

4000 元起家卖宣纸大三学生两年赚 30 万

来自江苏泰州的徐骥是重庆市科技学院大三的一名普通学生。与其他同学不同的是,当大家都在找工作辛苦奔波时,他已是一家文化传播公司的老板了,身家达到 30 万元。目前他正在筹办一家网吧。

坚强室友激励浪子回头

徐骥父亲是泰州一家企业的老总,家庭条件优越。从小父母就对他寄予厚望,“小学时,只要不考第一就会被骂。”考进当地的一所重点高中后,他与父亲发生了激烈矛盾,他学会了抽烟、早恋,学习成绩一落千丈。

2009 年,复读了一年的徐骥考上了重庆科技学院。但一开始,他的心思完全不在正途上;坐车到沙坪坝,再打的到解放碑,88 酒吧才是他最爱去的地方。

改变徐骥的是一名来自新疆的室友,他来自农村,每个月仅有 500 元的生活费,在校勤工俭学,将一桶纯净水从一楼搬到五楼,收入 5 毛钱。“有时候他从我桌上拿了一桶方便面,但会把 3 块钱放在桌上。”

徐骥被这样的自强感动,再不想在醉生梦死中听到父亲的责骂,决心做些正经事,因为从小喜爱书法,于是他加入了学校的书法协会。

4000 元启动一年赚了 5 万元

商机也在不经意中出现了。2010 年下半年,在学校主办的一次书法展中,他偶然发现,大家都从大学城当地商铺买纸笔,100 张宣纸的价格在 500 元左右,而在渝中区大礼堂附近的书法用品店,同样的纸张售价仅为 200 元。

在大致摸清各个高校纸张的需求量之后,徐骥决定创业——贩卖书法学习必用的笔墨和宣纸。创业资金则是从生活费中省下的 4000 元。

为了节约成本,几乎是没过两天,徐骥就要根据订货的要求到主城去取货,有时要抱着半人高的笔纸挤公交车。苦和累他都忍了下来,卖了两学期笔纸,徐骥赚到了自己人生的第一桶金——5 万元。

转行服装租赁大获成功

在销售纸笔取得成功之后,他就在寻找另外赚钱的机会。一次学校举办校庆,他帮学校团委的老师去渝中区牛角沱一家服装租赁店取服装,发现一套礼服租金高达 200 元/天。

“我为什么不就在大学城出租服装呢?”徐骥将自己的想法告诉了辅导员,老师给他介绍了一名同学,两人一拍即合。徐骥将 5 万元加上压岁钱共 7 万元投入其中。租不起门面,就租了一套住宅当办公室,买来最廉价的地板纸铺上算是装修,加上便宜的家具文具,他们有了自己的小公司:重庆渝马文化传播有限公司。徐骥通过朋友的关系,找到了一家服装加工厂,以很便宜的价格制作了民族服装、礼服等等,算是有模有样地开张了。

业务很快从他所在的学校发展到整个大学城地区。他找来同学做兼职,只要拉到哪个学校的业务,那就给对方提成。每年学校晚会旺季时,公司的业务就供不应求。仅一年时间,他的总收入便达到了 30 万。

希望五年后开一家书法培训机构

今年初,一路顺风顺水的徐骥决定再一次转行,投资网吧。他向父亲借了 15 万,约定以银行利息一年归还,与朋友合伙开网吧。目前,网吧已经在装修阶段。

面对“是否担心投资失败”的问题,他一点不担心,“那张网吧营业执照可以转卖出,价钱不止这个数。”但是他还是坦言,自从决定开网吧,自己常常夜不能寐,做网吧和前面的生意完全不一样,要考虑的东西太多了。

谈起未来,他说,希望自己在五年内赚到足够的钱,开一家培训机构,可以教教书法,那还是他最喜欢做的事情。

(摘自《重庆晚报》邹渝 / 文)

钱钰:做创业领域“地头蛇”

他花了五年时间巩固在常州“地头蛇”的地位,如今遭遇互联网二三级市场的冲击。钱、人、管理,考验着这位年轻人。“别的本地社区不敢跟我们抢饭吃,但是外面的‘狼’来了,在常州,我们必须深挖,否则常州化龙巷就会被吃掉。”

创办化龙巷让他成为创业者

在南京做“在意网”的时候,钱钰发现自己在社区运营上很有灵感,认为拿下市场更小的常州更不在话下;他一激动,就决定把化龙巷当成“事业”而不再是“兴趣”,辞掉电视台的工作,这时棘手的问题来了:如何盈利?

“起码不能赔钱吧。”这是钱钰最初的目标。曾经在电视台做广告的经历,让他决定去拉广告,而广告主又会是誰呢?他不敢到房产、汽车

等领域找客户,甚至不认为那些商家愿意在本地社区上打广告。

餐馆可谓是最常见的线下服务商,对于化龙巷这个本地生活社区来说,也是最显性的机会,钱钰打算去找它们拉广告,以化龙巷代替“传单”。“餐馆发传单是发出去广告,而我们的社区可以双向沟通,它们就像做电影碟片的,而化龙巷是盖一家电影院,我们已经可以聚集起上万个网友了。”

2006 年 6 月,他正式开始商业化运作。化龙巷总共两三个人,在一间民居里办公,电脑全部都是二手的,大家开始去找一些本土餐饮品牌谈广告。

他认为自己最初赚得的第一桶金虽然并不多,把时间全部花在对市场的教育上了,但是在无意中,却做了一件对本地化社区非常有意义的事。

作为常州本土最有影响力的网站,化龙巷进入最好的发展阶段,钱钰一手做内容,另一手拉广告,之前创办社区网站、DM 杂志的经验都用到了。常州城市不大,但是对比人口数量,以及网站的收入和影响力,其他社区网站站长对钱钰在这个市场的策略和他白手起家的经历十分佩服。

“地头蛇”走出去?

钱钰决定在立足常州的前提下,让化龙巷走出去。之前杭州“19 楼”的方式以收购各城市本地网站为主,钱钰打算利用另一种策略,到各地找团队合作。

但是走出常州,再做一个“化龙巷”,谈何容易?开南京分站,钱钰派了嫡系部队过去,原来的兄弟习惯了常州这个成熟的平台,都感觉在南京难以施展拳脚。“在常州我们算是地头蛇,很多事情都是手到擒来,一个电话就解决了,在陌生的城市人生地不熟,办个事儿特别麻烦。”而且在常州的业务不好抽调太多人,后来他换了些新兵过去。

为了尽快在南京站稳脚跟,钱钰的团队走过一些“捷径”。“我理解他们的错误,因为我曾经往那些方向想过,而且一直有很多中小站长来向我咨询,他们也在犯各种错误。为了迅速扩大,大家会选择捷径,最后发现,那不是捷径而是陷阱。”

钱钰试着改变以往的管理方式:“原来我总是直接推行我的办法,同事们说你太独断了,我现在开始改为‘一半民主’,自己想清楚的事儿就做,拿不定的,就让员工先去



试试。有些老师告诉过我,其实员工就是试错中成长的。”

他也越来越多地吸取年轻同事的意见,给他们“试错”的机会。2011 年 11 月南京站正式启动时,南京站的同事建议先同商场做活动,靠打折提高人气,钱钰对这种方式持怀疑态度,但还是决定支持他们放手去试试。南京站的同事们每天都往商场跑,收集各种打折信息,结果网站流量不够,效果不明显,还培养了很多只想着拿奖品,拿过奖就不回头的网民。但是他没有责怪同事,只是表示,公司会承担试错成本。

除此之外,钱钰发现,以前做网站的打法也不适合了。他开始挖来技术大拿,去除掉有些山寨化的产

品风格,心态也更开放。“我们这种网站有个好处,不管是内容还是产品,可以向很多网站学习,比如二手房可以学习‘搜房’,内容互动不好可以学学最近做得不错的成都‘第四城’。”

摊子大了,管理是大问题,钱钰现在也在找一些管理的书看。“有时候真的觉得遇到瓶颈了,意识到学习的重要,我们三个解决办法:向外面优秀网站学习,招收外部人才,内部团队交流。我希望公司变成学习型组织,员工会认为,这个老板允许我们犯错,有机会学习。在常州这样的小城市,可以学到东西的公司,我觉得我们化龙巷算一个。”

(摘自《凤凰财经网》)

44 岁大学老师“被逼”创业

现在很多人都想谋求一个安稳的职位,但也有不甘寂寞者勇于到市场去淘金。在大学任教的褚雅志,44 岁时才开始创业,几年下来,获得了一定的成功。

收不到劳务费“被逼”自己干

1982 年毕业于西北大学化学专业的褚雅志,曾在洛阳石化设计院干了 8 年,积累了大量关于煤化工和石油冶炼的理论和实践。随后,他跳槽到苏州一家中外合资企业,又积累了一些国际先进的化工分离技术。

2002 年,褚雅志从苏州回到西安,进入西安石油大学任教。任教之余,给一些企业做关于分离技术的咨询和指导。不过工作干了,一些企业却总是拖欠劳务费。

“人家不给钱,我也没办法,最后决定自己干。2005 年,我成立了西安思瑞迪精馏工程有限公司,100 万元注册资金是用我这些年的全部积累。”当时,褚雅志 44 岁。“我是技术出身,对自己的技术有一定把握,觉得至少不会失败!”

创业除了讲信誉还要有“圈子”

“说实话,这几年创业还真没遇到过什么大的挫折。”褚老师说,如果说有什么困难,就是面临的资金问题,公司现在逐渐有了规模,一旦遇到较大的单子,就会面临资金短缺问题。

“这些年公司能够平稳增长和发展,主要还是源于我的圈子



和讲诚信的做事风格。”褚老师这样说,“诚信对生意的重要,大家都明白。公司业务能够发展,我认为,主要是我的大学同学、研究生同学,都在从事这个行业,只要有

“吻”饰品开财路

一个广州浪漫女孩刘颖有一天突发奇想,做个“吻”送给自己热恋的男友。于是她先在唇部涂好口红,然后印在一张白纸上,再把唇印扫描下来保存到电脑中,拿彩色打印机一打,一个漂亮的“吻”便做出来了。

一个广州浪漫女孩刘颖有一天突发奇想,做个“吻”送给自己热恋的男友。于是她先在唇部涂好口红,然后印在一张白纸上,再把唇印扫描下来保存到电脑中,拿彩色打印机一打,一个漂亮的“吻”便做出来了。她又细心地在纸上做了一圈花边,写下两行字:“把我的吻给你,把我的心给你。永远爱你!”最后把这张纸过塑后送给男朋友。男朋友特别开心,表示会把这吻随身携带,思念的时候拿出来“甜蜜”一下。他还对刘颖开玩笑说,这个创意挺绝,我看你不如干脆辞职开一家个性小店,就叫“浪漫吻唇”。

说者无心,听者有意。刘颖真的动起了心思。经过一番精心准备,“浪漫吻唇”开张了,很快吸引了喜欢稀奇古怪小玩意的女孩子们的眼球,她们纷纷要求做个“吻唇”送给男朋友。随着生意一天天好起来,刘颖又琢磨出了新“花样”,将“吻唇”做成方便携带的小挂件。一面是吻唇,一面是小照片。接着刘颖又不断在设计上推陈出新:在“吻唇”里加上一朵干花,配上镜框,做成挂在墙上的装饰画;把“吻唇”做成小挂件,可以挂在钥匙扣、皮包上;甚至可以放在中国结里,做成能挂在房间和汽车里的小挂件!这个创意产生后,刘颖立即联系生产干花、钥匙扣和中国结的厂家,批量生产一系列由“吻”做成的定情信物。

有的男孩嫌“情侣之吻”中男孩涂口红“恶心”,为此,刘颖马上将男孩的唇印设计成男孩的手掌印,寓意:男孩“手”在上,女孩“吻”在上,叫做“我的手捧住你的吻”,又称“掌心里的吻”。

刘颖还将做吻唇的材料不断更新,从普通白纸、布纹纸、玫瑰花边纸、香味纸,到最近的金属片。

考虑到“吻唇”不仅能传达爱情,还能记载亲人之间的浓浓情意,刘颖又顺势推出了“亲情吻唇”项目:“结婚周年吻唇纪念”、父母和孩子的“全家之吻”、记载新生儿出生的“天使之吻”……这些项目不仅招来了恋人、夫妻,更有许多人倾家出动。

短短 5 年,刘颖靠出售别人的“香吻”,一举跨入了百万富翁的行列。

(摘自《市场报》)



一个土鳖创业者的融资秘籍

9158.com,曝光率不高,是目前中国最大的多人视频互动交友平台。2011 年收入近 10 亿。其开创的商业模式被六间房、56 等效仿。创始人傅政军自称土鳖,做技术起家,曾经创办广告交换联盟“太极链”,2005 年从开发出一款视频聊天软件做起,创办了 9158,公司历经三轮融资,如今正筹备上市。

和 VC 混熟了就好融资

我是浙江金华人,大学在杭州读的,很早就试过做网上书店、搜索引擎。第一次创业做的是“太极链”,因为有技术背景,冯波那个“成为创投”在 1998 年给我们投资了 100 万美元。

太极链其实就是一个网站联盟,最早的不是有广告交换联盟的嘛,那时候互联网不能赚钱,只有流量,有了流量最原始的冲动就是要推广自己,但是大家又都没钱,怎么办呢?用你自己的流量去交换别人的流量,大家一块儿把流量做上去。太极链就是一个文本的广告联盟,当时帮了这些站长很多忙,反正我不收你的服务费,但是这个流量给我了嘛,我就挣点广告费。

2001 年,冯波的花钱得差不

多了,他就说互联网赚不着钱就找企业嘛,你公司要生存下去,接一个单子可能 100 万进来了,你这一共才十几个人,说不定就能养活了。

那时我在考虑做两个东西,一个是韩国学来的视频聊天“十人房”模式,一个是类似迅雷下载的“快快下”,产品都是“八字有一撇”了。我这个人是比较偏技术的,东西都是我做出来,我只管产品、流量、技术,投资人他们看得远一点。听周鸿祎说过,你很难判断未来,有时候创业的方向在最初没那么重要,我愿意听投资人帮我分析出合适的方向。

最后我听了 IDG 的建议,就专做这个“十人房”模式。在 2007、2008 年的时候第二轮融资,终于拿了 IDG 的钱,是 IDG 华东地区最大的一笔投资,500 万美元。

要定金 不要被拖死

创业很多时候都是要靠资本的,现在让我再搞一个 9158,几千万元人民币根本做不起来。我也是土鳖创业者,经常琢磨融资的事儿。假设一个市场起来,能拿到投资的是两种人:一种是海归,VC 会觉得可信一点,比如百度、土豆,土豆如果没有王微早就死了,他很会沟通,所以资本市场会一直捧下去;另一种是土鳖,这种人有点儿钱赚着,VC 才愿意投,比如我们在演艺交友、游戏、广告三大块一直有盈利。

对土鳖创业者来说,融资级别



顶多就是几百万美元级的,融不到大钱,即使融到了,多数还是某个商业模式在美国已经有了,投资人觉得这个钱能够赚得回来才敢投,比如原来美国已经有 YouTube 了,值 16 亿美元,他们可能就是觉得中国的这个市场也不小,才敢扔到视频网站上。

我有一个建议,就是从投资人那里借钱,当做定金,试一试他们的态度。9158 刚创立的时候,C2 和华登都要投,C2 没有华登有名。因为是小投资,只有 100 万~200 万美元,两家不愿意合伙投,争执不下。然后我管 C2 借 100 万元人民币作为定金,我写了一个借条,大概就过了两个礼拜,真的给我打了 100 万。

后来我拿了这个钱以后,反倒放心了。很多情况,被拖死的原因就是说你会把心吊在那里,忐忑到底投还是不投,你以为你签的是投资协议,实际上根本不是。而我拿了 100 万元定金,反而就不去管它,不想花太多的精力对付投资

人,回过头来做我自己的业务。如果企业的头不管企业,整天去搞投资,那企业不是就倒了吗?

现金最重要:赚快钱,留后路

拿到钱之后,我还有个建议,:做好自己的产品的同时,还是要做点儿能够赚钱的事情。

我研究过,现在也就苹果的那个上面能赚点儿钱,好不容易赚了点儿,都买了推广费了。这样来看,做手机上面类似当时我做的那个网络广告联盟还有点儿意思,就像 91 手机助手,这些公司能赚钱。淘金的不赚,卖船的、卖水的这些人赚钱了。

创业者都想往金山走,但是前面可能是金山,也可能是石头山,你拿了钱以后,买那么多水、那么多船来淘金,另外造一艘船卖卖,收点儿现钱也未尝不可。广告、游戏、电子商务,还有像我们现在的交友,选择一个模式,先挣上钱再说。

(摘自《创业邦》)