

DIY 创意手工受追捧 他们由业余爱好者变身专职从业者

制作创意手工饰品 成为淘宝四钻卖家

与上千万的象牙雕、蝶翅画等工艺品同台竞技,DIY 的创意手工也很 有市场。

“现在年轻人都喜欢比较独特、个性的东西,根据这种心理,我们制作的每一款饰品都是独一无二的。”一家名为“美学实验室”的手工饰品淘宝卖家“芭兰小蟹”告诉记者,自从 2009 年从媒体辞职后,喜欢 DIY 的她就在家开始制作饰品。

2010 年 10 月,她的店在淘宝开张。“前期也靠朋友发帖做宣传,但是淘宝的手工饰品行业竞争很大,我们想到最主要的还是得靠产品的独创性。”芭兰小蟹说,为让每款手工饰品都充满创意,平时也没少花心思,有时连走路都在想一款首饰制作。

为了想手链珠子的缠绕方式,有时她会想好几天,原材料也会精挑细选,有的还得从德国、日本进口。现在,通过自己努力,她已成为淘宝上的 4 颗钻石卖家,收藏量达到 6000 多。

非专业学生组队 网店与实体店相结合

“在西安,我们有自己工作室,有自己的团队。”西安“西遇纪”团员王璨说,在西安和淘宝手工圈,他们已小有名气。

据了解,“西遇纪”团队主创共有 3 人,有的学动漫设计、有的学装饰、有的学装潢,但没有一个是专业出身。“组建手工团队,完全是源于对手工的共同热爱。”王璨说。

现在,王璨和他的团队已在西安主要商圈回民街开了实体店,并在淘宝上开了网店,产品涉及软陶饰品、陶瓷饰品、手绘棒球帽、手工围巾、纪念册等,货品都带有鲜明的地方特色和中国传统元素。同时,他们还与很多地方的景区有合作,为他们设计纪念品。

由爱好者变为专职者 月收入上万

25 岁的邓娟自 2011 年 10 月辞职后,就由一名布艺爱好者变成了布艺专职从业者。现在,她和四五个朋友在江北开有一家实体店,并拥了一批老客户。

因为材料都从日本进口,所以邓娟制作的布艺笔记本、钱包这些小东西价格都在二三十元左右。“也许一般人会觉得有点贵,但主要是因为重庆的市场还没完全做起来,对手工的认可度不高。”

在邓娟看来,随着从事手工制作的人越来越多,懂得欣赏手工创意的人也会越来越多。在她的实体店,除去每天的开销和店租,一天算下来收入有两三百元,一个月接近上万元。“毕竟现在我们才起步嘛,对于未来,我还是充满信心的。”她说。

(摘自《华龙网》胡旭欣 刘盼 / 文)

冯坚是南京师范大学仙林校区中北学院大二的一名大学生,今年 21 岁,来自淮安涟水县,他父母都是公务员。原本不愁生计的他,却与其他忙着考证的同学不同,早在去年 9 月份起,就在校园里摆摊做起了生意,称要让同学吃上最便宜的水果。

记者采访冯坚时,他正拿着一部苹果手机,一边指挥着同学帮着向各个宿舍送预定好的水果,一边不时用手机上网,查看有没有同学下预定水果的订单。他说,赚钱不是目的,他要让自己的大学生活更加充实。

大二学生校园摆摊卖水果

去年进入大二后,冯坚开始想创

APP 创业神话 80 后月入过百万

一个 1987 年生的创业者,公司成立半年多,6 个员工,仅凭一款手机联网游戏,月入已过百万,今年要做到月入过千万元。这是一个神奇的创业故事。

3 月 31 日早上,搅动了整个上海滩和华东地区的中国第一创业大赛 2012 年黑马大赛春季赛进入决赛阶段,黑压压坐了 600 多人的会场,成为现场嘉宾口中比“赢在中国”、“非你莫属”更好看的创业秀场,最后的大赢家是一个穿米黄色大衣、满场跑拉票的 1987 年生的小伙子。他叫尹庆,上海触龙信息科技有限公司 CEO。他的公司拿到了这届大赛的冠军。“很多投资人找过来。”尹庆完全没想到,他自己都没准备好。

哥哥的天使投资

如果没有尹庆哥哥的 15 万元天使投资,触龙能否成立都要打个问号。

2009 年,尹庆从华东理工大学数学系毕业后曾在一家小的网游公司工作,做服务器端的开发,2010 年 5 月他跳槽到一家美国上市的游戏公司完美时空,还是做服务器开发。此时,他已在业余时间做一些单机游戏的设计和制作。在这里,他认识了后来成为他创业伙伴的曹翀等人。从 2011 年 4、5 月份开始,尹庆就在暗暗筹备创业,并遴选团队。

尹庆这个时候冒出创业的想法不奇怪。曾连续被苹果在 APP Store 首页推荐 6 周,曾在 33 个国家的 APPStore 中下载排名第一的手机游戏《捕鱼达人》正是在 2011 年 4 月上线的,上线后三个月收入达 500 万元。

榜样的力量是无穷的。而尹庆自信比他们做得更牛。他和曹翀,以及另外一个在完美时空做美术的同事

一起,决定参考日本的单机游戏《口袋妖怪》做创新,开发一个策略版的宠物养成游戏,“这种游戏的用户年轻 (16—30 岁),且使用不同语言的用户比较容易接受。”此种产品思路跟陈昊芝做捕鱼达人时一样,捕鱼达人也曾借鉴了一款以捕鱼为主题的

2009 年 12 月 10 日,山西省创业就业基金会成立,其帮扶模式为 YBC(中国青年创业计划)模式,为有志于创业的青年人提供 5 万元的无利息、无抵押、无担保的创业资金,同时配一名创业导师进行一对一的帮扶。

2009 年年底,就在杨波举步维艰的时候,他毕业后参加创业培训时的老师听闻他的经历,给他打来电话,向他透露了这些信息,建议他向基金会申请帮扶项目。

2010 年 3 月初,杨波与基金会正式签订了“资助协议书”,拿到基金会为其提供的 5 万元帮扶资金,这使杨波重新回到了创业打拼的路上。

拿到帮扶资金后的第二天,杨波就急不可待地开始行走于太原的大街小巷,为自己的袜子专卖店选址。没几天,他就在双塔北路附近租下一家小门面店,杨波为其取名为“舒踏袜业”。

有了资金支持,杨波的小店顺利地经营下来,短短一年时间,他就另外开了两家连锁店。2012 年,杨波的袜品专卖店已经开了 6 家连锁店,一家配货中心,每个店都有一到两名工作人员,“每个人每月都能拿到 2400 多元的工资。”在他的指导和带动下,一些曾经的员工也自主创业,进入了袜品经销领域。如今,杨波几家连锁店的年销售额在 50 万元以上,纯收入 10 多万元,“今年有望突破 20 万元。”杨波自信地说。

(摘自《三晋都市报》张晓鹏 石雅菲 / 文)

杨波:卖袜子成就大事业



前不久,杨波正在为自己第六家“舒踏袜业”连锁店的装修和进货奔忙。两年前,他还在为筹措创业资金发愁,两年后,他已变身成为一个年收入 10 多万元、为别人发工资的“小老板”。

学以致用挖掘校园潜在商机

杨波的创业经历其实要从大学开始说起。2006 年,杨波考入山西财政税务专科学校。上学期间,他利用业余时间 and 所学到的营销专业基础知识,发起组织了 boy 大学生实践服务团队。“只是想把学到的东西在实践中检验一下。最开始我们的团队做的是中介服务,假期临近的时候,我们就到学校周边的饭店、旅店等经营场所去打听用工信息,然后把信息汇总后提供给有假期打工计划的同学们,从中赚点中介费。”这次尝试很成功,以杨波为主力的团队又将目光放在当时销售前景极好的手机卡办理业务上,“当时办一张卡可以提成 20 元,我们一上午就能办出去 200 多张!”单办办卡这项业务,杨波就

收入了三万多元,让周边的同学们羡慕不已。

杨波总是这样,尝试过新鲜事物后,就很快转移方向再从另一个起点验证自己的能力。当时临近 2007 年圣诞节,对学校的学子们来说,这是一个浪漫温情的节日,谁都想在这样的日子里收到一份特别的祝福。商机显现,杨波决定做一次校园快递业务,专为好朋友和情侣之间“快递惊喜”。校园广告一经发布,响应者颇多。

自主创业 5 万元帮扶基金助力

2009 年杨波大学毕业后,凭着一股子创业激情和初步积累的营销经验,和朋友一起开始了制作和批发袜子的创业之路。他们自认为“从袜子起家”的定位是对的,袜子是个小商品,用不了多少资金和精力,可与厂家一联系,厂家要求制作量必须达到 10 万双才给加工,这是一个两难的选择,决定“做”之后,两人发现自己很快就陷入了资金和销售的困境。“怎么



办?”这是那段时间杨波常常问自己的问题,可答案在哪里,他也不清楚。

2009 年 12 月 10 日,山西省创业就业基金会成立,其帮扶模式为 YBC(中国青年创业计划)模式,为有志于创业的青年人提供 5 万元的无利息、无抵押、无担保的创业资金,同时配一名创业导师进行一对一的帮扶。

2009 年年底,就在杨波举步维艰的时候,他毕业后参加创业培训时的老师听闻他的经历,给他打来电话,向他透露了这些信息,建议他向基金会申请帮扶项目。

2010 年 3 月初,杨波与基金会正式签订了“资助协议书”,拿到基金会为其提供的 5 万元帮扶资金,这使杨波重新回到了创业打拼的路上。

先活下来再考虑应该怎样活

拿到帮扶资金后的第二天,杨波就急不可待地开始行走于太原的大街小巷,为自己的袜子专卖店选址。没几天,他就在双塔北路附近租下一家小门面店,杨波为其取名为“舒踏袜业”。

有了资金支持,杨波的小店顺利地经营下来,短短一年时间,他就另外开了两家连锁店。2012 年,杨波的袜品专卖店已经开了 6 家连锁店,一家配货中心,每个店都有一到两名工作人员,“每个人每月都能拿到 2400 多元的工资。”在他的指导和带动下,一些曾经的员工也自主创业,进入了袜品经销领域。如今,杨波几家连锁店的年销售额在 50 万元以上,纯收入 10 多万元,“今年有望突破 20 万元。”杨波自信地说。

(摘自《三晋都市报》张晓鹏 石雅菲 / 文)

街机游戏。

2011 年 6 月,尹庆决定辞职创业。比他大 8 岁的哥哥给了他 15 万元“天使投资”,占一定的股份。9 月,公司正式开张,主要成员有尹庆、曹翀和尹庆一个学弟、一个朋友,还有尹庆在完美时空的同事。“我们都不拿工资”尹庆说。而他在江苏连云港老家的已退休的父母过来给他们做饭吃,饭钱经常都是他父母倒贴。

奇迹将继续

2011 年 12 月,《幻想精灵》测试版上线,来自朋友的反馈是:设计不错,内容有一定深度,玩法有创新。过完龙年春节,第一个 ios 版本《幻想精灵》正式在 91 市场上线,选的日子是 2012 年 2 月 15 日。上线首周,《幻想精灵》仅靠自然增长即成为 91 市场全平台单日收入最高的游戏。随后,收入不断增长,最高单日收入已

超 3 万元。到 2 月底,触龙公司的账

户上已有用户 19 万元的充值,2012 年 3 月,这款游戏给这 6 人团队(含尹庆的哥哥)带来了超过 100 万元的收入,单日最高收入达 7 万元,用户付费率 5.2%,平均每个用户给触龙贡献 90 元左右的收入。

“我们每个月的带宽和服务器成本 1 个小时就赚回来了。”尹庆亮出自己的杀手锏:这款游戏的带宽和服务

器成本很低,甚至还能帮用户节省流

量。更让尹庆感到高兴和有底气的是,看到触龙如此迅猛的发展势头,他哥哥也决定在 4 月份跟他一起创

业,哥俩一起把触龙做大。据悉,尹庆和他哥哥的股份加起来超过 60%。

现在,尹庆等着他哥哥加盟的同时,也在拉拢更多他原来的朋友加入触龙,他要尽快把产品推到更多的安

卓平台,以及日本、韩国、欧美等市场。

(摘自《中国网》)

农村小伙办起“爱情超市”

在创业选择上另辟蹊径,日前,襄阳市一农村小伙在樊城区解放路开办了一家叫“时代佳缘”的“爱情超市”。

这个农村小伙名叫何金涛,家在宜城农村。在此之前,他曾当过厨师,送过快递,在上海打过工。虽然干过不少事,却都不是“属于自己的事业”。去年,何金涛的一位朋友向其抱怨:“偌大的襄阳竟然找不到一个称心的交友平台。”说者无心,听者有意,一番考察后,何金涛决定开办“爱情超市”。

“‘爱情超市’要有自己的特色,我的店负责提供真实的资料,然后由单身男女自愿选择。”何金涛告诉记者,为了保证资料的真实性,登记的人员除提供身份证外,还要填写

“服务协议书”、“单身声明”等。此外,他还专门购买了 600 多个心形相框,在征得相关方许可后将其照片悬挂在墙上,供登记交友者选择。

开店位置要好,房租又不能太贵。何金涛经多方寻找,终于在樊城解放路租下一房间,月租金不到 2000 元。加上购买电脑、打印机、房屋装修等费用,何金涛开店总花费不到 4 万元。据何金涛介绍,以后他将组织些野餐、郊游、篝火晚会等走进大自然的活动,既减轻活动参加者负担,又能增进他们之间的了解。

何金涛称,目前交友网站正在建立,商标也已着手注册,未来目标是将“时代佳缘”打造成包括婚恋交友、市民休闲交友、商务交友等综合性平台。

(摘自《长江商报》栗言 / 文)

大三男生开店创业 为人定做专属礼物

倒入热水后会变色的杯子,印有自己照片的台历,晶莹剔透的水晶音乐盒……每一份礼物都是独一无二的。大三男生谭俊飞开的个性礼品店,让人眼花缭乱。

“现在年轻人都喜欢追求个性,送礼物也希望不同于别人。”谭俊飞是武汉某校经济系学生,大二时,女朋友过生日,他送了一个印有自己和女朋友合影的杯子作为礼物,女朋友爱不释手。他还发现,不少大学生在送礼物时都有不知送什么的烦恼,而自己所在的黄家湖大学城附近,还没有这样的定制个性礼品的店子。

去年 10 月,谭俊飞拿着从父母那里“借”来的 2 万元创业启动资金,在校外租下了一间 15 平方米的房子。他买来平板烫花机、烤杯机、水晶固化灯等专业器材,学习制作礼品的流程。现在他能很熟练地在 T 恤、杯子、台历、水晶、相册等各种产品上,印制顾客自己喜欢的图案和文字。

为了吸引更多顾客,谭俊飞还开了个网店。“把店里的产品都拍照上传,便于大家了解和订购。”几个月下来,营业额已经超过了 5000 元,“我是学经济的,经营礼品店也是对自己专业能力的一种锻炼。”谭俊飞说。

(摘自《武汉晨报》)



立时间不长的主页,访问量已达到 7000 多人次。有意思的是,冯坚现在已经着手为这些顾客建立用户资料群,并每星期设定抽奖奖励,而奖品则是免费送一斤水果。

(摘自《扬子晚报》马月舟 梅建明 / 文)

在校园里摆摊的想法至今未能实