

80 后家中创业 5 毛钱起家竟赚 50 万

在星级酒店影响力的作用下,姜哲轻松地将小鱼饼带进很多大小饭店,和饭店五五分成。由于小鱼饼成本低廉,饭店和姜哲都能获得可观的利润。创业两年之后,曾经对生活失去信心的姜哲通过 5 毛钱一个的小鱼饼赚到了 50 万元。



放出去,借力扬名盼双赢

2005 年的春天,姜哲在某小学附近租了一间小店面,做起了小鱼饼生意。怕小学生们不接受他的小鱼饼,姜哲就想出了免费赠送的招。

“来来来,小鱼饼,小面鱼,免费赠送,快来看一下,不尝后悔啊。”结果吸引了很多小学生。学生之间有什么事都传播得快,第二天来要小鱼饼的人更多了。之后,姜哲再采取“软着陆”的方法:实行买一送一。学生尝到了小鱼饼的“甜头”,渐渐成了他的常客,姜哲开始继续减少赠送的比例,从买一送一到买二送一,买三送一

……

开业的第二个月,姜哲的生意就热乎起来,一个月下来竟然赚到了 7000 多元。第三个月,他却突然做出了一个令人百思不解的决定:停业!两个月的经营让他发现,小鱼饼作为一种特色小吃,潜在的市场远远超出了自己的想像。

“如果长春各个街区都能有小鱼饼卖,知道这种小吃的人越多,自己的小店才能被更多的人注意到。既然自己没钱在全市开店,何不去免费教人做呢?”姜哲想到了这个借力的办法。

每个小鱼饼只卖 5 角钱,谁会对

这么小的生意感兴趣呢? 姜哲考虑再三,把目标锁定在下岗职工这一群体上。之后,在姜哲的培训下,几十个“徒弟”掌握了小鱼饼的基本制作技术。仅过了两三个月,长春街头就新开了十几家小鱼饼店。

收回来,靠开发稳定失控的市场

随着小鱼饼的流行,上门求教者越来越多,有时一条街上竟然出现了三家以上的经营者。姜哲突然发现,就连自己这条街上都有徒弟跟他抢生意了。怎样才能让市场重新回到自

己手中?

“既然全市的徒弟都是我教的,如果他们都能从我这儿拿点什么必需品,自己就可以多赚钱了。”技术是固定的,工具是固定的,姜哲把目光投向了材料,决定研究新口味的馅料。以前小鱼饼只有豆沙、巧克力等几种常规馅料,姜哲新开发了肉馅、水果馅、肝肠馅等 40 多种馅料,给徒弟们搞起了配送。因为用量大,成本低,徒弟们都乐得省钱省事,每天从他这里进馅料。

到 2005 年末,姜哲用馅料控制了长春几十家小鱼饼店。这时,他那不知足的念头又冒出来了。还有谁没有吃过小鱼饼? 他想来想去,觉得小鱼饼完全可以成为饭店里的主食或点心。对小鱼饼而言,能够进入星级酒店,就是最好的广告!

拉上去,巧计掘金星级酒店

5 毛钱的街头小吃,要登上五星级酒店的大雅之堂,听起来像个神话,也像个笑话。当姜哲自信满满地带上小鱼饼走进长春一家著名的五星级酒店时,豪华的酒店大堂瞬间弄花了他的眼睛。不要说推销自己的产品,连相关的负责人都没有见到,姜哲和他的小鱼饼便被酒店拒之门外。

经过分析,姜哲觉得相比中餐,

小鱼饼更适合作为甜点进入酒店的西餐厅。2006 年 2 月的一天,酒店西餐厅马经理接到电话,说餐厅有一份快递给他。于是,他来到了西餐厅。餐厅桌子上有一个礼盒,马经理打开一看,正是街头热卖的小鱼饼。送快递的人员还在旁边等着签收,“这是谁送来的?”马经理疑惑地问,没想到送快递的人说:“送礼的人说一定要您亲自尝一下,告诉我您的感觉,才能告诉您这是谁送的。”

带着满心疑虑,马经理尝了一下,表示味道不错。此时,那名快递人员才表明了自己的身份,原来,这正是姜哲想到的办法,假扮成快递人员,不但要见到马经理,还要让他能亲口品尝到自己的小鱼饼。

2006 年的情人节,接吻鱼正式在酒店西餐厅浪漫推出。两个小鱼饼做成各种温馨的接吻造型,有的缠绵悱恻,有的激情似火,有的深情款款,有的依依不舍……接吻鱼成为酒店当天最热门的菜品。随后长春很多酒店都推出了接吻鱼,一条小鱼成了很多年轻人的最爱。

在星级酒店影响力的作用下,姜哲轻松地将小鱼饼带进很多大小饭店,和饭店五五分成。创业两年之后,姜哲通过 5 毛钱一个的小鱼饼赚到了 50 万元。

(摘自《世界创业实验室》)



蔡小灿:从百货摊主到公司掌门

国庆期间,蔡小灿依然忙碌。下半年是工厂的销售旺季,从各地涌来的订单让他忙不过来,为了保证产品质量,一有空,他就待在厂房里当“监工”。起初,蔡小灿只是温州一个百货店的主人,如今的他华丽转身,成为义乌一家颇具规模的文化用品公司的掌门人。

蔡小灿是温州人,也许是受温州商业精神的影响,他青年时期就开始做生意。起初他在温州开小商店,店内玩具、饰品、文具等应有尽有。

经营规模虽小,但凭着勤奋和聪明,蔡小灿收获到了创业的甜头,信心和干劲也越来越足了。

从 1996 年开始,蔡小灿的杂货摊规模越来越大,变成了名副其实的百货商店。当时,义乌小商品城的大名已为众人所知,蔡小灿决定从义乌进货,以丰富自己店铺的商品种类,从而提高在同行中的竞争力。由于从义乌进的小商品种类齐全,价格低廉,蔡小灿的百货商店生意红火。

可蔡小灿的百货商店只红火了两年。信息和交通的便利,使得同样的百货商店如雨后春笋出现。同行竞争越来越激烈,利润空间小了,生意也难做了。

多年的从商经历,让蔡小灿对温州和义乌两地十分了解。在他看来,当时的温州有非常发达的印刷业,而义乌作为一个全国性的小商品批发市场,也越来越成熟。于是,他决定利用温州发达的印刷技术,来生产大量的玩具贴纸,然后利用义乌这个市场来销售。

就这样,于 1998 年,蔡小灿从经营百货转而经营生产玩具贴纸,商业阵地则从老家温州转移到义乌。

事实证明蔡小灿的选择是正确的,他的贴纸生意做得很顺利。2001 年,他在义乌开办了自己的印刷厂,专门生产玩具贴纸,省去了到温州进货的麻烦,同时也节省了进货成本。

蔡小灿的贴纸生意越做越大。2006 年,他和朋友一起成立了耐斯特文化用品有限公司,主营玩具贴纸,兼营记事贴、笔记本等文化用品。如今,他们的公司经营状况良好,在整个廿三里工业区,税收排在前列。

蔡小灿从 1996 年开始在义乌进货,2001 年来义乌发展,算到今天,他和义乌结缘已经有 15 年之久。由于没有自己的厂房,蔡小灿只得向别人租用。他的工厂先后搬迁过三次,每搬一次都兴师动众,不仅辛苦劳累,而且影响整个公司的运营。“未来肯定会有一片理想的‘阵地’。”蔡小灿笑着说。也许正是凭着这份执著和乐观,他才坚强地做到今天。

如今,在蔡小灿看来,搬迁工厂算是小难题了,更难的问题是企业的转型升级。2008 年,他注册了自己的品牌——星翔,着力打造高端的文化产品,以占领高端市场。“即使再简单的产品,都有无限量的发展空间,可以做得更精致,更有品位和水准。”蔡小灿深知这一点。

(摘自《金华日报》)

主妇创业办微企 专门研究“色彩”

在重庆,有这样一个以研究“色彩”为主业的主妇,她虽然结了婚并育有孩子,但却放弃当“煮妇”,一心为了梦想,自主创办了一家主营色彩咨询的微型企业。

8 年美容经历“吃透”色彩

吴静看上去是一个时髦而有个性的人,不看她的自我介绍,你不可能把她和 35 岁扯上关系。

前年,还在给孩子喂奶的吴静,整天思考着一个问题,是安心在家当“煮妇”,还是像电视上的女强人一样,干一番自己的事业出来。原来,在美容行业打拼 8 年,吴静以前已干到一家知名化妆品公司的营销部经理。正是对事业女性的渴望,让吴静不甘在家相夫教子。

“色彩咨询在重庆还处于萌芽阶段,重庆人敢穿却不会穿,这就是我的机会。”吴静优雅地告诉记者,对色彩很敏感的她,做起色彩咨询肯定会得心应手,游刃有余。

班门求学回乡创业

色彩咨询在国内不多见,但却风靡欧美、日韩。记者了解到,目前日本色彩从业人员达数十万之多,已到僻巷有店的程度。如今,韩国女星几乎都在做色彩诊断,甚至都拥有私人色彩顾问。

吴静决定北上求学,然后回重庆开一家色彩咨询机构。这个想法得到丈夫的支持。在北京三个多月的学习让吴静拥有了扎实和系统的色彩搭配知识,和形象管理理念。对色彩敏感的她,学习期间成绩优异,最终获得了北京西蔓色彩 245 期最佳学员奖和最佳口才奖。

“重庆人在衣着方面敢穿爱穿也舍得投入,但距离‘会穿’和‘衣着得体’还有一段距离。”于是,吴静学成归来后,经过仔细调研,决定创办一家专业的咨询机构。

成立色彩公司

去年,重庆大力发展微型企业,财政拿出部分资金支持有好项目的微企。吴静精心张罗的重庆卡蕾文化传播有限公司在政策扶持下成立了。

虽然在行业中起步较晚,但通过创新,公司成为行业里技术最权威、最专业的机构,顾客认可度和较高。目前,该公司已先后为“国际小姐重庆赛区”等活动提供服务,并成为中国流行色协会指定重庆地区招生代理机构和重庆市首批微企协会会员。

(摘自《华龙网》)

坚持,是她们共同的“创业经”

近日,记者来到位于勤劳社区的勤居苑创业示范点,和创业居民聊起创业经历。记者发现,店主们都有一段辛酸往事,但在他们身上有一个共同点:坚持是不败法宝。

自 2003 年起,瑶海区部分失地农民走上了自主创业的道路。几年来,由于店铺分布零散,未能形成规模,生意经营一直较为艰难,多数店主无奈之下选择放弃,而坚持下来的,则渐渐迎来了转机。

今年年初,瑶海社区规划创业示范点,将自主创业的居民聚集起来。随着瑶海工业园成型,外来务工人员增多,需求量也随之增大。近日,记者来到位于勤劳社区的勤居苑创业示范点,和创业居民聊起创业经历。记者发现,店主们都有一段辛酸往事,但在他们身上有一个共同点:坚持是不败法宝。

女店主送茶叶上门

成功法宝: 诚心服务,感动顾客

自 2003 年土地被征收以来,高宝菊的丈夫一直靠打零工维持生计,仅够一家三口温饱。在 2007 年,孩子即将入学,经济负担很重,这让高宝菊和丈夫一度夜不能寐。

当年,不少社区居民选择创业的道路,高宝菊就在勤居苑菜市场旁边租了一间门面房,做起茶叶生意。然而经营状况却不遂人愿。“第一天没有一桩生意,第二天也没有,到第三天,只卖出去一个茶杯。”高宝菊说当初真的想要放弃。“以前没做过生意,一点经验都没有,想放弃,但老公让我咬咬牙。”

附近居民少,需求量不大,而茶叶店却有两家,高宝菊决定在服务上下功夫。她把手机号写在了门面房上,并标明:送货上门。

高宝菊的第一笔生意就是送货上门做成的。“第一个顾客只买了一小包茶叶,免费送货上门,他还挺感动的。后来,他就常常来我这买茶叶了。”

2008 年,高宝菊又怀孕了,但她并没有因此中断送货上门的服务。直到分娩前一个月,人们还能看见她骑自行车送茶叶的身影。

今年,高宝菊的茶叶店首度扭亏为盈,而当初的另一家茶叶店,早在四年前就歇业了。高宝菊告诉记者,她在一本书上看到,“生意”有点像

“门外汉”把生意做到 20 国

从事外贸生意的大多数是外贸专业出身或外语专业毕业的,还有的是其他专业毕业干过一段时间外贸再自立门户的,但在义乌拥有两家进出口公司的曹健是一个中文系的毕业生。他在没有外贸工作经历的背景下,白手起家,5 年时间里把眼镜、文具、饰品等小商品卖到了 20 多个国家。

连续 9 个月没做成一笔生意

1997 年,曹健从浙师大中文系毕业,为了尽快还清因为读大学欠亲友的一笔钱,他没有按部就班去从事分配的工作,而是进了一家大型企业集团做工人,凭着勤奋和努力,他用 6 年时间,从一名普通工人做到这家集团一个大型旅游项目的负责人。2006 年初,他辞掉工作并卖掉房子,向朋友借钱筹了 30 多万元来到义乌做外贸。

曹健大学毕业后没有做过外贸,像他这样既无外贸经历,手头也没有客户的“门外汉”,做外贸生意难度可想而知。为了接触到外商,曹健每天

白天开着一辆从朋友那里借来的旧夏利车,免费接送外商到国际商贸城采购,以期认识他们,并做成生意。晚上回到办公室,又利用互联网了解和发布信息。尽管他早出晚归,每天工作至次日凌晨一两点钟,可做外贸后连续 9 个月,他没能做成一笔生意。

曹健感到自己快坚持不下去了,决定变卖电脑和办公桌,下半辈子打工养家还钱。打算卖电脑的前一天晚上,曹健想把电脑利用起来,收发一下电子邮件,让他意想不到的是,这时他竟然绝处逢生接到了第一笔订单——一个欧洲客户向他采购饰品,货值一万美元左右。虽然订单很小,但触动很大,他觉得自己所有的努力都没有白费,曹健有了继续做下去的信心。

写块牌子轻松走进广交会

做成第一笔订单后,生意越做越顺。2009 年的一天,在国际商贸城,曹健碰到一位来自阿拉伯国家的外商问他卫生间怎么走? 这个外商很

胖,不想走太多的路,热心的曹健就带他去了最近的卫生间。带这位外商去卫生间途中,两人边走边聊,才走了一趟卫生间,外商就成了曹健的客户。曹健说,这个客户业务量不是很大,但一直很稳定。

2007 年的春季广交会,曹健没有拿到入场券,怎样才能进去? 在人山人海的广交会展馆门口,他灵机一动,写了一块免费英语、西班牙语翻译的牌子,很快就被来自拉美的一位采购商带进了会场,他因此了解了不少信息。

又投资了农业和幼儿教育

曹健说,因为自己做人诚实、做事诚信,在爆发金融危机的 2008 年和 2009 年,很多外贸公司生意受到较大影响,但他的公司外贸生意却红红火火,经过这两年的发展,公司的业务发展到了 20 多个国家,销售的产品也由刚开始的饰品转向眼镜、玩具、文具等日用小商品。为了打开拉丁美洲的市场,今年曹健又在哥伦比亚

如今,王玉芬的粮油店年收入达到 7 万元以上,除了给老人看病,还能有些结余。

女裁缝慢工出细活

成功法宝: 起早贪黑,不辞劳苦

今年 30 岁的蔡学芬开了一家量体裁衣店,刚开始经营时,也是困难重重。蔡学芬说,衣服穿在身上,每个人的要求都不一样,手工制衣,无法满足每一个顾客的需求。但是为了能得到顾客的认可,蔡学芬始终坚持慢工出细活的观点,从未马马虎虎地对待每一针每一线的活计。

蔡学芬想过放弃,裁缝活计太累了。“给人做衣服,既要好看,又要耐穿,只能慢工出细活。冬天,全都是做棉衣的,活太多,只能天天熬夜,起早贪黑,甚至要通宵,真的太累了。”蔡学芬感慨,“棉衣穿在身上暖和,可做的时候冷啊。”蔡学芬先后收过四个学徒,但其中三人都因为吃不了这份苦,中途放弃了。

但她却在家人的鼓励下坚持了过来,为了能让让她安心经营,公婆还提前退休,在家照顾孩子。

这两年,裁缝店的生意终于好转了,蔡学芬对未来也越来越有信心了。

(摘自《新安晚报》)

亚开了一家公司,通过广告宣传直接在当地找了一些客户。曹健的目标是把公司做成国际商行,今后会去做一些转口贸易,比如从印度采购商品到美国。

在做外贸生意的同时,曹健还看中农业的商机,去年冬天和今年春天,曹健在海南三亚种植了约 500 亩辣椒,同时还把种子分给海南的保亭、冷水、澄迈等 5 个县农民标准化种植,然后统一收购,再运到北京、杭州、香港等地销售,其中北京和杭州等酒店的高端市场占有率已比较大,今年打算拓展武汉和郑州市场。今年 8 月,曹健又投资了近 200 万元到金华南苑第二幼儿园,更新了园内的塑胶地、玩具、课桌椅等硬件设施。

曹健坦率地说,现在投资幼儿园不是为了赚钱,是为了让他夫人从各地学来的幼儿教育思想和理念有用武之地。当然,如果条件成熟,有合适的场地,他还会再去投资一个幼儿园。

(摘自《金华新闻网》倪燕英/文)