

大二女生校园开店卖水果 搞怪标语为店加分

“亲!脆到骨子里的苹果,您还能HOLD住吗?”“亲!志玲姐姐细语:是什么在追我呀?是西瓜哥哥在追我啦。”……这样的搞怪标语,在四川外语学院内的一家水果店里,你随处可见,这间 20 平方米的水果店“内容”还不

老板是谁?两名川外的大二学生——今年 19 岁的孟颖和陈中月,两个家境不错的女生从 6 箱苹果开始创业,如今开起水果店做了小老板,同学给她们取名“苹果妹”。两人说了,她们想赚的不是钱,而是人生阅历。

军训时结下创业同盟

“同学,1 个苹果 1 块 8 角 5;3 个桔子 1 块 4,4 个香蕉 4 块 8,我给你抹掉零头,给我 8 块就行了。”中午 1

点半,在川外彩云梯附近的水果店里,孟颖正张罗着算账。小店很温馨,香蕉、梨和枣等水果的各自功效。

“我俩都是理科生,突然到了一所文科院校来念书,刚进学校的时候很迷茫,所以就打算得做点什么,要不就该颓废了。”谈起自己的“合伙人”陈中月,孟颖乐呵呵地说,那是钢铁一般的革命友谊,两个女孩一个学英语、一个学对外汉语,在入校军训时被编到了一个队,不久后便计划创业,“刚开始我们打算开个 DIY 蛋糕店,计划报告书都写好了,但后来去搞市场调查,觉得不太现实,只好放弃了。”

花 2 个月搞市场调研

去年 10 月,一则人民大学女生

在学校开水果店的报道引起了两人的兴趣,两人一拍即合决定开个水果店。“之后的两个月,我们就去跑市场,搞调研,自己制作了一份 7 页纸的市场报告。”

去学校附近的水果摊位、大型超市淘经验,到盘溪水果市场摸底价格,上网学习如何保存和挑选水果,去年 11 月底,两人从生活费里节省出 700 元钱,去盘溪农贸市场进回 6 箱苹果,每天下午放学后在女生宿舍外的空坝摆起了地摊。“我们也是学生,理解大家买水果时的需求,所以价格就总比学校附近的摊贩便宜 1 块多,苹果还可以免费品尝,喜欢才买,只买一个、两个我们也乐意。”渐渐地,两个“苹果妹”的生意火爆起来,“生意最好时,我们一次进货 14 箱,里三层外三层地围着买,很快就卖没了。”



玩的就是创意

今年 7 月,淘到经验的孟颖和陈中月决定结束打游击似的摆水果摊,投资 2 万元在学校租房开起了半山腰水果店。

“我们不想把生意做得很死板,得有点创意,让大家买个苹果、梨子的也高高兴兴。”孟颖说,小店里整合了时下流行的各种元素、宣传语,在学校搞宿舍免费送货服务,要多少水果开出单子准点送货,办一张 200 元的

水果卡,还可以买 212 元的水果……

如今,这间 20 平方米的水果店里回头客还不少,“可能都是大学生吧,同学们都很支持。”孟颖说,平时没课的时候,自己会和陈中月拿着课本到小店里轮流守着,但到了两人同时有课那天,小店就交给学弟打理。一旁的学弟也是一脸笑容,“看店 4 块钱一个小时,我也不差钱,想收获的也是一分人生经历。”

(摘自《重庆晨报》王珊 蒋宇/文)

80 后小伙要当水饺状元 开 8 家分店 年赚百万

2005 年大学毕业,他和大部分同学一样选择参加工作。2008 年因不满足于当时的薪水,他决定自己创业。从跟女朋友半夜爬起来包饺子到如今成了连锁店的负责人,他用了仅 3 年左右的时间,如今,他的饺子店已经开到了 8 家,其中有 5 家直营店、3 家加盟店。

刚创业,每天工作 18 个小时

“我是毕业后 3 年才开始创业的。”记者在麦凯乐商场见到常九矿。“我希望有更多的同龄人知道我的创业历程,从而也让他们相信,只要能坚持,创业一定可以成功的。”

常九矿介绍说,自己毕业于青岛大学,是 2001 级工商管理系本科生。谈到第一家状元水饺店的开张,他回忆说,2008 年,曾经干过推销又干过民办教师的自己,不满足当时现状,从各处借来了 4 万元钱在恒星职业技术学院附近租下了一个四五十平方米的店面开了自己的第一家饺子店。“在那之前,我从来不会包饺子,也没学过,都是从头做起。我跟我女友早上 4 点起床,晚上忙到 10 点多才睡觉,一天睡眠时间不到六个小时,而整个工作期间,都没有闲着的时候,我们自己搅馅、擀皮,因为很多工序都要亲自去做,晚上我俩经常在店里打地铺。”



一年左右就赚了 10 万块

“当时消费者主要是学生,一份饺子,20 个,只要 7 块多。”常九矿说,别看这利润小,但走的是量,客人越来越多,自己的销售额也蒸蒸日上。尽管每天都是那么辛苦,可负债减少的速度也很快。差不多一年的时间,他也不但还清了欠款,还赚了 10 万元。

但常九矿没有安于现状,2009 年,他不仅开始不断地扩张,还把恒星学院的那个发家店铺包给了别人,自己开始专注于品牌的策划。“让每个员工敢吃我们店的东西,是我做餐饮的一个基本要求。”常九矿说,他创业前期也曾经到几个饺子店打过工,而那段时间给他留下印象最深的是,店里的员工不吃自己店里的饺子,即便是过小年冬至,员工也是自己和面调馅包点饺子,绝对不吃店里卖的。“那时我就想,我要是开店的话,一定要做放心的东西,让客人喜欢吃,让员工也喜欢吃。”

卖水饺,也得不断创新

除了注重食品安全,常九矿还不断创新。“冰花煎饺就是我们店最引以为豪的饺子品种。”常九矿笑着说,他这两年,虽然不用自己去包饺子了,可也一直研究煎饺的最佳做法,从锅的选择,灶具的火力大小,到淀粉水的浓度,再到煨锅的时间,所有的细节,他都仔细地分析,“现在我们的冰花煎饺应该达到一个很高的水平了,我的研究算是没有白费。”

现在常九矿的几家饺子店年利润已经近百万,但他对饺子店的未来还有更高的期望。“我喜欢餐饮这个行业,也会把它当成事业去做。”常九矿向记者透露说,他还打算吸引一些社会资金来投资,打造“琴岛状元水饺”这个品牌,并且在未来开设中型旗舰店和小型标准店,设计全新的透明化厨房和敞开式操作间。同时他也不想帮助一些大学生实现创业的梦想。

(摘自《城市信报》

金领开网店卖晾衣架 一年赚 10 万

在那儿上学,三口之家在节假日经常外出旅游。但几年如一日做企业管理,让他感到厌倦,2009 年他决定辞职,回郑州创业。

起初,家人极力反对。妻子已经习惯了在厦门生活,也不愿回来。虽然妻子和父亲都反对,他还是在 2010 年的元旦辞去了厂里的工作,回到了郑州。

起初想得很简单,“并没有给自己留后路,破釜沉舟把自己的 10 万元积蓄全投进去了,大不了还回厦门去……”

开网店一定要细心

本以为会顺风顺水地走下去,可是没想到一个月下来,网店仅销售出去几套晾衣架。

为了能够让网店的营业额上去,周末君和妻子仔细找原因。他们发现那些经营状况好的网店店面装修、产品图片、产品说明都做得非常仔细,很吸引人的眼球。而自己的店面,光秃秃的,每个产品除了一张照片,什么也没有。妻子说:“我们去市场上买个东西还要挑来拣去,看看有没有毛病,顾客肯定也会这么想。你想想呀,顾客在网上消费本来就看不见实物,连个细节图都没有,谁会买?”

他觉得妻子说的很有道理,决定在细节上多下功夫。第二天买来专业的单反相机,自学 PS 软件,制作图片 and 产品说明。起初 PS 一张照片需要花上三天时间,写一个产品说明,要一个词一个字地抠,也需要花上两三天时间,他用了五六天的时间做了一个完美的商品图片和说明。

之后,他上传的任何一张图片、任何一段说明都尽量做到精益求精,虽然费时,但是磨刀不误砍柴工,这样更能吸引顾客。“现在很多网店直接拷贝我的图片和产品说明。”周末君说。

“为了解商品的每一个细节,我对产品零件上螺丝孔之间的距离都了解得一清二楚。”他妻子接着说:“晾衣架的摇把需要固定在墙面上,需要打孔,顾客在买晾衣架摇把时,经常会问两个固定螺丝孔之间的距离是多少,确保和他家老摇把是同一款,买来可以直接安装,不用再打孔……”

周末君表示,起初顾客问到这些问题时,就只能说不知道,虽然有部分人还会买,但难免会失去一部分顾客。“我觉得要想卖好商品,对于商品的各个细节都要了如指掌才行,细节决定成败。”如今,说起每一个产品的每一个细节,周末君如数家珍。

糖农鲍小宝玩转“甜蜜事业”

“传统工艺制作的红糖和副产品在市场上很走俏,这两年已经不用为销路发愁,愁的是如何收购到足量的糖蔗。”鲍小宝说。

每年的 10 月 26 日,都是义乌义亭小宝红糖厂初榨蔗糖的日子。一大早,业主鲍小宝把提前收购的糖蔗搬入厂里的榨糖区。工人们把一根根糖蔗塞进榨汁机,带着白色泡沫的蔗糖汁从机器下方流入小池。这些蔗糖汁在铁锅内熬上半个小时,冷却后就是红糖。

“传统工艺制作的红糖和副产品在市场上很走俏,这两年已经不用为销路发愁,愁的是如何收购到足量的糖蔗。”鲍小宝说。

小糖厂顾客盈门

2007 年,经商不顺的鲍小宝在朋友的鼓励下回家乡办起了红糖厂,但因为主打产品只有红糖、麻花和米筒,缺乏市场竞争力,前期的经营状况不尽如人意,一度亏损数十万元。

“市场经济下,产品必须多元化。传统产品在小范围内虽有销路,

但在外拓市场时肯定会遇到竞争门槛。”义乌市农业局专家的话给他提了醒。

2008 年,鲍小宝从湖南凤凰古城以 5 万元的年薪请来一位制姜糖的老师傅,并让自己的哥哥拜师学艺。2009 年,他又以同样的年薪从安徽请来了做麻花的老师傅,让红糖麻花的味道更佳。“这些钱花得很值,只要销量能上去,就算再多的钱也要花。”鲍小宝坦言,正因为有了老师傅的加入,厂里的生姜糖、花生糖、芝麻糖、核桃糖、红糖麻花等深加工副产品才得以快速打开周边市场。

近日,鲍小宝又打起了新产品的主意——推出一款不加任何添加剂的精制红糖,满足孕妇、老年人和儿童群体的需求,让消费者吃得更健康。

鲍小宝说,他每天都能接到数十个老客户打来的订货电话。去年客人最多的时候,厂里一天要接待五六千人,上百辆车子停一起,好像是在开汽车展。

年产六七百吨

难满足市场需求

在义亭镇,鲍小宝拥有省内唯一一个糖蔗产业化示范基地,种了 500 亩糖蔗;在江西德兴,他又包下 500 亩土地种植糖蔗。

与此同时,为了带动本地蔗农

增收,鲍小宝这几年都向他们收购糖蔗。不过,尽管有 600 多户蔗农向小宝红糖厂供应糖蔗,但仍无法满足需求。

鲍小宝介绍,按现在的规模,厂里一年能产红糖六七百吨,占义乌红糖总产量的 30% 左右。但红糖深加工产品的热销,使这个产量显得捉襟见肘。要提高产糖量,唯有在糖蔗的品种上多想办法。

这段时间,鲍小宝接待了数位外地来的蔗苗供应商,他们邀请鲍小宝前去考察不同的糖蔗品种,让他颇为心动。鲍小宝表示,如果考察顺利,他将引进 20 亩新品种蔗苗试种。如试种成功,再向本地蔗农全面推广。

加盟商纷纷看好

红糖深加工产品需要创新,品牌的力量同样不可小视。“酒香不怕巷子深”的传统营销手段早已落伍。早在办厂的第二年,鲍小宝就给自己的红糖厂申请了“昊田”商标。

在鲍小宝看来,品牌是让消费者熟悉企业的最佳渠道,也是企业做大做强的一块基石。有了自己的



品牌,才能推行代理加盟的销售机制。“现在我们在义乌和东阳已经有了区域加盟代理商,接下去将在金华、永康等地新设加盟商。”鲍小宝告诉记者,现在来咨询加盟代理的客户有不少,但产量却无法满足不同需求。一旦这个瓶颈能够解决,加盟商的拓展步伐将更快。

鲍小宝看好红糖产业,还在于这个行业几乎没有废弃物,例如,蔗渣可以卖给造纸厂造纸,或者卖给树农用于涵养水分;蔗衣可当燃料,烧成灰后可以送给菜农当有机肥……整个制造环节的原材料使用率非常高。

(摘自《浙中新报》周律江/文)

放弃高薪 85 后研发图书身份证创富

85 后张志成,辞掉了高薪职位,创办了自己的公司。近日,在重庆天使科技创业投资有限公司的签约仪式上,张志成的科技公司凭借研发的出版业物联网应用获得了 200 万元投资,这也是重庆市大学生科技创业公司首次获得天使基金投资。

1985 年出生的张志成出生在山西太原,小学时就在父亲的要求下学习计算机,到高中时已经是一位编程高手。凭借其在计算机上的优势,他被保送进了重庆大学软件学院。在本科毕业时,他被百度以 16 万元的年薪签下。

“也许是我爱折腾吧。”张志成说,他在百度从事产品设计工作,虽然很开心,但他还是想自己闯一闯。2009 年,他和 3 名同学回到重庆创业,成立了重庆哲麒科技有限公司。

一开始,张志成依靠自己的专业从事外国公司软件外包工作,后来才进入物联网行业。“最困难时,账户上没有一分钱,我靠透支信用卡给员工发工资。”张志成说。今年 5 月,张志成的团队终于研发出了成熟的产品,并于 8 月份推出了全球第一本有芯片的图书。

“有了我们这个芯片和与之配套的应用,不再会担心图书丢失或不好找,还可以很好地防止盗版。”张志成说,这种芯片非常小,呈细线型,在图书生产过程中,可以非常隐蔽地植入到图书的书脊,让一本图书都有一个“身份证”。

这样图书从印刷厂出来后的各个环节都能一一记录,库存、销售、退货等数据能一目了然,还可以防止盗版。

如何解决盗版?张志成说,读者购买植入了芯片的正版图书后,可以通过电脑或手机登录云服务平台,获取该书的电子版权,云服务平台将完成验证读者身份、确认版权信息。“目前我们已经与重庆大学图书馆、无锡图书馆等机构进行合作,用芯片防止图书被盗。”张志成说。

(摘自《重庆晨报》雍黎/文)