

近年来,舍得花钱、追名牌的义乌人越来越多,不少人不惜一掷千金,打飞的来往于世界各地,只为了在打折时买一个LV、GUCCI的包包,或是囤上一些大牌护肤品。一对义乌姐妹看中了这个市场,在家门口做起了代购生意。

她们是亲姐妹,姐姐龚艳有着多年海外留学经验,负责世界各地淘货;妹妹龚芮苒跟着姐姐慢慢学习了奢侈品和彩妆,负责店里的日常经营。姐妹俩的奢侈品生意做得有声有色。

真心实意做生意 不怕客人货比货

在姐妹俩的蜜友国际名品店里,记者看到陈列架上LV、GUCCI、BURBERRY等各大品牌的包包整齐地放着,倩碧、雅诗兰黛、兰蔻、安娜苏等化妆品“大腕”也云集于此。在100平方米的店内,国际知名品牌倒是不少。

仔细观察这些商品,每个商品都

义乌姐妹淘大牌开小店



有两种不同的价格,一个是国内专柜价,一个是“蜜友”价。龚芮苒说,店里的东西都是从各地代购回来的,价格要比国内专卖店便宜不少。“顾客来实体店说明代购的商品,代购总费用=商品总价格+国内邮费+国际运费+代购费用,代购费视不同国家而定。”

龚芮苒表示,刚开店时也有很多

人有兴趣,想好好经营,诚信、诚心是最基本的。她们在货架上也贴着一些代购的小票。店内无论是价格低至几十元的洗面奶,还是高至两万多元的CHANEL小羊皮大号包,全是从国外进口,品质有保证,比如一些国际大牌包都有相应的代码和货号。

开店一年多,姐妹俩已经有了一批比较稳定的客户。龚芮苒说,在义乌,购买奢侈品下手最快的要属25岁至35岁的年轻人,因为他们本身

比较了解奢侈品,对时尚、价格都很敏感;而35岁至45岁的人也是奢侈品消费的主力军。光顾最多的顾客一年就在店里消费了7万多元,他们一个月就会来店里转上几次,带一些护肤品或者搜罗几个新包。

留学6年做代购

25岁的龚艳高中时去澳洲留学,直到研究生毕业才回国。在国外,她有了许多改变,比如不化点妆学校不让进,于是她开始学化妆,也开始接触一些化妆品国际品牌。学经济的她颇有商业头脑,留学时就做起了代购生意。当时,她帮外国朋友从国内代购东西,帮国内朋友代购国外大牌。由于代购主要通过网络进行,龚艳从中赚取差价,利虽小但生意还是做得有声有色,她的“蜜友网上代购”在澳大利亚也有名气。

在国外,龚艳会趁着名牌店折扣去扫货,她曾经半夜去店门口排队三四个小时,最后“抢”回几个不错的包包……“机场的免税店是淘货不能错过的。”淘货淘得多了,龚艳有了心得。每次回国,她会刻意选择不同的

路线,到不同的国家和城市转机。趁着短暂停留时间,她尽可能地转一转,看看各地值得淘的东西以及价格,作为储备,然后根据实际情况,不同的货物就能找不同地方的人代购了。

坚持推荐对的

姐姐负责采购货物,大学刚毕业的妹妹龚芮苒负责店里的日常经营。“90后”的龚芮苒说起护肤、化妆,颇有一套见地。店里所有牌子的护肤品和彩妆姐姐几乎都用过,而她也用了大半,自己体验过,向顾客介绍起来也更有心得。

龚芮苒对自己经营的每个牌子的各个系列都作过全面了解,坚持向顾客推荐最合适他们的。“其实大牌也不是万能的。这些价格不菲的东西用不好也是浪费,奢侈品也得用到点上。”

说起未来,龚艳早有自己的规划,“我准备一直做直营店。等到积累了一定的经验,就打造美容院、皮包、服饰为一体的直营店,创立‘蜜友’自己的品牌。”

(摘自《浙中新报》)

活灵活现的12生肖、精美的墙壁浮雕……在李艳妮位于西安曲江的办公室以及位于长安区的展厅和厂区,到处都摆放着这些很艺术的玩意儿。您可能想不到,这些精美的东西是用普通的沙子制作而成的。而她和丈夫,不仅把沙子做成了艺术,而且变成了生意。



沙子也能成生意 大学生玩沙 年入200万

据李艳妮介绍,她自西北大学毕业后干过很多工作。而专注于沙雕行业,则完全是因为认识了现在的老公以及一次偶然的机会。

李艳妮的老公何岩是西安美术学院毕业的。在2006年,她与何岩参加宁夏沙湖第一届国际沙雕节。李艳妮说:“独一无二的沙雕作品无法长期保存,这是沙雕的魅力所在,但也是遗憾之处。”因此他们有了想法:如果能把大沙雕缩小,使其坚硬牢固之后,制作成纪念品,这该有多好!他们认为这其中蕴藏着商机,于是决定实践这个想法。“刚开始在宁夏做。”李艳妮介绍,“第一单生意只有20元,但那是我们的第一笔收入。”

从事沙雕行业4年,但正式成立公司则是近两年的事。让李艳妮决定从小作坊转企业,也是偶然一次听朋友说,国家有政策支持大学生创业贷款。

于是在2009年,她参加了陕西省大学生创业基地举办的培训班。随后,她按照有关陕西省人力资源与社会保障系统支持大学生创业贷款的条件,一条条地要求和完善自己,最后她成功贷款40万元,创业资金的解决迅速帮助她开始做大。“贷款一年,但按时还款后,国家返还50%的利息,所以利息比较低。”李艳妮告诉记者。

迄今为止公司接到的最大单子是60万元。李艳妮预计公司今年营业额可以达到200万元。但目前面临的最大困难就是没有固定的厂房。据悉,在两年的时间里,他们搬过两次厂房,现在又面临“搬家”。“人才、资金都是可以想办法解决的,但厂房真的很难弄。自己买吧,太贵;那种长期出租的又少之又少。”

(摘自《华商报》王艳/文)

小李和妻子的小店只有10来平方米,但装修精致,店内货架、柜台、收银台,干净亮丽,给人感觉舒适。货架上,摆放着整整齐齐的布鞋。这是他们在株洲开的第5家店。从白手起家,到今天开第5家店,他们只用了3年时间。

80后小夫妻卖布鞋 年销量超5万双

无意中发现商机

2006年4月,小李出差到江苏镇江,当地几个同学请他吃饭。小李发现,同学大都穿的是布鞋,问其原因,同学回答:布鞋穿着舒服,不臭,而且也显得有档次。并告诉小李,当地人都以穿布鞋为时髦,街上的布鞋店非常多。

说者无意,听者有心。当时,在国企工厂上班的小李,一直有自己创业的想法,但一直找不到小本投资的项目。

第二天,小李特意到街上的一些布鞋店进行了考察,给他的感觉是“没想到布鞋的款式也这么多,买布鞋的人也这么多。”

回到株洲,他把想法跟家人和女友小宾说了,但他们都看不准。但小李认为,布鞋在株洲虽然不会成为主流,但它有它的优点,随着株洲卫生、道路环境的优化,想必穿布鞋的人会越来越多。同时,他还上网查了下,发现一些大城市有很多布鞋店,都经营得不错。

小李决定吃下这个“螃蟹”。不久,他联系到厂家,做了株洲的总代理。

开店,卖的不仅仅是鞋

2006年5月,小李投资7万在市公安局对面找到了一个门面,开起了人生的第一家店子。

店子开张后,生意没预想的好。毕竟,当时在株洲没有多少人对布鞋感兴趣,要穿布鞋的,也是买几元钱一双的,而他们的布鞋平均要几十块钱一双,人们一时难以接受。

“店子开张那天,我印象最深,8点多开门,到10点多钟还没有一个顾客进门,我们急得要命。”小宾回忆当时。

对于从没做过生意的小李,也不知道怎么办。但他坚信,只要有付



出就有回报。他印了大量的名片,到附近发放,对顾客宣传布鞋的优点。“我想,既然走出了第一步,就要把这个生意当做事业来做。”小李说,“不能回头了。”

为了多销售出一双鞋,小李不放过任何一次机会。有次,一位来自田心的老太太,看中了一双45元的布鞋,但店里没有她要的尺码。小李就让老太太留下住址。几天后,货来了,小李就骑着摩托车把鞋送到了老太太家。

“我记得,当时老太太非常感动,说了一句话‘一桩几十元的生意,你们有这样的态度,以后一定可以成功。’”

有了这样的服务意识,小店的生意越来越好。同年,他们还在株百开了专柜,生意也做得很红火。

挫折,没有让他们退缩

2007年9月,小店已经开了一年多了,在市中心已小有名气,可就在这时,他们遇到了创业以来最大的挫折。因为城建规划,门面要拆迁!门面是租的,没有产权,也没有一分钱拆迁补偿。

小李很矛盾。他那时还没有辞职,一边上班一边做生意,白天8小时上班,晚上到店里接替站店的女

友,星期天就要清货、接货等,几乎没休息过一天好的,人累得苦不堪言。

此时,女友小宾给了他莫大的精神鼓励。“重新找门面,再做吧。”小宾安慰男友说,门面拆了,这一年虽然没赚到钱,但也没白做,至少学到了经验啊。最终,他们在贺嘉土,找了一个门面,继续经营。

爱情,激发了创业激情

市中心的店子刚拆,贺嘉土的新店才开张,这时他们又遇到了一个难题——女友小宾的父亲患了尿毒症。

小宾来自浏阳乡下,家庭经济条件不宽裕,父亲突然需要大笔的医疗费,又正逢小李生意刚刚遭受挫折,也拿不出太多的钱。小宾不知所措。

这次,是小李安慰女友了。他说,你父亲要治病,我一定会想办法,只要我在,就不会让你父亲没钱治病。但,钱从哪来?小李除了尽量控制好店里的流动资金,向厂家提出赊货要求外,还以店子为担保,向一些朋友借了钱。

因为及时治疗,小宾父亲的病情得到了缓解,他们终于舒了一口气。他们的爱情,也在这创业中获得

大学毕业后,放弃月薪几千元的工作,回到家乡蔡甸养起了土鸡,并将土鸡蛋放到网上卖,渐渐地,他的土鸡和土鸡蛋在武汉生活论坛上很有名气。

开网店卖鸡蛋 大学生乐当“土鸡蛋哥”

“土鸡蛋哥”王小龙今年30岁,家住蔡甸区城关公园新村社区,2001年毕业于武汉大学计算机专业。他说,毕业以后,一直在外地打工,最高时月薪拿到5000元,2008年,他带着打工的积蓄5万元回家乡创业。

王小龙养鸡场设在蔡甸永安镇

老湾村的老屋里。老屋的土房子当鸡舍,周边有近6亩空地郁郁葱葱,养鸡场没有栅栏,鸡全都放养。他和父母一起打理养鸡场。刚开始养鸡没有经验,第一批鸡苗因为选苗饲养不当,几乎全军覆没,现在是第二批,刚刚摸出点门道。

王小龙的鸡个头小,鸡蛋也小,

一斤有10到13个,土鸡蛋1.3元一个,老母鸡25元一斤。平均一只鸡2斤重,最大的公鸡也就3斤左右。

王小龙说:“这是我们蔡甸的土鸡品种,平时主要喂玉米等杂粮,土鸡长得慢,至少要散养六七月。前几年都是在蔡甸城关卖,产蛋季节一到,就发愁销路,去年开了‘土鸡



杂货’淘宝店,就不愁好东西没有地方卖了。”

现在,王小龙的鸡场有300多只鸡,最高一天能产100多个鸡蛋,自去年8月以来,他被网友推为“蔡甸土鸡蛋哥”后,鸡蛋和土鸡供不应求。

(摘自《长江网》章鸽/文)

“游戏人间”也能赚钱

见到刘志明的第一印象,觉得他更像一名学者,优雅的谈吐和缜密的思维给人一种亲切的感觉。这个中国政法大学法律专业毕业的高材生,毕业后就有了一份令人羡慕的工作——公证员。可为了网络游戏他毅然选择了辞职,他不是因为网络游戏“玩物丧志”,而是把网络游戏推广作为自己奋斗的事业。如今的刘志明已创造了一个又一个奇迹。



开发网络游戏公司

2005年毕业于中国政法大学的刘志明毕业后就找到了一份公证员的工作,收入稳定、待遇好、社会地位高,在亲戚朋友眼中这是一份很不错的工作。如果继续从事公证员工作,刘志明的人生轨迹可能会走得相对平坦,可他不喜欢,工作一年零三个月后,他便辞职了。辞职的“罪魁祸首”便是网络游戏,在大学时就酷爱网络游戏的刘志明,工作后依然以网络游戏为伴。

作为土生土长的昆明人,刘志明的第一个想法就是成立一家云南本土的网络游戏开发公司,把云南的网络游戏带到全国,甚至是全世界。当时,经过实地调查的他,发现了云南游戏开发的两个瓶颈:第一就是招不到网络游戏开发的专业人才,“很多技术开发人才都聚集在上海、北京等大城市,在昆明这方面的专业人才真的很难”。第二就是云南市场空间狭小,云南当时网络玩家的基数只占全国的百分之二,打造本土网络游戏确实举步维艰。

尽管云南游戏开发遭遇到两个瓶颈,但刘志明没有气馁。他开始做起了网络游戏推广的生意,这是他在公司成立之前就完成的第一次转型。他和几个铁哥们儿一起开始了像在网络中一样的“奇幻之旅”。经过半年的准备,2007年6月7日,刘志明的公司成立了。

一年后利润达30多万

通过17173网站和各大网络游戏公司的官方网站,刘志明找到了他所代理的第一个网络游戏——舞街区,从架设网络服务器到网络服务的推广,他开始了边摸索边尝试的过程,也开始书写自己的艰辛史和“血雨腥风”的战斗史。

在刘志明所做的网络游戏推广中,很重要的一项就是到网吧去贴新游戏的宣传海报、装载客户端,以及进行一些对新游戏的免费体验活动。“昆明市区有网吧500家左右,全昆明有800家左右,我去过好多家网吧贴广告、做宣传。”虽然有几十名员工,但作为经理的刘志明也常常亲自出马。

经过一年的努力,刘志明公司的营业额达到了180万,利润有30多万,但他觉得远远不够,刘志明开始酝酿公司的第二次转型。

进军东南亚市场

“香港经济很发达,但网络游戏产业结构不健全,开发公司也很少。”相比大陆,刘志明认为,大陆的游戏产业是群雄争霸,越来越多强者的加入把游戏代理商的利润空间挤压得越来越小,而香港拥有巨大的网络基数和网络消费潜在人群,但游戏产业却远没有大陆发达,如果能抓住这个市场,一定会带来巨大收益。在和北京的网络游戏开发公司及香港智傲游戏公司达成了合作意向后,2010年3月三家公司联手将游戏《成吉思汗》带到了香港,刘志明的公司负责服务器维护等相关工作,在《成吉思汗》最火爆的3至7月,刘志明公司的营业额每月可达到100至150万港币。然而好景不长,因香港地区网络游戏未来的走向及利益分配上的分歧,这个“铁三角”解散了。刘志明不得不进行公司的第三次转型——进军东南亚市场。

刘志明通过智傲找到了中国澳门、新加坡、马来西亚等地区和国家的游戏开发和推广公司,经过交流,他们已做好了充分的准备,随着近日一款角色扮演游戏进军马来西亚,他们将全面“杀”入东南亚市场。

(摘自《生活新报》王学勇/文)