

戈壁滩上创业者：戈壁也酿酒

尽管本土消费者对于葡萄酒的需求与日俱增，但中国尚未被列入新世界葡萄酒的酿造版图。不过，这并没有妨碍中国本土葡萄酒酿造者的热情和向往。以新疆葡萄酒为例，新疆本是鲜食葡萄的传统产区，这些年也开始了酿酒葡萄的种植尝试，并试图为国人的味觉提供多一个选择。

客观来讲，尽管国产葡萄酒的平均水平并不稳定，但新疆葡萄酒的发展潜力依然被认为值得关注。天山北麓、南疆盆地、吐鲁番盆地以及伊犁河谷这些地方，散落着成片的酿酒葡萄种植园，这些地区的共同特征便是气候干燥、日照充足、有效积温高，土壤则多为砂质土，环境条件适合葡萄的生长。

张裕、长城、王朝等国产品牌在西部圈地拓土的新闻并不鲜见，西域、楼兰、新天等新疆葡萄酒品牌也正在被人熟知。

也有创业者将目光放在寸草不生的戈壁滩上。比如，成立于2002年的乡都酒业，就位于新疆天山南麓霍拉山下的焉耆盆地，新疆巴州焉耆县七个星镇西戈壁，北纬42度。这里是典型的中温带荒漠气候：降水稀少、炎热干燥、昼夜温差大，年降水量64.7mm，年蒸发量1194.7mm，年平均日照时间3000多小时，无霜期达到185天。葡萄园的不远处是著名的博斯腾湖，天山冰川融化的雪水，含有丰富的矿物质，为葡萄园提供了优质的水源。戈壁滩上的砂砾土壤，分为粗沙层、细沙层和砾石层，土质由粗变细、由薄变厚，迎合了葡萄生长的天然喜好，能够帮助葡萄根系向下生长，同时，砾石还起到快速吸热、散热，均衡土壤的昼夜温差。

除了自然环境之外，葡萄的品质还要依靠自有葡萄园的经营。与国外的家族精耕小酒庄不同，中国的葡萄酒通常是工业化生产，葡萄酒生产商大多从农民手里直接收购葡萄，而非自己种植。而人们通常认为，传统的人工采摘更能够保证葡萄的质量，南疆地区的工人们通常需要在天亮前采摘，这样才能避免烈日对葡萄的过分照射，还要保证葡萄在4小时内入罐。为确保酿酒葡萄的品质，乡都酒业在自有的葡萄种植基地中引入了以色列节水滴灌技术，让天山的雪融水先进入地下主管道，再进入分管道，使原本冰凉的水温慢慢升高，避免刺激葡萄根芽。而酿造过程中，待发酵完成，酿酒师会让葡萄就与果皮、葡萄籽浸泡在一起，根据酒的成熟度来决定下一个调配阶段。在价格方面，乡都的产品包括乡都干红、乡都干白、乡都金贝纳、乡都拉菲特和乡都安东尼等，价位在百元至上千不等。

（摘自《经济观察报》邦彦/文）



老板“卖笑”一年净赚 300 万

没有任何理由地，深圳梧桐山的公路上每天会有一群人突然大笑，或许你会觉得奇怪。其实，在梧桐山下，有一个名叫中国爱笑俱乐部的民间机构，系7年前张立新在中国首创，随后他又创立了中国笑疗研究中心。据张立新称，这个以教人笑为营业模式的机构，现在一年“卖笑”纯收入高达300万。

中国爱笑第一人

抑郁症缠身印度学笑

张立新，山东济南人，1987年下海经商，1997年来到深圳发展，因为病痛，他走上大笑之路。

2000年，张立新患上肩周炎，经过多方治疗均无效果，而且右肩的病情愈发严重，2004年到2005年，他又患抑郁症，和妻子之间产生了严重的矛盾，这些都让张立新百愁莫展。

2006年，在无意中，张立新通过观看电视综艺节目了解到台湾有爱笑俱乐部，受此启发，张立新开始坚持在家每天大笑，他说，没想到15天

后，肩周炎竟逐渐治愈了，同时，他也逐渐摆脱了抑郁症的纠缠，紧接着，张立新又专门到印度孟买向笑瑜伽的发明人马丹·卡塔利亚医生学习大笑。

2006年2月，张立新学成归国后，在深圳成立了中国爱笑俱乐部，最初的成员只有他和妻子两人，当年3月19日在深圳莲花山的首次大笑活动中，他带动了40多人参与，100多人围观，3月28日，又在广州白云山举行了大笑活动，并且散发了5000份宣传单，尽管参与的人不多，但他还是每天坚持5点起床，赶最早一班6点22分的动车，8点半到达白云山练习大笑。为了加强推广，张立新还每周在深圳组织10次大笑活动，在广州组织一次。到2007年5月中旬以后，张立新便专心在深圳发展，广州的大笑活动交给当地的老人组织。

用笑赚钱第一人

7年总结108种笑式

经过7年发展，目前张立新已经探索总结了108种笑式，并且出版了书籍，编辑了系列教学视频资料，举办各类健康讲座、论坛、课程1000多场，“笑长”师资培训两三百人，笑声之旅、养生师等培训900多人，在他的带动下，国内目前的爱笑俱乐部已

经达到30个，均为公益性质，全国的“笑友”也达到了100万人，而在全世界，爱笑俱乐部的数量已经达到6000多个。

在爱笑俱乐部成立的同时，张立新也开始了笑疗的经营，最初是因为两名西安人打电话要求交费学笑，这让张立新看到了市场需求，于是决定做笑疗培训。

最初，张立新赚的是吃住费用和笑疗费用，训练则免费，2009年，张立新成立了中国笑疗研究中心，和爱笑俱乐部成立时一样，这次的注册资金也是30万，经历2008年以前的100万大投资后，现在张立新也开始赚钱了，收益以每年50%的速度递增，去年一年，张立新自称收入300多万。

笑疗培训第一人

笑疗培训瞄准三种人群

目前，张立新的笑疗培训有三种收费方式，一种是笑声之旅训练营，学习期为一天（10个小时），收费为198元/人；一种是笑疗养生师培训，学习期为3天共30个小时，收费为5800元/人，以目前的情况看，这种培训方式培养出了多个全国各地爱笑俱乐部的“笑长”，通过他们，在全国各地发展了人数众多的“笑友”；一种



是快乐

训练师，学习期为

100天，收费为58000元/

人，这种训练的目的在于对慢性病全方位进行康复调理，除了治病，一部分健康学员的学习目的则是能进入心理咨询师行业，心理咨询师掌握的是西方心理学系统的治疗技术，而笑疗是行为疗法，能有效补充心理咨询治疗，还有一部分则从事健康师、养生师、调理师，有的则进入培训公司做讲师。

在经济收益的同时，张立新的名声也传遍国内，他多次受邀到高校和企业举办笑疗养生讲座，使得自己的笑疗事业得到了更大的推广。

目前除了笑疗培训，张立新还准备在梧桐山启动乐活小镇投资，即在此开发地产，投资建设金字塔能量房等环保设施，以国学、养生为主线，将市场瞄准都市减压人群。

带出多人用笑赚钱

健康顾问学笑欲开调理中心

从事健康顾问工作的蒋树军和两个生意上的合伙投资人，今年2月4日参加了笑声之旅培训，他们认为，

这对于

他们所从

事的工作，有着很大的帮助。

蒋树军所经营的主要为健康管理 and 营养素营销，客户参加公司的课程培训后，可以进行健康调理，这其中也有心理咨询的内容，消费的群体一般为慢性病患者，小到鼻炎患者，大到癌症患者，只要身体处于可控制状态而不用去医院进行抢救，均可以接受调理。

蒋树军之所以前往深圳学笑，也是想将笑疗与自己的工作结合起来，因为笑是一种运动，能打开人内心的开关，有利于心理健康治疗。接下来在为客户进行健康调理过程中，笑疗也将被列入到课程范围内，当然，这也是要收费的。

今年4月份，蒋树军还准备到中国笑疗中心当一段时间的笑疗中心助理，借此多学一些笑疗方面的知识，便于推广自己的工作，以后他还要在深圳成立一个重大疾病的调理中心。

（摘自《信息时报》姚时美/文）

卖零食有多牛 “来伊份”像选超女一样选 PE

“来伊份”最具原创性和资本想象力的，是它的连锁销售模式。这被称为是食品行业的美特斯邦威。

你没有听过“来伊份”？很快你就会知道它的代码。在上海一家本土PE董事总经理杨帆看来，从来都没有看见过这样的项目：你去拜访，它不理你；你找关系，它还是不理你；你组团，它理你了，但是它要在组团而来的PE里面像选超女一样海选。而后的入股PE高达22倍，非一般的价格。

实际上来伊份一点也不神奇，它只是卖炒货起家，现在卖几十种零食小吃的连锁食品公司，只是它卖东西的模式，像极了美特斯邦威。

PE 海选

先交方案，两轮筛选，第一轮N进6，第二轮6进4。

2010年11月，来伊份吸引了众多PE、VC，在这轮融资中，众多大佬级的投资公司为了抢到这块肥肉而争破了头，最后，这家公司面向所有投资人进行了一场“海选”，胜者将成为其股东。

这场PK到底谁胜出，投资家们都已经不记得了，但曾经的情形却十分难忘：去的人非常多，先交方案，两轮筛选，第一轮N进6，第二轮6进4。



理财周报记者经过调查，找到了胜出者中的三家：德同资本、常春藤资本、深圳市融元创业投资。

从上述结果来看，显然大牌PE们都被吓跑了。据说，深创投这样的龙头PE也曾势在必得地饶过。

以现阶段的市场水平看，拟上市公司融资的估值，市盈率一般在15—18倍。尽管同行业的周黑鸭也获得了风投的关注，拿到了近6000万元注资，但来伊份的22倍，无论是与市场或是同行业比价，依旧高出了不少投资者的预期。

“投资市盈率与二级市场市盈率有所不同，前者看的是该公司的股本与公司净利润的比值，不过22倍确实有点高，这应该是整个行业的问题，其实休闲食品连锁企业的市场才

刚发展起来，不是很成熟。”一位食品行业的分析师告诉记者。

理财周报接下来从投行界了解到，来伊份的上市保荐机构是平安证券，保荐人是赫赫有名的去年“投行一哥”曾年生。

如此高估值的战略投资成本，在上市发行的时候，会是怎样的结果，取决于故事到底会讲到何种地步。

精明定价与精准选址

年轻女性、40—50元的消费额，就是来伊份的主力顾客群和购买力。郁瑞芬的第一个重要突破是，将零食市场的定位和产品精细化到极致。

记者调查走访了康定路、乌鲁木齐中路、万航渡路、余姚路、潍坊路的

10余家门店，发现进店购买的消费者以年轻女性居多，基本没有单独的男性，消费水平平均为40—50元。

市场的缝隙就是来伊份的突破口。来伊份将零食用小袋分装，绝对价格剧减，让顾客能够在众多品种中挑选搭配。而产品的相对价格却没有降低，甚至大幅提高。

在定价策略上，来伊份充分抓住了女性消费者的组合消费倾向，来提高毛利。比如，记者发现，小核桃仁和话梅是最受欢迎的产品，但是两者的价格却有天壤之别。

此外，来伊份的选址策略也非常讲究。总结来伊份的选址原则，多是在人流密集，但是路面干净，年轻人多的地方，上述标准的极致体现就是在上海轻轨站台上开出店面。

不过，来伊份在这几年因迅速扩张，经常在郊区的人流密集地见缝插针般地开设门店。在调查的门店中，基本以2位店员为主，个别店面大的有4位。

卖零食的美特斯邦威

来伊份最具原创性和资本想象力的，是它的连锁销售模式。这被称为是食品行业的美特斯邦威。这一模式的核心要素是：建品牌+自建渠道+专营专卖+供应外包。

来伊份虽然也是休闲食品的定位，但它却几乎没有自己的加工工

厂，商品基本靠贴牌生产。它本质上就是一个拥有渠道的品牌运营商。在这个运营体系中，吸纳了100多家全国各地的OEM代工食品企业。

郁瑞芬表示，来伊份的“轻资产”模式，使得其在别的企业还在用有限的资金投资固定资产的时候，就已经将多余的资金用于公司的日常运营、商品的促销方案以及寻找更好的供应商等方面了，这也让来伊份品牌在最初的竞争中，能够比别人跑得更快。

在休闲食品行业，来伊份是国内第一个吃螃蟹的公司，但放眼海外，我国香港的“优之良品”比其早了整整6年就采用了此策略打开市场。这家名号颇似日本的企业，至今在大陆拥有300家门店，香港则有100家，发展速度比较缓慢，对于加盟的条件也属于苛刻。那么，来伊份能以目前的速度扩张到何时？

来伊份的优势在于形成了一个区域性品牌，其挑战在于能不能做成全国性品牌。

轻资产模式，以资产轻、扩张快、标准化、管理强著称，在过去数年里备受资本追捧。但这并非是一种容易驾驭的商业模式，美特斯邦威的两起两落，充分说明了轻资产模式的内在风险：成本波动、存货波动和需求波动。

（摘自《理财周报》蔡俊 李沪生/文）

弘一周彦青：兼职创业年赚 10 万不满意

周彦青，24岁，兼职创业者。曾经为基本生活发愁；曾经是学校里成绩平平的推销员。现在，两家弘一棕丝鞋店老板，天津总代理商；现在，他说：“一家店年赚10万，并不满意！”

发现空白商机

2011年3月前，周彦青跟大多数上班族一样过着家里到办公室两点一线的生活，也总想找个好项目创业，运气好可赚点小钱，努力点说不定能创业成功，这美好的愿望在他心里埋藏了4年。

2010年10月的一天上午，闲着无聊，周彦青打开商界财视网继续寻找合适的创业项目。把项目翻了个遍，突然，弘一棕丝鞋让他眼前一亮，原来天然棕丝还能做鞋，而且如此时尚独具韵味。

项目虽新颖独特，可公司实力，市

场反应，开店成功率等等都是他关心的问题。一时的心动并未让他马上行动，对资金并不宽裕的他来说，任何的闪失都足以血本无归，谋定而后动，显得更为稳妥。

一晃半年过去了，周彦青又来到商界财视网，弘一棕丝鞋又再次吸引了他的目光。半年时间，就猛增了200多位意向加盟者在项目页面上留言咨询，周彦青顿时燃起了热情。

周彦青开始仔细研究，这种鞋具有棕丝的所有特性——防潮防寒、柔软坚固、透气吸汗，把野生棕丝通过工艺化处理生产，弘一还是首创者。

不仅有去除汗脚除臭的极佳功效，款式和颜色都很满意，定价在100元左右也适合大众消费，整个投入可控在5万内，周彦青心里蹦出两字“靠谱”。

最神速的加盟

2011年3月初开始考察，10天后，周彦青的第一家店在天津南开区迎水道王顶堤商业中心正式开业了。

这是一个商住结合区，选址前他做了初步人流量测算，每天经过店门的人多达上万。店面虽不足20平米，可各种款式、颜色的棕丝鞋在陈列时也十分讲究，周彦青花了不少心思装点，看着亲手布置的小店，心里甭提多高兴。为了让小店快速地聚拢人气，他按厂家的方案把棕丝鞋介绍做成DM单，一有空便带着女友四处散发。

开业的销售情况完全出乎周彦青的预料，进店的顾客大多只是看看，嘴里念叨说：“鞋子很特别，就是天太冷不能穿，天热了再来。因为3月份，北方大部分城市天气还很寒冷，而弘一棕丝鞋目前开发的产品款式大多为夏季凉鞋和秋季单鞋，少量的冬款鞋也只是是一些保温度不是特别好的布鞋、棉鞋和女士靴等。

想想店面租金、装修、进货、加盟费花去5万多元，周彦青有些着急了，他想尽快收回成本。着急归着急，周彦青也静下心来认真分析，他发现这个月来，虽然店里卖的基本都是凉鞋，因为人冷销售不好，可每天进店看鞋的人有好几十个，客流量还是相当不错。

根据一个月的经营状况分析，周彦青觉得客流量能保证，顾客对鞋子很有好感，照这个趋势夏天一定会大卖。也许是直觉，也许是听到了顾客的反馈，周彦青自己都说不清，随后，他做了一个大胆的决定——申请天津总代理权。

弘一棕丝鞋受创业者关注程度超过周彦青想象，夺得天津总代理仅半个月，就有很多人跟他联系，并成功签订3家加盟商。为抢夺商机，2012年春节期间，周彦青第二家直营店就顺利开业。

不满意的“底气”

2012年3月，第一家店开业一年了，一年的经营状况究竟怎么样？

周彦青仔细核算了一下，净赚10万。但这个数字周彦青并不满意，用他自己的话说，“年赚10万，不算啥！”

一个小店，在兼职创业的情况下，年赚10万已经很不错了，为何周彦青不满意？他给记者算了一笔账，从这笔账中我们也许能找到答案！从这张表格中，我们能看出周彦青不满意原因，按照弘一棕丝鞋在整个天津的发展态势、新款冬鞋的研发、弘一公司政策支持，周彦青认为，他完全可以赚更多的10万。

从2011年4月至今，天津已有7家弘一棕丝鞋店相继开业。2012年春节到现在，已有5.6个创业者咨询加盟事宜。



“中国四个直辖市都有了弘一总代理，天津是弘一签署的第一个直辖市总代理，今年我才24岁，年轻就是资本，我相信通过我的努力，加上开拓市场的能力，2012年一定会把天津市场的业绩做到四个直辖市的NO1。”周彦青自信地告诉记者。

（摘自《商界》向太尧 雷乐敏/文）