

28 岁小伙玩博客 月入 20 万吓自己一跳



创业办 DIY 餐馆 贫困大学生 年赚 3 万

一个靠国家助学贷款读书的贫困生,却创业办起了 DIY 餐馆,同学们不仅可以来吃饭,更可以自己动手练习厨艺。西南政法大学 2008 级刑侦学院谭云,靠打工挣来 3 万元启动资金,一步一步实践着自己的目标。

打工挣来第一桶金

一年挣了 3 万元,这对大一学生而言绝不是小数目,但从巫溪走出来的谭云就做到了!

“大一进校是贷款交的学费,每个月只有 300 元生活费。”2008 年,谭云加入学院外联部,联系到在石桥铺一家商场做电脑销售,每台电脑有 100 到 200 元的提成。谭云说,每周末,自己早上 7 点就要出发往石桥铺走,到了商场不仅卖电脑,还留心学会了电脑组装和维修。随后,谭云在学校组建了电脑团购服务队,一个学期赚到了 10000 元。

到了大一下半期,谭云又到商场兼职销售彩电,再加上做家教、帮计算机学校招生的收入,一年内他攒足 3 万元,赚到了第一桶金。

创意来自打工经历

大二开始,谭云开了一家餐馆,不过却比其他餐馆特别一些。“可以点两个菜坐下来慢慢吃,也可以亲自去厨房过一把做菜瘾,厨师还可以给你指导。”谭云说,这个创意来自一次打工经历,当时自己到一家酒店的厨房做了 2 个月小工,熟悉了厨房操作流程,还学会了不少家常菜做法。开餐馆时,就萌生了这个想法,让同学们自主学做菜。

李姝就是这里的常客。李姝笑着说,自己以前很少做家务,结果在这里炒过几次菜后,加上有厨师的指点,厨艺大大提升。寒假回家还给父母露了一手,做了一桌子的菜,心里别提有多得意了。

除了炒菜外,谭云餐馆更多还是送餐上门,给同学老师提供方便。

学到管理经验技巧

“其实,打工只看自己收入,当老板就要靠管理的功夫。”谭云说,餐馆每一个订餐都有一个三联单据,送餐的人要把单据和饭菜一起送到寝室里,晚上算账就很清楚,也方便我们查询和管理。而且,同学只要收集 10 张单据,就可以免费得到一瓶饮料,收集到 20 张可以免费得到一个盒饭。这样一来,同学也愿意收集。

现在,谭云每天早上 6 点起床去市场买菜,8 点上课,中午到餐馆送餐,下午继续上课,下课继续送餐。谭云说创业很辛苦,但餐馆生意很红火,让自己很安慰。他笑着说,在创业中也学到了许多管理经验,不仅要有管理技巧,还要协调好员工之间的关系。

(摘自《青年创业网》)

杨光对记者说,他最初也是玩出来的……

杨光 28 岁,现任沈阳一美容机构的营销部主任,同时自己开创的博客月销售额 20 余万元。用他自己的话说,起初建博客纯属是为了兴趣,就是一个玩,没想到玩出了一条创业道路。

2006 年,杨光负责一个高端品牌电脑公司的市场拓展,当时很多年轻人都“开博”,他也成了其中一员,每天写写日志并把高端电脑的使用技巧、保养等服务知识写在博客里。

没想到,博客一天点击率几千次,网友们都是冲着这些攻略来的,很多都是玩电脑的高端人群,从事绘画、动漫、印刷、设计、创作等工作,大家一起交流讨论。

杨光觉得博客很有乐趣和人气后,开始把它做出了花样,增添了电子杂志,定期群发到网友信箱里。“那时的电子杂志很简单,就是用 word 文档把关注度高的文章链接进去,但很受欢迎。”

杨光说,一来二去,他的粉丝越来越多。建立博客 5 个多月后,广州

谈东升:“土博士”欲做婚庆业“黑马”

6 次从零开始

谈东升的早期创业经历,走南闯北,一路坎坷。

12 岁时,因为调皮,害怕父亲下班回家后责骂,谈东升向舅父借了 20 元钱,一路逃票扒车,来到远嫁湖北仙桃的姐姐家。几个月后,重回老家,他做起了贩鸡鸭、灌香肠的生意。17 岁时,谈东升跑汉阳,提灰桶;跑仙桃,包砖窑。18 岁时,谈东升承包砖瓦厂,员工人数近 60,由于年轻气盛,管不住人,砖瓦厂很快倒闭。19 岁时,跑新疆,开铁矿。21 岁时,跑福建,做外贸。

近十年的时间,谈东升创业 5 次,简述起来像顺口溜,个中滋味,谈东升用“每一次都是从零开始”简单带过。

24 岁时,谈东升从福建坐火车来武汉,怀揣 57 元钱。“当时,在汉阳月湖堤租个房子,月租 30 元,算是稳定下来,剩下的 27 元,我的打算是,买扁担和绳子。”谈东升回忆,后来,扁担和绳子没买成,他花了 10 元钱,在汉正街买了当时流行的皮背带,再转到司门口去卖,赚了 5 元。

刚好,谈东升在路上偶遇老乡,得知买卖清洁条一年下来可以赚近百元,他就用这刚赚回的 5 元钱,从老乡那里买下 30 多根清洁条,从下



午四点卖到晚上八点,赚了 30 多元钱。三年下来,谈东升靠着卖清洁条,赚了近 3 万元。

生意人的潜质

在汉正街站稳脚跟后,谈东升的生意人潜质越来越多地释放出来,每每在关键时候出奇制胜。

1999 年夏天,有一种叫“跳跳娃”的玩具风靡武汉三镇,汉正街很多商家抓住了这个商机,大赚了一笔。虽然反应有些滞后,错过了最佳时机,但谈东升没有放过这次学习的机会,风风火火地赶到浙江义乌“跳跳娃”的生产厂家,进行实地考察。

玩具往往是“一阵风”。此时,“跳跳娃”在市场上已出现明显滞销。“出厂价也在不停地跌,每天一个价格”。

呷哺呷哺贺光启:小火锅的大梦想

创业当北漂

上世纪 90 年代初,我国台湾省桃园县人贺光启与妻子踏上了北京的土地,成为“京漂”一族,开始了创业的生活。

“最终在北京发展,其实是有一点阴错阳差,误打误撞的情况。”呷哺呷哺餐饮管理有限公司董事长贺光启告诉记者。

最初,贺光启是打算在北京投资做首饰,然后出口外销。正是看到当时低廉的劳动力和廉价的生产成本优势,贺光启才从台湾来到内地。在进行一年多的筹备和考察后,1994 年,终于拿到了企业经营执照的贺光启喜形于色。

于是,贺光启开始考察速食市场,当时的速食市场基本上是由麦当劳和肯德基一统天下。一次,贺光启应朋友之邀吃火锅,他发现北京的火锅还是以木炭为燃料的铜火锅或者煤气火锅为主,几个人围坐一起吃,而台湾已经流行用电磁炉加热的吧台式分餐火锅。贺光启觉得出于环保和安全的需求,政府在未来一定会鼓励使用清洁燃料。如果能开家吧台式火锅店,应该受欢迎。

随后,贺光启以每台 700 台币的价格从台湾购进几十台电磁炉,以此为卖点,在北京的西单开起了第一家“呷哺呷哺”的店面。

早期,贺光启认为营业额应该是不成问题的,自己的妙点子加上先进设备,还怕大众不抢着来尝鲜吗?不料他失算了,火锅店在刚成立时,一天竟卖不出去三锅,随后很长一段时间里,贺光启的火锅店一直都没有火起来。

北方人习惯大家围在一起吃火锅,针对这种新兴的速食业的分餐,很多人不接受,因观念不同而导致难以理解和认同。此外,贺光启开始是直接台湾采购调料再运到北京,可到了北京之后,发现不合本地食客的口味。

贺光启只好寻找出路。他请厨师针对北方人的口味制做了多种调料,然后请消费者来免费试吃,中间

一款专门做设计的高端显示器厂家通过博客找到杨光,希望通过博客推广这款高端显示器。

当时,杨光、杨光所在公司、广州显示器厂家达成了三方协议,由杨光的博客负责推广,并在他公司的店面里设立一个柜台,按照销售比例返点。

“我研究了一个月左右,把新显示器的性能、优点都写在博客里,当时也没想到能成事,也就试试看。”至今杨光回忆时,还称是个奇迹。

那时,很多顾客一进店就找杨光,新款显示器一个月卖出七八十台,赚了六七千元,这让他第一次尝到网络营销的甜头。

2009 年,杨光创建了影视动画制作工厂的博客,专门做企业宣传片、广告片等,也与电视台合作。这个博客说白了,就是一个宣传平台,企业和个人通过博客找到他,他再利用幕后团队来制作,从中赚钱。

“第一个月有 20 万的销售额,纯利润 30%左右,都吓自己一跳!”杨光说,顾客里有原来积累的粉丝、网友,还有在网络中搜索出来的陌生顾客,连续几个月销售额都在 5~

22 万左右。

杨光也有自己的生意经,他用另一种眼光来看待企业需求,所以拍摄的不是产品,而是一件工艺品,在美中传递企业的信息。而且还根据企业初衷和目的,免费出谋划策,再拍摄一个预选备案。

“在北方城市,一听说博客月赚几十万觉得挺厉害,其实在南方根本不算什么。我经常在网上与南方网友交流,他们随便一个论坛月收入几十万元是很平常的事。”杨光说,他的思路也受南方网友影响。

目前,他博客的业务还仅限于辽宁地区,有些本钱的杨光在 2011 年 6 月份将博客再次升级改版,预计在 2012 年 2 月份能改版成功。但具体怎么改版,他表示是商业机密,先不透露。不过,这次改版升级后的服务和质量将创新到行业先进水平,未来发展业务还能覆盖全国。

“我的目标是月销售额 100 万,说难是难比登天,说容易也是有信心能做到,不管能否实现,都是我的奋斗目标。”杨光说。

(摘自《华商晨报》)

盲,说不出来经营之道的条条框框,“博士”则是实实在在地夸赞谈东升的见多识广和变通之道。比如缠绕在圣诞树上的彩灯串,谈东升的灯比别人贵,一串隔着三四元,但谈东升特意发明在每个灯柄后面都有个串联的插座,省去了每个灯都要配一个插头的麻烦,这些货毫无意外地大受欢迎。

当了解到武汉的亢龙太子、艳阳天、小蓝鲸,都到谈东升这里购买婚庆道具,谈东升决定连贯性地切入婚庆市场,最终能达到二者的循环。

“我们从批发礼品到搞婚庆,是因为我们条件好,比如,别人要去一次性购买道具,我们自己就是做道具的,可以出租,可以批发,可以用来布置仪式,也可以零售,一切都是活的。我有个低成本的道具,我反而要接高端生意,别人上万成本的单子,我 5000 元可以做下来,这一点,普通的婚庆公司不能跟我比,而且,我仍然是他们的道具经销商。”

在如今婚礼策划走创意的“门槛”面前,“毫无科班背景”的谈东升只想用事实来说话。

当谈东升讲起他的创意,两眼放光,兴致勃勃。“我喜欢挑战,困难的时候压不倒我,布置场地、想点子的事情也难不倒我。”谈东升笑着说。(摘自《投资时报》周恋芹/文)

交易表明,英联重视向那些成长潜力巨大和消费群体广阔的行业投资的战略。我相信,尽管目前经济放缓,‘呷哺呷哺’一定能取得更快的发展。英联非常赞赏‘呷哺呷哺’创造了一个既营养健康又经济实惠的中式快餐模式。我们期待着与‘呷哺呷哺’管理层一起将这种就餐体验带给更多的中国消费者。”英联中国区总裁林明安如是说。

贺光启表示,英联私募的经营理念先进,为呷哺呷哺的成本控制提供了有益经验,包括合理选址等方面。“未来‘呷哺呷哺’还将着手引入进口原材料,逐步向高端餐饮领域拓展。”

目前,除北京总部外,贺光启已在上海成立了第一家分公司。“我们可能会用 5 年的时间,将分公司增加到 5 家。每家分公司将直接管理 200—300 家店面。”贺光启对记者说。

如今,贺光启的发展目标已经不仅局限于北京、天津、上海等地,“未来还会走出国门,发展东南亚市场,发展那里的区域代理,亚洲很多国家都有吃火锅的习惯。”贺光启展望说。

(摘自《中国新时代》)

“下海”新思路：办一家社会企业

2011 年 12 月 18 日下午,善淘网的微博上发布了一张意大利名牌 Furla 红色手提包的照片和购买链接。

包是由在上海工作的丁劼为捐出的,在此之前,她已将三四十件近乎全新的闲置衣物,一起捐给了这家名为“善淘网”的在线慈善商店。

在微博上看到包包后,北京一个网名为“清婉悠扬”的姑娘回复说自己被“深深吸引”并“果断下单”,用 298 元买下了这个原价 1000 多元的包,作为“送自己的圣诞礼物”。

这 298 块的销售收入,一半即 149 元会通过丁劼为选择的民间公益项目“蒲公英乡村图书馆”,为贫困地区的小朋友提供 14 本书加 3 支彩笔;另一半则由善淘网旗下的慈善商店发展基金来统筹,目前主要还是用来补贴善淘网的运营成本,以后产生盈余也将用作公益。

除此之外,这只包从丁劼为到“清婉悠扬”的“旅程”,还为善淘网运营中心的残障工作伙伴,提供了 1 个小时以上的工作收入。

越来越多的人加入到社会企业队伍中来,这一现象也引起了 VC(风险投资)界的关注。

接受大家全新或接近全新的闲置衣物捐赠,经过包括残障人士在内的全职和兼职员工消毒、重新包装以及拍照上传后,以较低的折扣在善淘网上出售,收入用来为一些公益项目“输血”,善淘网的这种模式赢得了“购物狂”们的青睐。

善淘网显然与通常我们理解的企业不同,它不以追求利润最大化为目标,其收入要输送到各种不同的公益项目上去的。

善淘网的创始人周贤,在 30 岁之前是一个培训行业的“商人”,业余时间热衷于公益,之后《如何改变世界:社会企业家与新思想的威力》一书改变了她的人生观:自己的商业经验不仅仅可以用来赚钱。

在这之后,周贤特意选择到社会企业最为发达的英国,攻读公共服务政策的硕士学位。善淘网的创办,得益于伦敦街头琳琅满目的慈善商店给他的启发。不同的是,周贤创办的是一个在线的慈善购物平台。

蔡史印几乎是和周贤同期投身于社会企业。在这之前,她的履历表上都是一些名校和世界 500 强企业的经历。在超过十年的职业生涯后,蔡史印越来越困惑于自己的辛勤工作不过是“让富人更富”,而 2009 年一段西藏盲校的义工经历,让她决定改变人生方向。

就是在这个时候,她偶然在亚特兰大买票参观了一个“黑暗体验馆”,全黑的环境下,她在盲人引导员的带领下,逐一感受公园、咖啡馆、酒吧等城市场所。

深受震撼的蔡史印回去上网检索了解到,这是一家创办于 1988 年、总部设在德国的社会企业,名为“黑暗对话”(DiD, Dialogue in the Dark),意在通过健全人在全黑环境下的体验,消除社会对残障人士的偏见,并为盲人提供平等就业机会。

2010 年,蔡史印加入了 DiD,并把它引入中国内地,已在上海开设了第一个工作坊。

开办一年来,工作坊已经举办了 60 多场活动,参与者除了外企和公益机构,甚至还有党校这样的政府单位。

相比起步不过一年光景的善淘网和 DiD,已有五年历史的 Shokay(藏语:牦牛绒)已小有名气。这是一家由来自台湾和香港的哈佛同学乔琬珊和苏芷君创办的社会企业。

两人此前曾到云南尝试过牦牛奶酪的开发,注意到牦牛身上有一种柔软而光滑的绒,适合作为高档织物的原料,但过去藏区的当地企业只是按照传统方式,只能制作比较廉价的地毯等物品。她离开校园即创办 Shokay 公司及品牌,向青海的藏区牧民高价采集牦牛绒,加工成高端面料和服饰后在国内外销售。数千藏民因此增收,每年还有数十位崇明岛的贫困妇女也因此获得编织工作机会。

(摘自《南方周末》陈中小路/文)