

红薯成就大梦想 80后走出“红薯”创业路

红薯是一种常见的食品，如果问起平时怎么吃红薯，不少朋友可能首先会想到冬天街头热腾腾的烤红薯。那么，烤红薯能不能进入店铺销售，除了烤红薯之外，红薯还有什么别的吃法?对于这些问题，西安的一个80后的大学毕业生不仅认真思考了，而且还把自己的思考和自己的创业之路结合起来。

红薯主题餐厅

这是位于西安南郊的一家红薯主题餐厅，与别的餐厅不同，这里经营的50多种食品，都是以红薯为主原料做成的。目前，仅在西安，冠有同一商标的红薯主题餐厅、专卖店就有20多家。红薯餐厅创始人孙国秀告诉记者，别看自己现在的红薯生意做得有声有色，但在三年前开始创业时，自己仅仅只有3万多元的起步资金，租用的门面不足4平方米。

孙国秀2002年毕业于西安一家民办院校。上学时，他就有创业的梦想，毕业后，他进入一家外贸进出口公司工作，也为他创业积累了不少的信息。

最后，经过多番考察，孙国秀选中了卖烤红薯，而他当时给家人说的理由很简单：爱吃红薯的人很多，这行当有市场。

敢想敢做 要做就做好

孙国秀雄心勃勃，可在家人看来，“把红薯做成一个品牌”的想法无异于天方夜谭。虽然家人不支持，但这并不能动摇孙国秀的信心。2008年1月，孙国秀的第一家红薯食品店开业，这个小店面积只有不足4平方米，专卖烤红薯，为了保证红薯的质量，他跑遍了西安的菜市场。

孙国秀介绍说，在跟供应商打交道时我对他们说，我要的红薯大小个头要一样，皮要光，不能破，不能有虫子，别人给你六毛我们给你八毛。

由于生意火爆，孙国秀很快在南郊电子城租下一间7平方米的门面，开了第二家烤红薯店。但不久，孙国秀就发现，只卖烤红薯，品种单一，局限性太大，加上烤红薯淡旺季悬殊太大，虽然也有人和他谈加盟的事情，可根本就不能往大了做。就在孙国秀为生意做不大犯难的时候，无意中听到的一句话，一下子点醒了他。

一天，一个买红薯顾客的一句话让孙国秀豁然开朗。那位顾客说：小时候，我们老家会做一些红薯丸子、红薯果子，这些东西很好吃的。于是，孙国秀就开始围绕红薯主题，在增加花色品种上做文章——在农村十分常见的红薯丸子、红薯稀饭、红薯凉粉都摆上了他的柜台，而红薯冰粥、红薯圣代、红薯冰激凌这些他自行研制的红薯食品，更是深受年轻女性的欢迎。

2009年6月，孙国秀受邀参加了“西安市首届青年创业大赛”，而这次比赛，为孙国秀打开了创业的另一扇窗。在这次比赛中，孙国秀从6000多名参赛者中脱颖而出获得亚军，并得到了100万元的创业意向投资基金，解决了孙国秀扩大经营的资金问题。随后，孙国秀还多次参加了全国和省上的创业比赛、创业论坛。他说，这些经历已经成为他拓展红薯品牌的宝贵财富。2010年，孙国秀重新组建了自己的管理团队，并在咸阳建立了近100亩的红薯种植基地。

（摘自《西部网》）

她的婚庆公司用手绘图打动新人

想要挣新人们的钱，容易也不容易。如果你喜欢婚庆行业，懂得化妆，或是懂得一点儿设计，不妨考察考察这个市场。沈阳一家时尚婚庆经理矜燕说，开婚庆公司本身投入并不大，而且婚庆是个朝阳产业，要用心经营才能竞争中树立品牌，这样才能分得婚庆服务市场的一块蛋糕。

创业欲望强

还没考察就辞职了

矜燕回忆，五年前她有一份让人羡慕的设计工作，但经常上夜班，白天难以利用，这让她很苦恼，她觉得换个工作还不如自己创业。

一次她看到有化妆学校在招收学员，学费2000多块钱，她想可以去学学，学会了可以干个兼职，即便不行，还可以给自己化妆。

矜燕坚持学习三个月左右，“我认为自己化妆的手法还可以，至少不会难看，白天我在家也待不住，就试着联系了几家婚庆公司，如果有跟妆的就联系我。”

矜燕说，当她第一次接到婚庆公司的活时，非常兴奋。第一次给新娘子试装，也非常用心，征求意见再加

上自己的意见，结果就是不少宾客都说新娘子的妆非常成功。

正是这一次显身手和婚礼现场的见识，让矜燕反思如果自己策划这场婚礼，能策划这么好吗？前后给5个新娘跟妆后，矜燕突然也想开个婚庆公司。她回忆：“当时就是非常想自己干，走火入魔了似的，立马就去单位辞职了。”

事业发展快

一年多就得重新选址

矜燕说，最初她找房子用了三个多月的时间，小点儿的看不上，大点儿的又太贵，最后她在横街附近租了一个90平方米的门市，一年房租4万元，她又花了3万元装修，然后在各大网站论坛和群里招聘主持人、摄影师、花艺师等，又寻找车队、演艺公司等等。

“我和亲朋好友们借了10万元钱，先后都投进去了，没有人教我，什么事我都自己张罗的，朋友们都说我傻，但是我认为值得，尽管我付出的辛苦比别人多一些，但是最起码我做的是我喜欢的事。”

2008年1月，矜燕的店开业了，



头几个月，生意并不好，根本没接到客户，但是矜燕坚持着，她在各大论坛留言，给各大酒店留名片。功夫没有白费，终于有一天，客户自己过来了，矜燕特别开心，客户是一位阿姨，儿子和儿媳妇都在外地工作，婚礼的担子落在这位阿姨身上。

矜燕根据这位阿姨的需要介绍婚礼流程，请最好的主持人，道具全新，婚礼风格时尚，阿姨很满意，矜燕也一起忙前忙后，帮着买东西，最后

拿下了这笔不到两万元的订单，从中挣了5000元。

陆续地，市场打开了，客户多起来。2009年，矜燕认识很多圈里圈外的朋友，她也更加注重网上宣传，成本慢慢收回来，陆续走高端的路线，接一些星级酒店的客户。

为走高端路线，矜燕又开始物色新址，去年9月份，她在中街附近租一个不到200平方米的写字间，交通便利，一年房租6万元，花6万元装

修，聘4个设计师，先后又投入了10多万，相当于这几年的利润。

手绘图让定制个性婚礼更张扬

矜燕的婚庆公司最大的特点是讲究婚礼定制。矜燕认为，应该尊重每一对新人对婚礼的真实内心感受，要事先了解新人的想法，清楚新人喜欢什么样的颜色、想要达到何效果、心理价位，然后为其量身定制。“我的团队最大的亮点是有手绘稿，将创意勾勒出一张张手绘效果图，这样整体感强，而且客人看着有感觉，身临其其中。”矜燕说，手绘稿客户们都非常满意，将时尚元素融入其中，给新人别样的感受，而且今后也立足将这种手绘效果做得更好。

矜燕说，婚庆公司看着挺轻松，其实是个累活，要反复和客户敲定细节，没有节假日和周末，公司淡季的时候，也不能松懈，要组织学习，学习设计新的方案来提升公司形象，再有淡季的时候要让团队去外地学习听课，吸取好的想法来运用到本地。

（摘自《辽沈晚报》赵玲玲/文）

我的创业秘诀：永远99%的汗水

爱迪生有一句名言：“天才只是1%的灵感加上99%的汗水。”天才需要99%的汗水灌溉才能养成，成功也是如此。从进入校门学习烹饪，到走进各大菜馆的后厨房实习，再到顺利出师独当一面，除了浓厚的兴趣，支撑我一路走来的还有那一股子吃苦耐劳的韧劲。

缘起一碗“糖醋排骨”

回头一看，才发现我在餐饮行业里已经打拼了近30年。可以这么说，厨师是我的职业，更是我的兴趣。这个兴趣的产生有一个奇妙的诱因。小时候我第一次吃糖醋排骨是在爸爸工厂的食堂里，当时就觉得，这是天底下最好吃的东西。就是这碗“糖醋排骨”，开始了我和“厨师”的这段缘分。

高中将近尾声，毕业生们开始选择学校和专业。我自己对做菜很感兴趣，但是一开始压根不知道还有“烹饪”这个专业，是后来看学校和专业备选目录时才发现的。那个时候，大家对“厨师”这个职业存在一些偏见，家里人也抱着不支持的态度，所以，我属于“顶风作案”，瞒着家里偷偷报了志愿。

少不更事的我就带着满腔热情成了杭州市劳动局技工学校（现为杭州市第一技师学院）第一届烹饪班的学生。然而，只有一份兴趣，没有百分之百的付出和努力，一切都是枉然。

厨师的厨艺不是两三天就可以练出来的。在学校里，我们要自己“找”师父。这个找法可不简单，不是想找谁学就可以找谁学的，你认准了师父，也要师父认可你。值得庆幸的是，我“找”到了一个好师父，而我的师父正是已故的浙江著名厨师蒋水根先生的入室弟子。

我争分夺秒地学技术，就算别人休息，自己也不能停下来。学技术要勤奋，给老师傅们打下手要勤快。我们不是一入门就能上灶烧菜的，要先从洗菜、杀鱼、杀鸡开始学，尽快熟悉原料。

每一次实习都是最好的学习

等了3年，我终于盼来了自己真正意义上的第一次下厨，就在当时的花港菜馆。我曾在楼外楼、山外山、天外天、溪中溪等菜馆实习。之后，我就被单位选为业务骨干，去外省交流。川菜、粤菜……半年的交流让我的视野开阔了许多，见识到了更多“杭帮

菜”以外的菜系和做法。

肚里有货，做起事来自然游刃有余。经过时间的历练和汗水的洗礼，毫不夸张地说，在年轻一辈的厨师中，我的手艺算是比较出众的。于是，我成了切配师傅——在旧时的饭店里，一把手不是烧菜师傅，而是切配师傅。他是掌控全局的人。

是时候独当一面了

90年代初期，民营菜馆如雨后春笋般崛起，厨师变得非常抢手，工资也十分诱人。我觉得，我也该走出去独当一面了，而这个时候是最佳的契机。

我的创业第一站是在金华。当时有个要好的朋友邀请我入股他的餐馆，恰好我也在寻找创业的起点，就很高兴地加入了他们。不过，凡事讲求“天时地利人和”，虽然餐馆的生意一直都很好，可是却遇上了“非典”，我们的生意一落千丈。我不是个容易放弃的人，只会越挫越勇。后来，我和另外一个志趣相投的朋友在杭州开了一家餐饮管理咨询公司，帮餐饮企业培养专业人才。但是这始终不是我的专长，也不是我的兴趣。我手上有两把刷子，为什么要舍了刷子去做些



不擅长的事呢？

就在两年前，我在拱康路的瓜山酒吧街开了一个两层楼的餐馆，取名“丈母娘食坊”，迈出了独立创业的第一步。“丈母娘”这个名字不是凭空而来，我希望这家餐馆可以给客人“家”的感觉。

每天半夜1点左右，我都会去三里亭的农都水产批发市场水产。从源头上做起，我对食材精挑细选，换一个角度来说，也是对客人负责。

一路走来，我知道成本控制和质量管理对餐饮行业来说有多重要。我始终把最大的功夫花在“菜”上。对我来说，即使拥有1%的“烹饪灵感”，也不能停止99%的汗水。

（摘自《每日商报》）

大学生创业网上卖杂志

在丰台区新华街二里有个很不起眼的报刊亭，周围是居民楼，商户人流相对较少，几任经营人都没干下去。听说去年5月换了新亭主，把生意做得有声有色，决定去探访一下这个能人。

“我是郑伟，郑成功的郑，伟大的伟。”一个年轻帅气、操着浓重乡音普通话的小伙子，从报刊亭里迎出来。小郑是湖南广播电视大学会计专业毕业的大学生，今年26岁。大学期间在长沙一家饮用水公司做会计，09年跟着水厂老板去广西淘金。两天后发现老板带他做传销，就偷跑出来。先去乌鲁木齐投亲，接着又去江苏、上海闯荡，辗转来到北京，在一家机票代理点当会计，偶然发现了这个停业的报刊亭，找到邮局，索性辞职当

了亭主。现在，不仅在北京扎下根儿，还接来母亲和女朋友，与他共同经营报刊亭。

别看小小6平方米的报刊亭，在小郑眼里可是事业，他想从这里起步，实现自己的创业梦想。报刊亭每天6:00开门，直到晚上10:00才关门，亭里报刊按类别码放得整整齐齐，让人一目了然。为了干好报亭，三个人分工明确，小郑负责到邮局取报刊和开门营业；8:00多钟，母亲和女朋友过来，母亲打理亭里生意，女朋友处理网上业务。还有网上业务？正说着，一个娇小文静的女孩子走了进来，“郑伟，今天杂志呢？我拍照。”她是小郑的女朋友，叫门士荣，内蒙古人，高中生，两人是在机票代理点认识的。小门把早上取回的杂志摊开，一一拍摄封面，再把照片传到笔记本

电脑上。随着小门打开网页，小郑自豪地介绍，这就是我们的网店！

原来，报刊亭经营之初，任凭小两口怎么努力，一天只能卖100元左右。经常光顾这个报刊亭的老主顾往往只买报纸，一多半杂志卖不出去，难以维持生计，卖不出去的杂志成了负担。怎么挣钱呢？小两口气气馁，静下心来找原因、想办法。“我们开网店卖杂志！”小郑有了主意，他以前经常在网购物，觉得很方便，曾看到过一篇报道，29岁以下亿万富翁排行榜，其中大多是从电子商务起家的。

两人在淘宝网上开店了。小郑说，在淘宝网“商城”开店，要10万元注册资金，他们没有钱，就把小店开在了“集市”，虽然这里比“商城”人少



得多，但是零成本没风险，靠信誉做生意，店名叫“邮你征服”。

从2011年5月19日开店至今，网店月销售额已达7000元左右，顾客好评率99.49%，收藏人气132人，形成稳定的收入来源。

现在，这个报刊亭每月能挣到5000元左右，基本解决了一家人的生计问题。小郑很勤奋，利用工余时间，还到两个公司做兼职会计。雄心勃勃的小郑，并不满足目前的创业生涯，他说还要努力。

（摘自《北京晨报》崔佳馨/文）

贫困生成“挣钱达人” 开网店月赚2万

如今大学生开网店的不少，但能做到一个月挣2万元的，还真不多见。这位“校园淘宝大王”是山东科技大学文法学院广告专业的大四先生刘帅，他曾是个贫穷学生。

创业伊始一学期挣两三百

山东科技大学文法学院大四先生

刘帅，如今成了院里的“大名人”。刘帅的名望来自他的淘宝店开得很火，赚得很多。

“如今我每个月能赚1.5万至2万元，但这也经历了一个进程，刚开始那会儿，我一个学期也只能赚二三百块钱。”刘帅从大二下学期开始开淘宝

店，那时由于没有专业人士指点，对网店的运营流程也不理解，再加上缺乏投资本钱，刘帅遇到了很多困难。

为了加大店铺投入，刘帅在大二寒寒假外出打工，把挣来的钱再投入到店铺里。随后，刘帅在网上向同行学习经营，进而优化产品，渐渐地，店铺排

名靠前了。

“挣钱达人”是个苦孩子

开网店的学生不少，而能做到刘帅这个水平的，还真不多。而刘帅能如此吃苦耐劳，这与他的生活经历有关。

刘帅来自潍坊诸城乡村，家里还有两个妹妹。在学校里，刘帅还参与了学校的勤工助学岗位，也常常取得各种奖学金和助学金。

毕业后想个人创业

受刘帅的影响，不少同学也开始向他讨教开网店的经历。在他的协助下，很多同学在淘宝网取得了他们人生的第一桶金。

当问及刘帅毕业后的计划时，他说想出去闯闯。“我想到北京、上海去学习更多的电子商务知识，两三年后，本人再创业。”

（摘自《新华网》李珍梅 王鑫/文）

功夫不负有心人，今年2月开始，他种植的30亩黄花草开始开花。他迅速将这一消息告诉给北京的同学，并联系好收购商，从3月开始陆续往北京发送黄花草。如今，黄花草在北京的收购价格为60元/公斤。从上市至今，刘国琪已向北京地区销售了2000多公斤黄花草。

（摘自《海南日报》）