

另类创业 | LingleiChuangye

编者按:2012年大学生如何创业,说起来是个很沉重的话题。其实,只要做个有心人,你会发现商机无处不在。

大学生创业, 无处不在的商机

让红色产品“潮”起来

故事讲述人:湖南工业大学 08 届工业设计专业学生廖忠仿

布袋、帽子和玩偶,既新潮惹年轻人喜爱,又带有浓厚的红色文化气息,这些就是我们“毛时代”文化创意主题馆的主打产品。

“毛时代”这个创意,来自一个偶然。几年前,我们去韶山,发现了纪念品虽形形色色,但大多雷同,很难引起年轻人喜欢。我们就想,让红色产品“潮”起来,既弘扬红色文化,又让年轻人感受革命的热忱与精神。

激情,让我们充满希望;现实,却也让我们步履维艰。“毛时代”从最开始一个小小的工作室做起,一步一个脚印,终于成长了起来。

现如今,“毛时代”已经成为一个拥有 10 多名员工及实习生的创业团队,并且有了自己的附属工厂,在全国已设有 2 个景点专营店、9 个景点总代理商,营销网络正向二级景区延伸,产品在韶山、井冈山、重庆等地红色旅游景区热销。去年,我们的总销售额达到 300 万元。

市场热销,头脑却要冷静,营销思路更要清晰。我们深知,“毛时代”的核心竞争力在于产品设计的创新。据此,我们要求自己平均每 3 个月更新产品目录,每 3 个月召开一次产品订货会,从而保证产品的连续性、提升产品的竞争力。

乘大学生创业东风,我们坚信,在未来数年里,“毛时代”一定会实现年销售额达 2000 万元的目标。

清洁鼠标

创意人:湖南化工职业技术学院 唐俊卿

背景:传统机械式鼠标,在使用中滚轮较易受污,常常导致鼠标指针失灵。

优势:清洁鼠标,在机械式鼠标内部加装光栅轮轴清洁片,不改变原结构,加装容易,从而减少清洁鼠标的麻烦。

市场状况:当前电脑市场十分巨大,清洁鼠标市场前景广阔。

“畅享低耗”校园二手市场

创意人:株洲职业技术学院邓伟伟

背景:大学生群体庞大,每年均产生大量的“旧货废物”,其中一部分可回收再利用。

优势:校园二手市场收购“旧货废物”后,再 DIY、简易翻新,形成二手商品再出售给学生,符合“两型”理念。

市场状况:在校园尚属空白,前景较好。

(株洲网)



正点闹钟:给你的生活提个醒儿

正点闹钟是一款通过不同的时间循环逻辑来提供提醒服务的闹钟小工具软件

□ 沈凌莉

这是一款生活提醒闹钟,“生活中需要提醒的事都可以装进去”,正点科技创始人之一董博英这样强调。2011 年 4 月 1 日,在经历了 3 个月的立项、研发和一个月的内测之后,“正点闹钟”上线了。在不到一年的时间内,获得了 iOS、安卓、塞班三平台上近 1000 万的下载量。

为什么要做这个产品?

2010 年底,董博英和王颖奇等其他 8 位同事从金山无线事业部出来,这几位做杀毒产品出身的小伙子决定一起创业。团队中的几个人,在创业之前已经有很多的开发经验。他们一致觉得移动互联网相对来说还处于早期,3 年左右用户会全都换成智能手机,个人化色彩会越来越明显,这其中蕴藏着大量的机会。

“我们团队基本都是 80 后,创业时就考虑要做一款有用、好玩儿、真正 made-in-china 的产品”。做什么呢?

有成员就提出,现在手机的闹钟功能满足不了现代人需求。基本的闹钟只能按照每天、每周、每月来提醒,这种提醒逻辑线设定太粗了。而且,之前的闹钟产品没有做本质的事情,就是用户需要什么场景下的提醒,需要怎样的提醒时间设定方式。他们觉得这个有点意思。

“看到这个需求现在有,10 年前有,而且 10 年后也还会有”,董博英

说这是他们选择项目的一个出发点,要有时间跨度,才能把项目做成。于是,他们找到做下载服务的朋友帮忙排搜索关键字榜单。他们发现,前二三十名里,有 UC、浏览器、QQ (2010/2011/手机版)、听音乐、安全……“闹钟”排在第 16-18 名。当时觉得这里可能会有机会,因为排在十几名,说明用户需求是非常大的。然后再看有没有好的产品,发现是空白。有一些汉化的闹钟应用,但都是海外软件,要么需要注册、要么需要本地破解改时钟。也有一些学生作品,界面美观不够。另一方面,“大厂”当时也没听谁在做。“小应用能把手机的特点发挥到极致时自然就会有大的价值”。于是,他们就开始干起来了。

珠海是董博英他们曾经工作的地方,考虑到那里的房租等成本相对较低,并且团队中大多的人已经在珠海成家。于是,他们把研发部设立在珠海,商务运营部设在了北京。

创新点在哪里?

“我们其实谈不上多大的创新,只是发现用户有需求,分析了数据,把功能做得更细。正点闹钟最大的特点是在早期我们就把它定位为通过不同的时间循环逻辑来提供提醒服务,这个目前也没有太多公司这样做。”

董博英所说的“不同的时间循环逻辑”是指除了按天、周、月、年等简单的时间维度设定提醒功能之外,还



在闹钟中列举了人们在日常生活中普遍需要提醒的具体事件,也就是特殊时间场景模块。而且,每一个模块里面时间提醒逻辑是不一样的,比如吃药模板,正点闹钟里设定的提醒时间逻辑是按次的。

“首先用户需要引导,在没有正点闹钟的时候是不会想到用手机里的闹钟来提醒你喝水的,我们把这个场景先创造出来”。什么样的事件会成为正点闹钟设定的特殊时间场景呢?董博英介绍了三个原则,在大量的数据分析和调研的基础上,他们觉得要符合:人们在短期内不可能培养起习惯的事才需要提醒。比如北京限行政策刚开始施行的时候,最初,大

富豪十年赚得亿元身家 建首家私人飞机 4S 店

短短 3 年,宋谨在湖北建起全国最大的民营航校,拥有进口飞机 20 余架,租用 6 个机场,学员直接输送各大航空公司,飞行小时数列全国通用航空前三位,培训能力居全国民营航校之首。

宋谨,湖北蔚蓝航校董事长,中国高等教育协会理事、湖北省青年企业家协会理事,创办中国地质大学江城学院等。

十年赚得亿元身家

眼下,我国只有 8 所民用飞行员驾驶学校,而国外获中国民航局认可的学校有 26 家。

“中国飞行员凭什么一定要去外国航校培训才行?凭什么那么多培训费给外国人赚?”宋谨最爱说“凭本事”,当初涉足航校就是要争一口气。现在,300 余名从湖北蔚蓝航校



毕业的飞行员,绝大部分驾驶着东航、川航等航空公司的波音、空客飞机,有的还成为机长,蔚蓝航校的培训量、输送人数,均跃居全国民营航校之首。

日前,宋谨对记者说,18 年创业路,就是一个“敢”字当头,如同“武汉精神”中的“敢为人先”,敢想敢闯。

起初,宋谨在湖北第一轻工职业技术学院当老师,一做 8 年。

1994 年,她离开学校,下海经商,在中南财经政法大学阎马场校区旁办起一个书店。当时,全国各地流行各类职称考试,她的书店主推考试指定教材,她掘了第一桶金。

2003 年,她与中国地质大学合作,在江夏区建立占地 600 多亩的江城学院,有一万多名学生。可是,当时已拥有亿元家底的宋谨却发现了另一个巨大商机:航校。

看新闻看出商机

2004 年,飞行员一时紧缺起来,民营航空纷纷从大公司高薪挖人。

“这些新闻里有商机!”宋谨说,当时,国内航校仅有广汉飞行学院等,录用名额也极少,国内航空公司的八成飞行员,要花钱出国培训。

2007 年,宋谨押上亿元家底,开办湖北蔚蓝航校,总部设武汉,2009

年底,获国家民航局准许试运营。

与其他航校不同,宋谨没投巨资建机场、跑道,而是租赁华中二、三线机场,陆续租赁湖北襄阳、宜昌、钟祥,湖南常德、芷江、河南南阳等 6 个机场。又与金融公司、银行合作购置商用飞机、模拟机。

因在业界有好口碑,本月中旬,蔚蓝航校与中国商用飞机有限责任公司的两家关联企业签署战略合作,将为我国拥有自主知识产权的中短程商用干线飞机——C919 培养驾驶员。

“蔚蓝航校还将涉足私人飞机!”宋谨笑着说,这源于一个深圳老板来店里要学飞行驾照的启发。

眼下,航校已打造湖北第一家“私人飞机 4S 店”,卖国产私人飞机,负责售后,同时受理进口私人飞机的购买、托管及保养。(左彦 刘照娟)

自助茶馆老板转开小茶叶铺 高档茶具成新卖点

李先生爱喝茶,绿茶、普洱、铁观音之类都是他喜爱的茶品,在杭州有熟悉的茶艺店购买茶叶和茶具。

最近李先生发现,在杭州,卖茶叶、茶具的小茶铺越来越多了,一个小区门口能开两三家,老板们无论会不会喝茶都在店里摆起几套功夫茶具,客人进去都先让你喝茶,然后聊聊茶经。

记者走访了杭城的一些新开的茶叶店,发现这些店大多数都很小,只有几十平方米,地段也不算好,但卖各种类型的茶,并且都增加了高级茶具为卖点,还开起了淘宝店,在网上销售。

茶具茶叶小店备受推崇

张先生在杭州开茶叶店已经有 3 年了,他原来是在开自助茶馆的,因为实在是难做,就把茶馆关了,在杭州开了一个小茶铺。原来开的自助茶馆比较大,有好几百平方米,现在的茶艺店只有几十平方米,所以,张先生戏称自己是从大老板转型成了小老板。

话虽这么说,但效益却是没有少多少。“我原来的店有好几百平方米,店租就很贵,几万一个月;餐具、食

物、服务员工资的投入也很高,差不多要 10 多万元,所以,当时看我生意做得很大,其实钱赚得不多,而且很烦、很累。”

一次偶然的机会,张先生在上海经过一家小茶叶店,门面很小,地段也不算好,老板在店里喝着明前龙井,好不惬意。张先生进去喝了杯茶,和老板聊起了生意经。那老板说:“我的店在上海不算有名,但在外国很多地方都很出名,我女儿学外语,有很多外国朋友,都喜欢到我店里来玩,他们还在我店里拍纪录片,很多外国人都特地跑我这儿来买茶。”

于是,张先生动了开茶叶店的心思。虽然他没有办法吸引那么多外国人来买茶,但因为对茶颇有研究,也有好的货源,留几个爱茶的熟客并不难。之后,他在杭州城西找了店面,关了外地的自助茶馆,开始当起了小老板,平日里面喝茶,看看书,偶尔接待几个来买茶叶、茶具的客人。

几年做下来,张先生也积累了一批熟客,他们买茶一买都是上千元,甚至上万元。“我觉得现在这样很好,很轻松,很自在,比之前开自助茶馆好多了。”

张先生告诉记者,看他过得轻

松,他认识的一些自助茶馆老板,也都萌生了当个茶叶店小老板的念头。而他开店这几年下来,也发现,做这一行的人越来越多了,一些茶艺师、茶农、茶具厂家都瞄上了这个市场,纷纷找地方开起了店。还有一些创业者,也以茶叶铺位起点。就他了解的情况,这两年,杭州这样的店至少增加了一倍。

爱喝茶的李先生也告诉记者,与前两年相比,现在小茶铺多了很多,“就拿高银街那里的茶叶铺子来说,早几年我去的时候就两三家,现在有五六家了。”

小茶店里卖的东西也丰富了很多,无论是茶叶还是茶具,都增加了许多品种,档次也提高了不少,几千元、几万元的产品随处可见。与他熟悉的几家茶叶铺老板都和他抱怨:“一下子冒出那么多店,生意难做多了,基本上都是在做熟客的生意,生客很少,东西的价格也透明了很多。”

高档茶具成为新卖点

刘先生原来是茶艺师,之前都在别人的茶叶铺里打工,去年开始他自己也开了一家茶店,出售各种茶叶和茶具。刘先生透露:“现在喝茶的人越

来越多了,很多人都买了功夫茶具放在家里,自己喝也舒服,朋友看了也觉得惬意。还有一些开店的人,他们在店里放了功夫茶具,顾客上门的时候就邀请他们品茶,聊熟了,生意也就做下来了。我们这里有一些老客,一年喝茶都要喝去十几万。”

他原来只打算做茶叶生意的,但发现茶具其实也是蛮有市场的,很多茶客对茶具是很讲究的,喝这种茶用这套茶具,喝别的茶又换套茶具。“喜欢茶的人越来越多,对茶具也更讲究,现在不少顾客来买茶,还会挑上一两套茶具带走,价格在千元左右的茶具卖得最好。几千元甚至上万元的也会有顾客购买,我店里的茶具销售至少占到营业额的一成。”

在城西的一家茶具店,记者看到一组名家手绘的十八罗汉茶具被放到了显眼处,售价 1 万多元。虽然价格不菲,但据老板透露,喜爱的人很多,销售得很好,刚刚就有顾客订购了一套。“我们店里两三万一套的茶具也有人买,有些刚进货回来顾客就买走了。买的大部分是行家,只要东西好,他们还是很愿意花钱的。而且喝茶的这部分人群,还是相对高端的,花得起钱。”

采访中,记者还发现,茶客们对茶盘也相当讲究。有些人用玉石的茶盘,有些人用砚石作茶盘。在河坊街一家玉石店里,记者看到了用马雅玉(为“喜马拉雅玉”的简称,属于软玉的一种。可雕刻茶盘、人物、动物像等)制成的玉石茶盘,据工作人员透露,因为正值他们周年庆活动,玉石茶盘的价格只要几千元,所以销售非常好,10 多天时间,就卖了十几个。

砚石茶盘也备受茶客的推崇,因为在杭州购买砚石茶盘比价贵,普遍都要 1.5 万元以上一个,所以很多茶客都跑去安徽的歙县去购买。做砚石生意的陈先生告诉记者,这两年购买砚石茶盘的人多了很多,他们有些同行都改行不做砚台,做茶盘了。

罗先生从前年开始把自己的茶叶和茶具放到网上去销售,做了一年,就做到了皇冠。他本来也没想到开网店,有个顾客到他店里买东西,嫌店太远,每次都要跑一个小时,说有网店就方便多了。

采访中,记者也了解到,很多茶叶铺的老板都有开网店的想法,有些已经开出来了,也有些正在筹备,他们都希望多一条销售路子。

(褚睿雅)