部项目运作经验的投资者,当然可以考虑独立投资。独立投资的好处在于做什么,怎样做,可以实现统一意志和步调,可以避免因不同的投资判断和经营观念所导致的不同投资者之间的争执,更好地发挥投资效率。

(2)借贷

在经过审慎的论证和风险评估基础上,适时选择金融贷款来解决资金需求,增强资金活力,完成项目建设或支持项目正常运营。这种金融借贷包括向银行贷款,也包括向其他企业或个人实施贷款。

(3)投资组合

投资组合是俱乐部创建过程中被经常采用的一种投资方式,投资组合顾名思义,是有不止一个投资人参与投资,在约定未来将分享利益的同时,也同样约定共同承担风险。

目前,小林采用的是第三种——投资组合,他和两个同学各拿出 30 万元左右,凑了 100 万元,开了这个健身房,资金风险降低很多。

(摘自《创业黄金网》)



开楼店 卖外贸服装 月入两万

“没有风格,只有习惯,大方是首选,不要太多颜色,不要复杂款式,坚信——越简单越优雅。”这是位于江北观音桥附近的一栋商住楼里,一家外贸服饰店的自我介绍,它的名字也很有意思,叫“衣拉客”。两个多月前,店主黄岩松在偶然的一次逛街时,发现了重庆“楼宇经济”的潜力。

曾想进商场卖服装

38 岁的黄岩松是上海人,一年前随妻子回到重庆,将创业的方向锁定到了服饰方面。

“我最开始考虑的是进商场卖品牌服装,我有一个朋友是上海一家毛衣厂的,我想代理他的品牌。”黄岩松说,他尝试了与几家商场沟通,但最后都无功而返,原因是需要的启动资金太大。

“商场的租金非常贵,加上管理费、广告费、条形码费和一些杂七杂八的活动费,我根本无法承受。”思前想后,黄岩松放弃了进商场的想法。

发现开楼店门槛低

两个多月前,黄岩松还忙着到处寻找合适的商铺,他将目光锁定在江北观音桥附近,“这里人流量大,而且附近很多写字楼,而我的服装风格正是适合小白领。”

黄岩松说,他不需要面积太大的店铺,三四十平米已经足矣,而且他的商铺主要是休闲风格,对人流量的要求一般,主要是出售给熟客。经过几天的搜寻,他没有找到合适的商铺。

“正在发愁的时候,我的朋友带我到观音桥附近的一栋商住楼里逛了逛,我一看不得了,这小小的一栋楼里居然聚集了上百家楼店,从服装到食品,应有尽有,俨然一座大商场。”黄岩松说,连续几天,他都在那栋楼里转悠,发现每家小店的客流量都不少,且大部分都是熟客,这也正适合黄岩松的要求。

打算开分店

如今,黄岩松的楼店已经开店两个多月,生意做得红红火火。“客流量主要集中在每个工作日下午后,光顾我店的主要都是小白领,现在已经有 10 来个固定客人了。”黄岩松说。

提起经营情况,黄岩松显得非常兴奋,他说生意好得“超出预期”。“开业的第一个月,销售额就达到了 2 万元,现在还呈上涨趋势,我非常看好。”黄岩松说,待江北店发展到有 50 位左右的固定客户后,他就会考虑在江北其他的公寓楼内开设分店。

(摘自《重庆晨报》)