



山间茶香添文韵 大学生女儿 挑战父亲卖茶模式

在磐安县农发茶叶专业合作社茶厂车间里,一位身穿工作服,戴顶黑色鸭舌帽的年轻姑娘,正在炒茶。很难相信,她就是这家拥有445户社员的合作社理事长,更难以置信的是,她创立合作社时,才20岁,是中南大学计算机专业在校学生!

如今,24岁的她已发展社员445户,辐射带动周边农户800多户,核心基地500多亩,连接基地4500亩,每年带动社员、农户增收1万多元。王渡丹先后被评为金华市十佳共青团员、磐安县创业先锋。

爱美原本是女孩子的天性,然而这位显得有些另类。有些凌乱的长发、随意的穿着、还有黑眼圈。“春季是茶叶采收加工季节,忙得像机器,没时间兼顾了。”王渡丹眨了眨带血丝的眼睛说,“两个月来,每天早上3点多钟,起床烘制前一天收来的鲜茶叶,然后趁热炒茶机,炒茶、采茶、购茶……等上床睡觉都要晚上10点多了。”

辛苦劳作让王渡丹的言行显得很成熟了,只是年轻的脸庞透露出了她真实年龄。因为自己年纪小,光说不做难以服众,所以管理合作社和茶厂时,更需要自己带头做。“采茶、炒茶、销售,小王样样都是一把好手,我们出去的茶叶,客户都很放心的。”一位老员工说,“就连规章制度制定、财务管理等业务都很熟悉,让我们很佩服。”

除了吃苦耐劳,这位1.67米身高,看起来文静、瘦弱的女生还有一股不服输的劲。王渡丹从事农业最初的原因就是觉得父亲的经营方法不合理。王渡丹父亲王松民从事茶叶购销20多年,每年春茶上市时奔跑于磐安和新昌两个茶叶市场,收购、转销干茶。“爸爸做的就是简单贩销,利润率低,不利于磐安茶叶品质提升,对其他茶农带动力也有限。”王渡丹说,她就是要改变传统的营销方式,走规模化、标准化、专业化、绿色化和品牌化的现代生产管理方式。

在多次劝说父亲改变销售模式无效后,王渡丹决定自己做给他们看。承包茶园、吸收茶农入社、购买茶机……创业之初艰辛可想而知。2009年合作社盈利微薄,很多社员纷纷退社,多数库存茶叶只能通过父亲转手。看着比自己还忧愁的父亲,王渡丹一度想打退堂鼓。

但一段时间思考后,王渡丹坚信自己的选择,并决心走下去。对女儿知根知底的父亲改用激励法:“咱们比比看,如果连着三年你赚的钱比我多,我就服你,并歇了我那头,给你打工,以实际行动支持你。”

这一招果然奏效,为了与父亲一较高下,王渡丹通过大量的调查和考察工作,查找失利原因。2010年,她引种良种茶、参加各类展会、争创茶叶著名商标、开网店,甚至将父亲茶厂普通会客厅改成品茗阁,增加茶文化内涵。当年,产品还打进北京、上海等全国10多个大城市连锁超市,整年盈利几十万,基本与父亲持平。

今年,一次展销会上,在王松民平时收购市场价只有400元一公斤的茶叶,王渡丹卖1800元一公斤还很抢手。“我服了女儿!”王松民露出欣慰的笑容,“我一年忙到头,还不及女儿做两个月收入高。”现在,王渡丹已开始准备产夏秋茶,决心在拉长茶叶产业链上下功夫。“我的目标是让茶农增收1.5万元。”

(摘自《浙江日报》)

80后大学生当菜农 每天工作11个小时年赚20万

“承包大棚种菜确实挺辛苦,但这是给自己打工,收入也不错,我觉得值。”在高陵县药惠万亩现代都市农业示范区,29岁的张磊承包了30余亩的温室大棚,经过3年的艰辛努力,如今他的年收入已经达到了20万元。

每天工作11个小时

2008年,张磊从陕西技术(技师)学院毕业。一个偶然的契机,张磊在山东寿光见识了现代农业的魅力,从此告别在江苏的打工生涯,在家门口承包大棚当起了农民。2009年开始,张磊在高陵县药惠万亩现代都市农

业示范区创业。“我学的是数控加工专业,虽然之前在外地工作过1年,但却一直想找机会给自己干。”张磊说,自己的父母是地地道道的农民,受家庭环境影响,他对大棚种植也比较了解,农业示范区建成后,他就准备承包大棚创业。

经过培训、考试等环节,张磊成为首批在示范区创业的大学生。天分加上汗水,他很快学会了用新型日光温室生产精品菜。2009年,他开始承包温室大棚种植茄子、辣椒、黄瓜等蔬菜。他告诉记者:“浇水、施肥、固定植株、预防病虫害、采摘蔬菜,我天天都在大棚里呆着,总是有干不完的活,平均每天要工作11个小时。忙的时候早上6点就钻进大棚里,直到晚

上11点多才能回家休息,有时甚至顾不上吃饭。”

年收入达到20万元

张磊坦陈,种植蔬菜不但很辛苦,而且还需要掌握许多技术。农业示范区从山东聘请的专家,成为帮助他解决技术难题的良师益友,但他却总觉得自己所学到的还不够。为了提高蔬菜产量,他曾多次专门到山东去取经。

经过3年的努力,张磊现在已经承包了7个温室大棚,种植西红柿、茄子、辣椒、黄瓜等蔬菜的面积达到了30余亩,除了父母和妻子外,他还雇用了4名工人,既当农民又当老板。



说起目前的经济收益,张磊露出了开心的笑容,他说:“我们引进的蔬菜品种都是优质的,再加上示范区在技术上的支持,蔬菜产量和销量很好,效益也十分乐观,一年下来纯收入能达到20万元。”

希望和乡亲们共同致富

一年20万元的收益难免让张磊身边的人眼红,在张磊的帮助下,他

的一些亲戚朋友也开始从事现代农业产业,并从中获得了一定的经济效益。“不管是大棚的温度和湿度调试,还是蔬菜的病虫害预防,只要别人有不懂的地方,我都会尽力去帮助他们解决。”张磊说,他现在最大的心愿,就是能够带动更多的人从事现代农业产业,从而帮助当地的父老乡亲们发家致富。

(摘自《西安日报》李如旦/文)

大一学生开网店月入过万

黄展是南京林业大学交通学院09级的一名90后学生。2009年的寒假,还是大一新生的他萌生了创业的念头,一家名为“梦想充值中心”,主营话费及游戏点卡充值的小店在淘宝开张了。3年来,这家小店平均月入8000元,生意好时更是收益过万,不仅为黄展赚来了人生第一桶金,也使他成了朋友圈中小有名气的“黄老板”。

梦想起步: 父亲不支持,同学不看好

黄展小时候的家境并不好,父亲在事业路上有过波折,在无奈放弃职业后,经过辛苦的奋斗,才在事业上小有成就。

父亲的经历被黄展看在眼里,记在心上。他渐渐地发现,虽然成功有许多途径,但只有选择于自己来说正确的那一条路,才能更容易地达到终点。审视自己的性格,黄展觉得创业才是他有兴趣并且有信心去做的事情。

“父亲不大支持。”黄展说,“他

对我说这种事情只是玩玩就可以了,学习才是大事。”

同学也不看好他,怀疑他到底能赚几个钱。然而,凭着性格里的一股子倔强,黄展开始每天流连于各大论坛、QQ群,从消息的了解、渠道的联系开始,到主营项目的选择、网页的制作,一个人慢慢地摸索、学习成功店主的经验,他的“梦想充值中心”终于开张了,首批顾客就是身边的亲朋好友。

以退为进, 赔掉3000元换来销量

很快,黄展发现小店的业务停滞不前了。原因很简单,朋友的数量毕竟有限,不可能永远靠人情吃饭。可是自己的铺子刚开业不久,一没有信用积累,二没有名气在外,谁会来这里消费呢?本身充值的利润非常小,每10块钱的话费只能赚到一毛钱,就算全楼层的人都来这里消费,也不过一两百块。

为了解决这个问题,黄展仔仔细细地观察淘宝的界面,发现热销的商品往往被排在前面,更容易被人注

意,那么要打出名气的第一步就是提高销量。有了这样的意识,黄展决定将销量放在盈利之前。他将自己的商品以低于进价的价格销售,每卖出一件,反而要倒贴几毛钱。

“倒贴”策略很快奏效,按照每天两三百件的销售量,一个月下来,他赔掉了近3000块钱,效果也很明显:他的商品出现在了淘宝销量前十的位置上。于是第二个月开始,“梦想充值中心”开始盈利了。“其实不止做生意,很多事情都是这样,有的赔才有的赚嘛!”黄展说。

遇人不淑, 上万块钱打水漂

在谈及创业路上最大的困难,黄展停顿了几秒才慢慢说道:“其实我很久不太愿意提起这件事情。”那是大一的时候,他的店进入正轨不久。初尝甜头的黄展决定扩展业务,做Q币充值项目。为了这单生意,他只身跑到武汉去验货。

面对每箱一万块钱的充值卡,他谨慎地在不同位置随意抽取了三张现场充值,都没有问题。于是

摆摊月入10万元 小路走出大路宽

在省城三里庵,有个“摆摊哥”田小路,大学毕业近两年的他,一直摆摊卖鞋,如今生意越做越大,月营业额已经突破10万元。目前他正在多地选址店铺,梦想打造第二个“大头鞋业”。

“穷人孩子早当家”

2010年6月,24岁的田小路从安徽农业大学本科毕业。与大多数同学不同的是,他没有考研、没有与单位签订就业协议,而是选择了自个儿创业。

田小路的创业梦想在大学期间就已萌发。“大二暑假时,我开

始走出校门摆摊,学校附近的国购广场很繁华,每次逛时,都想挣点小钱。”田小路说,一开始,自己卖的东西五花八门,“比如服装、太阳伞、鞋,我都卖。”

对于自己大学时的“小生意”,田小路坦言,自己是“穷人的孩子早当家”。

月营业额突破10万

大学毕业选择创业时,田小路并没有感到十分迷茫,因为此前两年课余时间的摆摊经历,让他拥有了不少经验。

而就在此时,蜀山区有关大学

生创业的一项扶持政策,也令其兴奋:2010年夏天,蜀山区官亭路大学生创业街成立,毕业两年内的大学生可免费在此经营。“秋冬季节时,我正式在固定的摊点摆摊卖鞋了。”田小路说,自己卖鞋一贯都是明码标价,绝不欺瞒,适中的价格迎来了不少生意,“最多的一晚上卖了200双。”

如今,田小路的生意越做越大,摆摊足迹遍及省城东南西北。“在元一时代广场与东七沃尔玛,都有周末促销点,在巢湖也有一个。”田小路称,目前,自己几个“小摊点”的月营业额可以突破10

万元。

梦想开鞋业连锁店

现在,创业才两年的田小路,拥有三辆业务车辆,经常来回奔波。“有辆大货车,还有辆小面包,都是配货的,小汽车自己用。”

创业之初,田小路便说,他的梦想是打造合肥第二个“大头鞋业”。这几天,田小路正在多地选址,“东七的店铺已经盘下,正在装修,我也在很多地级市看,我们卖的东西,在那里应该更有销路,我很想形成连锁。”

(摘自《安徽商报》赵盛文/文)

大学生自力更生自主创业 拼搏打开一片天地

焦作市和平街的繁华地段,有间生意红火的文印店,该店是焦作市目前规模最大、设备最先进的专业文印店,老板是位还未毕业的学生——王焜修。王焜修上大二那年开始走上了创业之路,现在门店总价值高达25万元。

自力更生 萌生自主创业念头

王焜修是河南理工大学万方科技学院2008级学生,上的是三本院校,学费高,但他家里经济条件不好,就想早点自力更生。刚开始,他在一文印店打工,后来店面关闭失业了。这时,学国际经济与贸易专业的他冒出一个想法:自己开店当老板。

随后,他对焦作文印市场进行了详细的调查,发现焦作大大小小的图文店都没有大型复印机,经过分析,他觉得大型复印店在市场上

还是空白,是个值得开发的业务。但他现在还是个大学生的,如果开店,学业怎么办?开店的钱又从哪来?经过思考,王焜修决定偷师学艺。

“我不要一分钱,就是想把他们的技术给‘偷’过来。”王焜修专门跑到郑州一个文印店打工。在郑州的4天时间里,他“起得比鸡早,睡得比驴晚”。每天早上第一个到店里,打扫卫生、擦洗设备、熟悉设备操作流程。下班后,他继续看书,消化白天学的东西。他跑遍了郑州市卖文印设备的商店,最后终于确定了几台性价比比较高的设备。

技术与设备有了眉目,资金问题又接踵而来。他略微估算了一下,房租、电脑、复印机等投资下来要15000元左右。经过努力凑齐创业资金后,他的文印社成立了。一间大约25平方米的店面,4台大型

复印机,2台胶装机,就是他的全部家当。

创业伊始 拼搏打开一片天地

“刚开业时,几乎是门可罗雀,一天忙活下来,营业额只有十几块钱,赚的钱刚好够我们吃顿饭,幸好我这个人乐观,不然早就蹲墙角哭了。”王焜修说,他研究后发现个体的文印店市场太分散,多数业务量太小,要做好,必须走量,靠规模出效益。

所以,他把目标定位在各类公司的复印、打印业务上。于是,他开始张贴广告,查询各类公司地址,亲自上门推销自己设备的先进性和优惠条件。“我们凭啥用你的东西?”“我们不需要!”这是他推销时得到客户最多的回答。甚至有时候还没等他开口就被赶了出来。嘴皮都磨破了,但他依然坚持不懈,只为那背负的外债和自己的梦想。

“别的店用一天完成的活,我用一个小时就可以干完。”当又一家公司问他的优势时,他这样回答。这个老板对他的话嗤之以鼻,准备再一次把他拒之门外,但王焜修却把自己的手插进了门缝里。经过协商,王焜修以免费给他复印作为筹码争取了一次机会。

后来这家公司老板说:“本来只是图一次便宜,没想到他这里不仅价格便宜,速度也快好多,现在我们公司打印、复印业务都由他包了。”有了这一次的成功案例,王焜修的劲头更足了。凭借他不懈的努力和优质的产品,越来越多的客户找上了门,他的店在焦作市图文市场开始有了名气。王焜修说,他走到今天这一步就是得益于三个词:信心、行动和坚持。

(摘自《东方今报》姬国静 杨继盈/文)

小竹榴成就大学生创业梦

记者见到彭开华的时候,正看见他抱着截好的竹子匆匆走进竹榴圈舍,“听它们的叫声,就知道饿了。”彭开华说。

竹榴就是当地群众俗称的竹鼠。刚刚30岁的彭开华是龙里县巴江乡烂田湾村土生土长的当地人,刚到而立之年的彭开华现在拥有了自己的一份事业,那就是养殖竹榴。说起彭开华的经历,虽然年纪轻轻但却饱经磨练。

1999年,彭开华进入黔南民族医学高等专科学校读书,就读的是临床医学专业,怀着美好的愿望,在四年的学生生活中,他一直刻苦勤奋,争取毕业后能找到一份满意的工作。

2003年7月,彭开华毕业了,他出门打过工,开过药店,从事过运输。“打工虽然找到了一些钱,但能不能自己创业呢?”彭开华袒露当时的想法时依然就像是在沉思。

谈起创业的由头,彭开华的妻子陈亚莉打开了话匣子。

陈亚莉说,2009年初,一次无意之中有个村民在竹林里挖到了一只一两斤左右的竹榴,俗话说“天上的斑鸠,地上的竹榴,”看到这稀奇的玩意,有人出资240元买走,这让大家羡慕不已。

“既然竹榴有这么好的市场,那能不能人工饲养呢?”同样是学医出身的陈亚莉与爱人彭开华商量后,两口子一拍即合。

要说创业,不能打无准备的仗,说了就要干。下定了决心之后,彭开华先在网上查阅了竹榴的相关饲养方法、市场前景等相关资料。此外,彭开华还到云南、广西以及省内铜仁等养殖竹榴有成功经验的地方进行实地考察学习。

在做好充分准备后,2009年初,彭开华陈亚莉两口子就开始了自己的创业之路。彭开华投入了30多万元的资金,先后从云南省和铜仁市购买了十几对竹榴进行饲养,由于准备工作做得好,竹榴存活率比较高,经过一年的养殖之后,通过这些竹榴的繁殖,短短两年的时间,现在竹榴存栏已经在100只左右。

竹榴饲养5个月左右就可以出售,每斤售价80元,每只就有300元左右的收入。彭开华养殖的竹榴大部分销往龙里、贵阳等地,且供不应求。从2010年至今,彭开华每年都能有6万元左右的收入。

为了将规模做大,彭开华夫妇将所得的收入又全部投入到养殖中。“现在竹榴我们都不想卖了,多留点竹榴养殖,为下一步发展做准备。”彭开华说,“现在想发展规模养殖,竹榴养殖技术和市场销路等已经不成问题,最缺的就是扩大规模的资金。”为解决资金问题,彭开华注册了龙里县远华竹榴养殖有限公司,并获得了微型企业营业执照。“营业执照下来了,希望能得到更多的资金支持,把竹榴养殖做得大一点。”彭开华说。

(摘自《贵州日报》王立信/文)