



辍学大学生 创业四年人3000万

网络时代创造过很多神奇的掘金人物，这样的人越来越多地出现在我们身边，80后小伙邢帅就是这样的网络掘金人。目前，邢帅的网络电脑培训学院拥有百人培训团队，三万名收费学员，四年收入超过3000万元。

辍学四年找到目标

邢帅1984年出生在山东，2003年到南方上大学。一上大学，他就十分沉迷于Photoshop(图像制作、广告创意软件)技术，觉得书本知识相对于社会发展非常滞后，没意思。出于对自己能力的相信，大学二年级邢帅便辍学了。自学设计技术之后，他开始接一些零散的设计工作，一干就是四年。直到2008年才遇到自己职业生涯的转折点。

“我当时看到了电脑技术网络培训的市场空白，心想网络远程教育大有可为。大学教育往往与现实就业的技术需求脱节半年到一年的时间，同时传统课堂培训费用很高，还受到时间和地域限制，对学生相当不方便。”

邢帅最先将自己的培训班建在了QQ群里。但在寻找到合适的远程教育载体之前，曾经历过一段低潮期。

“QQ一个群里最多容纳200人，没有办法扩大学员规模，甚至导致学员流失，我一直很头痛这个问题。”而且，由于QQ群不能容纳超过200人同时在线，语音、音质也不稳定，种种客观原因都局限着邢帅的发展。

不断尝试了3个月后，邢帅终于解决了网络教育的平台建设问题，实现了一个频道进行多个科目教学。接下来他遇到的难题就是收费。

网教闯过收费难关

创业头一年，由于中国的网络教育尚未普及，收费教育面临着许多困难：一些网友不认为教育可以利用虚拟网络进行，甚至觉得收费就有“上当受骗”的感觉。一直撑到2008年中期，邢帅才有了第一批真正意义上的付费学员，大约100人。

“解决用户的信任危机是我们一开始面临的最大问题，真的有学员以为我们是网络骗子，当然他们亲身体验之后明白了网络教育是个好东西。”邢帅通过用质量打造品牌和口碑，学员数量开始慢慢增长，在这段过程中，他称自己也穷困潦倒过。

培训已使6000人就业

2011年，邢帅培训的运营渐入佳境，一共开设电脑软件方面15个培训科目，学员超过了一万人。各个科目的每个学员都享受终身学员制，平均学费1000元，可随时更新电脑技术知识。邢帅挣到了人生第一桶金。

2012年，邢帅的网络教育学院体系也建立起来，目前他在广州和云南设立了办公地点，网络学院教师126人，辅导员近500人，学员3万人，遍布全国各地。短短四年，他的学院收入超过了3000万。学院开设的培训科目也拓展到平面设计、网页制作、影视后期、三维建筑、三维动画、电子商务等课程，学院还拥有自己的网络电台。

“我们还打算增设漫画创作、电子杂志设计、淘宝创业培训这些实用简单的课程，让更多草根一族也可以尝试着做点属于自己的小生意，我深信这就是希望的延续。”邢帅说。学院发展至今一共解决了约6000人的就业；网络就业4000人，现实就业2000人。

(摘自《羊城晚报》)

80后穷司机创业开孕婴店 三年变千万富翁

3年前，1981年出生的姜道鹏还只是个司机，月薪2000元。可到今年5月份，他已拥有了四家孕婴店，第五家店也要开业了，总营业额在2000万元以上，总资产超过千万。

创业不是拍脑袋，得长期关注行业

姜道鹏说，他之所以会入孕婴用品这一行，要感谢他的妻子。“大概八九年以前，我们还没有结婚，到青岛去看个生孩子的亲戚。购买孕婴产品的时候，我就感觉这一行不错，就一直在关注，这一关注就是五六年，摸清了情况。”姜道鹏说，直到2009年他们准备结婚，他才开了这家店。

“这几年我经常跟做孕婴生意的

人打交道，一起聊天学习。”姜道鹏说，他入行开店的时候，已经对孕婴产品什么是高端、新品都弄得一清二楚，而且大体知道了这个行业的发展方向。

2009年8月，他的第一家店终于落成，100多平米。当时，姜道鹏在一家公司当司机，月薪2000元。开这个店，他花了20万元左右。

店开了，姜道鹏没有辞掉他的工作，而是找了个店员帮他看店，他在业余时间经营这个店。经营了8个月。姜道鹏稍有盈利，让他喜出望外。“那个时候，我就感觉到，没投入全部精力都能盈利，这说明这个行业活力足，如果我投入全部精力肯定会有不错的发展，于是就辞掉了司机的工作。”

随后，姜道鹏作出了一个让很多人都不理解的举动——开第二家店。第二家店选址，400多平方米，总花费四五十万元，这些钱绝大多数是借来的。他说，这是为了扩大规模。如姜道鹏的预计，他已经开业的四家店都



在盈利，他的品牌也越做越大，回头客也越来越多。现在姜道鹏不但还清所有的贷款，还有了很多积蓄。

回首自己的创业之路，他说，成功的秘诀并不在于钱的问题，而是在于要看得准，看准后就全力干，想挣钱就一定要扩大规模，做成品牌。

规模扩张，打破行业死循环症结

如果对岛城所有孕婴市场进行调查，或许很难得出具体结论，毕竟，岛城大大小小的孕婴店数以千计。而对即墨做个样本调查，或许更具代表性。

根据记者从即墨市孕婴协会拿到的数据，在即墨市每年都有新的孕婴店开业，同样，每年都有孕婴店倒闭，而每年新开孕婴店的数量跟倒闭孕婴店的数量大体一致，每年六七家。在如此残酷的竞争下，姜道鹏在短短两年多时间内崛起，应算得上是一个小小的奇迹。

“秘诀，规模。”姜道鹏只用了两个字，就破解了这个倒闭——新开——倒闭——新开的“死循环”。

对于倒闭的孕婴店，记者大致进行了调查，一股营业面积不超过100平米，产品的种类不超过1000种，投

资在10万元以下。

这一点，也在姜道鹏那里得到了印证。“现在的市民认的都是品牌，所以，我在没有盈利的情况下，一再扩大规模，直到现在我还在扩大。”姜道鹏说，他最小的一个店，营业面积都在100平米以上，产品的种类多达5000种，“我还已经涉足了儿童游泳摄影等其他项目。”

姜道鹏的一句话或许非常有价值，“如果您是孩子的父母，您会到一个非常不起眼的小门店里给孩子买奶粉吗？这就是要规模的最直接原因。”

姜道鹏还表示，加盟是条不错的道路，“他能告诉你如何进货，如何装修等最基础的事。我最初走的就是加盟，不过，加盟只是给你指了一条路，具体怎么干完全靠你自己，现在，我几乎跟本来的品牌没有什么来往了。”姜道鹏说：“我认为加盟商就是个皮包公司，走上正路后，如何发展，完全靠自己。”

(摘自《半岛网》)

辞去世界500强工作 “吃货美眉”创业DIY糕点

两位喜爱西点的“吃货美眉”，放弃世界500强的工作，毅然自己动手开办烘焙DIY工作室，用口碑传播，情感营销，开启了在旁人看来“执迷不悔”的自创业之路。

自己创业为美食事业拼一拼

创业之前，王菲那与郭怡臻还在无锡市一家世界500强企业供职，做市场营销。“当时对自己的工作并没有什么不满意。”王菲那回忆，“郭姐是我的上司，我俩有一个共同的特点，就是喜欢糕点甜食，是典型的‘吃货’，业余时间，也自己动手DIY。”偶然的一个契机，两人发现，无锡之外，临近的苏州、上海，自己动手烘焙蛋糕的DIY小店已经颇为流行，数次斟酌之后，两人开始协议，既然热爱，何不自己创业，为美食事业拼一拼？

前期投入7万元左右，2010年2月，王菲那和郭怡臻创办的“趣多多DIY烘焙工作室”开门营业了。当时，在同事和家人眼里，只有不解，甚至觉得她俩太过执着。不过王菲那和郭怡臻坚信，为了爱好，就应



该大胆“潇洒闯一回”。通过前期的调研，她们发现，钟爱烘焙DIY的消费者以三口之家为主，注重家庭氛围，不喜欢喧嚣，更中意安静的环境，于是，小店选址避开了繁华的商业街，而是落户在建筑路一幢商住楼里。“这里离超市近，采购原材料比较方便，同时也紧邻住宅小区，方便客户的出行。”

最大收获是与顾客做成朋友

记者发现，与预想中的不同，烘焙工作室室外并没有明显的广告标识与指示。“我们不做广告，都是靠口碑传播。”王菲那告诉记者，从开店到现在，自己在宣传上没有太过

用心，而是把心思都花在如何把糕点做好，之前还拜五星级酒店西点师为师，只为技术上能够精益求精。如今，通过口碑相传，老客户、回头客很多，客户群也逐渐扩大，最远的还有从堰桥赶过来的一家三口。

不做广告，并不意味着不做营销。王菲那笑言，毕竟创业前也是从事市场营销工作，对于小店的经营自己还是有一番规划，就是与消费者建立友情，营造“大家庭”的氛围。如今，她们常常会接到电话或者顾客留言：“怡臻，今天给我们设计一款新口味的蛋糕吧！”“菲那姐，今晚不想在家吃，到你那去做饼干。”能与顾客无芥蒂的交流，建立稳定的朋友关系，已是王菲那和郭怡臻开

店以来最大的收获，情感的信任，也让她们被越来越多的客户认可。

婚庆蛋糕DIY今年更受宠

不久前，40岁的周先生送给了妻子一份特别的结婚周年庆礼物，心形水果奶油蛋糕上，两个可爱的“饼干人”伫立其中，小人头上还各顶了一枚钻戒，感人又浪漫。而蛋糕从调制到饼干人，都是周先生在王菲那和郭怡臻的指导下亲手完成的。

“过去，来我们这里的客户，做饼干、泡芙、蛋挞的比较多，今年前三个月，来做婚庆蛋糕的客户比去年同期多了一倍。”王菲那感言，不仅仅因为2012龙年双春兼闰月是一个结婚佳年，现在人们的观念也在逐渐发生转变，馈赠礼物、表达心意时更注重个性与独一无二。“来做婚庆类蛋糕的包括有求婚类的、结婚类的还有周年庆的。”

因为反响良好，现在顾客过来，都需要提前预约，为了保证品质，她们也没有加入时下流行的团购。“每做一份饼干，我们至少要陪同客户两小时以上，所以为了保证质量，我们放弃了数量上的扩充。”今年，王菲那打算将原有的场地进行扩容，以满足顾客烘焙完糕点以后聚会、庆典的需求。

(摘自《无锡商报》吴迪/文)

大学生创业：从跑业务到自己开店自由生存

27岁的张昊是石家庄鼎坚五金市场一个个体户，自己的电器店成立两年多，刚刚稳定，张昊已经开始考虑小店新的发展思路和长远定位了，同时，他也在谋划自己的西藏之行，这是他多年的心愿。从一个中专生到大学毕业生，从在公司跑业务到自己开店，张昊追求一直是一份自由的梦想。谈起开这家个体电器原件店的初衷，张昊坦言，自己就是为了更自由地生存。

大学毕业后，张昊来到北京一家公司就职，千元月薪除去房租和饭费，经常入不敷出。再三考虑后，他回到了石家庄，找到一份跑业务的工作，同时也与相恋10年的女友举行了婚礼。这次，张昊沉下心来，起早贪黑地工作，一年后他发现自己的汗水并没有换来相应回报。和几个不错的朋友喝酒聊天时，张昊

发现大家都有一个共识：与其为别人忙不如自己干，只是都没有这份胆量。

过年前，兜里只剩100元

创业的念头一起，张昊实实在在地上了心，他觉得“年轻时不闯一闯，老了就更别想了”。与父母妻子沟通过，家人也都支持，于是张昊辞去了工作，专心筹备创业的事宜。通过考察市场，结合自己的实力，张昊夫妻俩从几套方案里筛选出了最稳妥的一种：在五金城开一家经营电器的小店。因为张昊的岳父岳母曾从事这一行业，有一定的经验。

首次开店投入的2万元是从亲友处借的。2009年，五金城大厅三层一个店铺全年租金12000元，还要一次交齐，张昊遇到一个年中搬离的店铺，盘下来付了下半年租金6000元。

剩下的14000元几乎全买了电器件，最后还有个货架摆不满。让顾客看到空货架，恐怕直接就把人“吓跑”了。没有更多资金，他只好找来大量包装盒放在货架上，看起来像样多了，问题也随之而来：如果客户要的自己没有怎么办？为留住顾客，

夫妻俩就一趟趟往其他店铺跑，买回来再卖给顾客，有时基本是平出。

就这样磕磕绊绊地到了年底，两口子兜里的钱加起来只有100元，连回老家的火车票都不够，年怎么过？张昊从妻弟处借了500元钱，两人在双方家里分别住两天，再到老家住两天，带回来的食物放在冰箱里吃了小半年。

2010年小店虽然还是不赔不赚，总算有所好转，这一次年底两人还有1000元。“有了质的飞跃！”

机遇在不经意间到来

2011年3月份的一天，张昊店里来了一位老人订了几个开关。第二天张昊按时把货送到，发现老人的电脑坏了，恰好是张昊的强项，他三下五除二就把电脑修好。从此张昊不时地会与老人联系，有时也去帮忙修电脑。

几个月后的一天，老人打来电话，说要从小店里要5万元钱的货。张昊一下子没反应过来，等再次确认后，才得知老人是一家厂子的负责人。接到这么大一订单，张昊高兴又犯愁：店里没有这么多货，也没资金进货。夫妻俩决定把店里的货尽快清掉，然后再进货。就这样几个月

后，终于把零件全部送完，完成了开业以来店里第一笔大生意。

小额贷款解了燃眉之急

虽然小店逐步走上了正轨，但电器件零售利润微薄，增加收入的唯一途径就是扩大进货和出货量。然而没有资金投入，这些是空谈，再加上房租和运输成本的增加，好不容易到手的一点利润增长瞬间就被抵消了。

让张昊没想到的是，几个月后，这个问题戏剧性地得到了解决。2011年9月，有一天张昊还在屋里睡觉，就接到了妻子姥爷的电话，说是在报纸上看到了小额贷款的消息。找来报纸一看，发现自己条件完全符合，便去相关部门办理了手续。一个月后，10万元无息贷款发放下来，夫妻俩把钱全部购置了电器件，店面瞬间充实起来。张昊说，这10万元钱能让小店的发展提前两年。“要是再早点有这个贷款就好了，说不定现在我都开上车了。”

采访结束时，张昊说，他计划在5月和几个朋友骑单车去西藏，了却自己多年的心愿。

(摘自《燕赵都市网》蔡云雷尹书月/文)



上海大学生 模仿剑桥学生卖脸做广告 成功赚千元

英国剑桥学生“卖脸”做广告赚狂2.5万英镑的奇闻，今日在中国上海出现了首例模仿者。一对来自上海松江大学城的大学生情侣，在网上宣布他们成功接下首例“卖脸”广告订单，涉及金额近千元。

这是国内出现的首个模仿剑桥学生“卖脸”做广告的案例。根据此前国外媒体报道，22岁剑桥大学学生埃德·莫伊斯和罗斯·哈珀毕业后，想出自己的脸打广告创意。从最初一天收费1英镑到后来数百英镑，他们已筹得约2.5万英镑成功还清学费贷款。

据了解，这对松江大学生情侣的灵感启发正是来自以上新闻，而他们的“在校创业”的动力也与之类似，希望能在大学期间经济独立，实现学费与生活费自理。

比较幸运的是，作为国内首例模仿者，他们在敲定创业思路后，未费太多周折就斩获第一份订单。广告主是一款名为《征途》的游戏，他俩之前在暑期兼职时曾为这款游戏担任Cosplay模特。适逢《征途》近期在做6周年庆典，热衷于挖掘新广告推广渠道，双方需求一拍即合。

通过网络上传的照片能看到，上海大学生情侣在脸上彩绘的主广告语是“征途升级送现金”，空白之处则彩绘上“广告位招租”信息，看上去令人忍俊不禁。与剑桥学生的计费方式类似，他们也采取按天收费的模式。

不过这对情侣透露，虽然成功获得了百份订单，但该业务的前景不能盲目乐观。一是收入需涉及到与彩绘师分成等环节，利润较薄；二是这业务门槛并不高，很容易被在校学生甚至一些业内的模特经纪公司模仿。

他们未来计划在淘宝开店，希望借助电商的力量为这一事业注入更多人气。

(摘自《人民网》)

