



转眼又快到毕业季，在大多数毕业生苦寻工作的时候，江南大学 2012 届毕业生黄琳琦经营的淘宝网

江大美女学生开网店 60 天卖 20 万

就在今年 3 月 28 日，黄琳琦的淘宝网——PP 工作室正式开张营业，工作室以经营连衣裙为主，承诺物美价廉，开店将近 2 个月，目前该网店营业额已将近 20 万元，每月的利润已超过 2 万元。

黄琳琦选择个人创业，她的决定让不少人出乎意料。“自己的兴趣一直在电子商务上，所以决定出来自己干”，她笑着说。

创业初期困难重重

刚开始把创业点子付诸实践并不是件易事，对大学毕业不久的黄琳琦来说尤甚。宣传效果不好，货源不充分，是首先遇到的拦路虎。“所有宣传都做了，就是达不到预期的效果，完全不知道该怎么办。”谈起最初的困难，黄琳琦仍心有余悸。创业初期，由于进货量小，进货价压不下来，导致成本高，而这又直接影响到市场价。如何建立稳定的货源让黄琳琦很头疼。

好在最初的困难被黄琳琦的团队挺了过来，“热心的校友给我们介绍了很多朋友，货源上现在已经解决得差不多了。”黄琳琦说。

作为团队的领头人，最忙碌的时候，她每天要工作十五、六个小时。黄琳琦笑称，网络创业，除了需要良好的资源整合和心理承受能力，足够的体力也必不可少。

两个月营业额近 20 万

如今，PP 工作室在团队人员的共同努力下，客户来自五湖四海，最远的来自新疆、广西等地区。

从 2012 年 3 月 28 日 PP 工作室正式营业到现在，将近 2 个月时间，PP 工作受的营业额已将近 20 万元。随着营业额的增长，黄琳琦说，团队中专业财务人员及网站运营人员的紧缺也是他们面临的重要问题。

然而，黄琳琦对未来仍然持有坚定的想法，“电子商务是流行趋势，希望自己能一直做下去，不断扩大营业种类，能真正做到线上与线下的结合，提供最快捷的网购。”

（摘自《太湖明珠网》）

“女鲁班”弃斧养殖变财神 带领村民共致富

在农村，有很多致富故事，但是大部分故事的主角都是男同志，很少有女性带头致富。在新河镇李家埭村就有这样一个人，她做过木匠，养过肉食鸡，现在她又通过养殖獭兔带领村民走上了致富路。

“女鲁班”搞养殖

近日，记者来到平度市新河镇李家埭村见到了今年 42 岁的李永辉。据了解，李永辉结婚后就与丈夫做起

美国女子优惠券用到极致 开班授课赚钱

说美国人凯茜·约德和莫妮卡·奈特是“优惠券达人”也不为过。她们竭尽所能收集和使用优惠券购物，以此为购物最大乐趣。她们还摸索总结出一大套使用优惠券省钱的诀窍，创办优惠券信息共享网站，吸引了众多商家和消费者关注。

她们最初只是靠使用优惠券省钱，如今发展到靠传授使用优惠券经验赚钱。

优惠用到极致

不少人不屑使用优惠券，觉得省不了多少钱，但是家住爱达荷州首府博伊西的约德和奈特认为，坚持不懈地使用优惠券，累积省下来的就不是个小数。她们擅长把商家优惠、厂家优惠、折上折、双倍优惠等组合使用，最大限度达到省钱目的。

一个周二晚上，约德和奈特来到一家艾伯森连锁超市。这一天是超市为期三天的“双倍优惠”促销活动最后一天，优惠券票面省钱数额可以翻倍。

奈特走到一种售价 1 美元的真空包装吞拿鱼前停下。凭优惠券买这种鱼可以省 50 美分，逢“双倍优惠”活动可以再省 50 美分，也就是说，可



以免费获得。

奈特兴奋地把约德叫过来。约德和奈特继续沿着货架“淘宝”，在乳制品区有所发现：一种大品牌酸奶 10 杯一个包装卖 6 美元，用优惠券买省 1 美元，因“双倍优惠”可以再省 1 美元。两人毫不犹豫各自在购物车里装了一些。

创办省钱网站

奈特和约德家的收入相当一部分来自她们创办的网站“绝妙节俭”，一个发布优惠券信息、分享优惠券使

用诀窍的网站。

网站的诞生源自约德家几年前的艰难处境。2008 年初秋，约德每周在一家幼儿园工作 3 天，同时在当地青年足球联合会兼职管账，丈夫罗曼给一家为电工供货的批发商打工。两人辛辛苦苦仍入不敷出。当时家中有 6 个孩子，5 张信用卡已经刷爆，欠债 4 万美元。

约德收听一个介绍理财的广播节目后，记住了主持人说的一句话：“你必须制定花钱计划，否则钱将离你而去。”夫妇俩制定花钱计划时并

小本生意“撬动”致富梦想

刘爱军：出租小模板 收入很可观

现在农民手中有钱了，首先考虑的是盖楼房。盖楼房处理顶层时，必用的物件就是模板。吉县吉昌镇西关村农民刘爱军根据当地农民建房特点，将一些长短不一的木板钉起来，制成规格不同的木模板，又购置了 100 多平方米的钢模板，对外出租。每天每平方米收费 0.35 元，同时亲自送货上门并帮助安装、拆卸。

一般房顶打好后需要一个月才能拆卸模板，一个 100 平方米的房顶，一个月下来模板的出租费就是 1050 元。由于建房者很多，模板基本上不闲闲，刘爱军用出租所得的钱不断添置模板，生意越做越大，每年收入超过 2 万元。

段二妮：开席端盘子 散席收票子

“今天还不错，干了 4 个多小时，每人分了 42 块钱。”5 月 1 日，河南省平顶山市湛河区曹镇乡赵庄村村民段二妮拿到工钱后高兴地说。

如今，像段二妮一样到酒楼端盘子拿报酬的村民，在曹镇乡已不

是个别现象。据了解，该乡妇女利用城市近郊优势，纷纷到平顶山市城乡接合部找活计，走近打工之路。曹镇乡妇联、计生办、计生协也因势利导，鼓励引导她们与市郊多家酒楼联系，并从中牵线 with 酒楼在雇用临时性员工方面达成协议，让她们实现在家门口打工的愿望。用工和务工双方商定按件付酬，干得多就得多。一般情况下端一桌菜是 6—8 元，一个人可以供 4—6 桌席用菜。每人端几个小时可挣到 30—50 元的工钱。

罗建军：五彩灯笼俏 收入步步高

安徽省界首市城南街道办事处罗庄村农民罗建军，筹资兴办了美利工艺品有限公司。他的公司用彩色纸精心加工成五光十色的灯笼和绚丽多彩的拉花系列产品，一年可收入 10 多万元。

罗建军高中毕业后在一家村办企业从事染纸工作。几年前，掌握了技术的他辞职开办了自己的工艺品公司。由于罗建军经营有方，生意一直不错。去年 2 月，他经过市场调查，发现五色纸手工艺品很受欢迎，

就引进技术设备生产这一产品。现在，他生产的灯笼系列已有 100 多种，有直径 1.5 米的大灯笼，也有仅几厘米的小灯笼。去年 7 月，公司为美国定做的 3000 只直径 1 米多的白色大灯笼，深受客商喜爱。小巧玲珑的富贵灯、吉祥灯、物灯也深得消费者的青睐。

王效超：做二手生意 赚一手财富

江苏农垦临海农场转岗职工王效超，利用黑麦草种精选下来的秸秆籽壳，加工成猪爱吃的草饲料，以每公斤 0.4 元出售给养猪场和周围的养殖户，取得了可观的经济效益。临海农场是全国有名的黑麦草种产地，年种植黑麦草 1 万多亩。该场种子公司每年在加工精选草种中，常为大量的草秸和草籽壳处理而犯愁，年年都贴上一笔不小的处理费用。2001 年，已转岗养猪的王效超看到草籽壳中有“金”可“挖”，便与种子公司签订处理草秸籽壳的合同。他把饲料机直接移到种子公司，日夜加工草饲料。由于黑麦草含有丰富的蛋白质，清香味浓，无论是育肥猪还是母猪都爱吃，所以很受

未考虑优惠券的事。“我一直认为优惠券是破烂儿，是愚蠢且浪费时间的玩意，”约德说。

一个偶然的机会，约德改变了对优惠券的看法。一天下午，她上网搜索怎么做出经济实惠的饭菜，碰巧看到一些女人发布的照片，拍的是她们用优惠券买到的划算东西，让约德颇为心动。

她和奈特当时是教堂下属一个针对女性的慈善机构的成员。约德建议这个机构的主管创建一个网站，发布一些对女教友有帮助的购物优惠信息。那名主管对这个建议不以为然，于是约德自己建起网站。

奈特一直是个节俭的人，不看付费电视，不买健身俱乐部会员卡，不买新车，经常留意商品打折信息。得知约德建立这个网站后，奈特一发现便直货就告诉约德，这样坚持 1 个月，2008 年 11 月开始两人共同经营这个网站。

网站最初点击量平均每天只有几百次，如今达到 3 万次，优惠信息涵盖 15 个州，产品种类繁多，从纸尿裤到音乐会门票应有尽有。网站知名度提升引来商家寻求合作，其中不乏亚马逊、亿贝这样的大企业。

网站眼下年收入 20 多万美元，雇用 13 名兼职员工。约德和奈特每月各从网站挣 1 万多美元。

开班传授经验

为了扩大网站影响并与更多人分享省钱之道，奈特和约德开设培训班，传授使用优惠券的秘诀，包括如何收集、整理和使用优惠券。

约德告诉学员，要把收集和使用的优惠券看做一项“能带来额外收入的兼职工作”。按她的计算，经常使用优惠券可以帮助一个普通家庭每年省至少 1000 美元。她家曾经一个月花 1000 至 1200 美元用于日常开支，大量使用优惠券后降到 400 美元。

她们列出使用优惠券的准则，包括对收银员友善、不要因为结账时使用优惠券耽误太多其他结账者的时间等。

这份辛苦给两人带来金钱和精神上的满足。约德说，在家里做多少事，都不会获得家人表扬和感谢，网友则不然。她们在网站留言，感谢约德和奈特分享宝贵的持家经验，帮助人们度过经济困境。

（摘自《新华网》欧飒 / 文）

夫妻创业开烹饪书店 别致小店 月入万元

大胆设想：开一家“烹饪书店”肯定不错

2006 年 1 月，庞红艳拿出 2 万元积蓄，在丈夫工作的书店附近开了一家小饭馆。每天都忙得晕头转向，可月赢利却只有 2000 元左右。半年后，庞红艳有些泄气了，想把饭馆转让出去。丈夫李军提议说：“要不把饭馆改成书店吧？我来经营！”庞红艳有些动心，可她仔细一算，又发现重新装修很不划算，而且，书店赚钱比饭馆更慢，风险也更大。

进退两难时，丈夫李军忽然想到了一个好点子。他在书店上班时发现，那些有关烹饪的书籍很受城市女性的欢迎。一次，一位女顾客要买一本烹饪方面的书，可是选了半天也没有选到满意的。李军一问才得知，虽然介绍烹饪的书籍很多，可是其中关于原料制作、原辅料用量和器具用法的介绍都比较模糊，如“少许”、“适量”等词就让人很难把握。那位女顾客对他建议说：“我每次按照书上的烹饪方法去做，都做不出好味道来。你们能不能进一些配有光碟的烹饪书籍？如果有光碟，我就可以在家边看边做，这样更容易学会，而且不浪费时间和原料……”

在顾客的建议下，书店老板进了大量配有光碟的烹饪书籍，果然卖得更加红火！庞红艳和李军从中受到启发，有了一个大胆创业设想：既然烹饪光碟很受顾客欢迎，那可不可以开一家既然卖书、又教顾客烹饪的特色店呢？如果让烹饪手艺不错的庞红艳每天在店里现场示范烹饪方法，肯定很受顾客欢迎！

巧妙联姻：年轻夫妻携手共创“烹饪书店”

经过近两个月的筹备，庞红艳很容易积累了 1000 多册烹饪书籍。她将店铺改装成 3 个区域：一个是“休闲阅读区”，高大的书柜紧贴墙而立，内置舒适的长沙发和书台，顾客可以坐着休息、看书，如果对其一则食谱感兴趣，还可以大大方方地抄在笔记本上，绝不会有干涉；二是“烹饪示范区”，也就是厨房，里面配备了一套现代厨具，店主在此示范，顾客也可以在此自己动手操练；三是“美食餐饮区”，顾客可以在这里静静享用店主或自己做出来的美食。

（摘自《投资界》）



养猪户们的青睐。到目前为止，王效超已售出草饲料 5 万多公斤，获纯利 1.6 万元。

秦素军：传统老粗布 织出新生活

秦素军是河南省滑县万古镇胡营村妇女主任，她的另一个身份是滑县“故道家纺”老粗布有限公司董事长，靠着这项手艺她带动当地人找到致富门路。

据介绍，秦素军从小喜欢纺织织布，一次她在翻看杂志时发现手工老粗布的潜在市场，于是就想何不发挥自己的纺织特长赚钱呢？说干就干，跑贷款、找场地、买设备、招员工，很快她的“故道家纺”手工“老粗布”正式运营生产。经过不懈努力和改进，秦素军带大家生产出的古典韵味与现代特色相结合的老粗布产品，市场反应出人意料地好。现在，秦素军又创办了“故道家纺有限公司”，年产值 6000 余万元。

（摘自《山西农民报》俊光 / 文）

80 后大学生靠 2800 元起家 捞偏门年赚 1500 万

一本薄薄的《业主手册》就是一本简单的房屋使用说明书。如果配上拉风的广告插图，效果会怎样？85 后大学生曹志远就把这样一个突发奇想的点子，变成了滚滚而来的“米”。

从楼书中琢磨出“头桶金”

买过房的人都知道，交房时会收到一份楼书——《业主手册》。寥寥几页纸，通常只有该楼盘的房屋使用说明和业主文明公约等内容。没啥可看，但你又不得不看。

“大家都司空见惯的东西，我琢磨出了商机。”1985 年出生的曹志远娃娃脸上稚气未脱，但谈起创业却牛气十足。2006 年大学毕业后，

他在一家装修公司跑业务，几乎跑遍了长沙各小区的物业公司。“楼书每个新房地产业主必读，而且业主买房后必定考虑装修、家居、电器，何不从中做广告？”2008 年的一天，曹志远灵光一现，与雨花区一家楼盘物业公司商量：你不花一分钱，我来帮你设计印刷楼书，只要一个条件，你允许我打广告。

接下来十几天里，小曹在物业公司每天打电话，约来十几个建材家居电器品牌商看楼盘，他的理念和这些商家一拍即合。商家破天荒头一次在《业主手册》上登广告，他又用兜里仅有的 2800 元钱请人排版设计，最后在印刷厂蹲了一天一晚，印了 1000 册“史上第一本”彩页

杂志版的《业主手册》送到物业公司。业主和物业管理人看了这本拉风的楼书，都赞不绝口。刨去印刷费用，曹志远净赚 3 万元！

欲办中国首本楼书杂志

2009 年，初试创业甜头的曹志远辞掉工作，成立公司。从一台电脑、两部电话、三个员工，40 平方米的场地起家。“公司成立后，和朋友吃了顿开张饭，我兜里只剩 2600 元。”2010 年在他最困难的时候，雨花区为他争取市、区两级创业富民帮扶资金 4.5 万元，用这笔钱，他租了一个 500 平方米的大办公室。“我当时月薪只有 2000 元。”曹志远说，这笔钱还帮他以两倍于自己的工资

在李永辉的带领下，全村先后有 20 多户村民加入到獭兔养殖行业。带起邻村 40 多户獭兔养殖专业户，本村这 20 多户獭兔养殖户有一多半是李永辉除种兔建立的獭兔养殖专业

挖到了一个杂志的编辑高手。

如今，历经 3 年打拼，曹志远已和碧桂园、保利、绿城、长城等全国十强物业企业建立合作，在上海、深圳、福州、南京等 17 个城市有了市级代理商。2800 元起家，今年盈利可望达到 1500 万元。

“我要把业主手册办成中国第一本在报刊亭热卖的楼书杂志！”曹志远透露，今年公司已注册了文化商标《百阅家居》，并注册刊号，即将在各地报刊亭出售。他还要在今年推出 APP 移动版和网络版。两年内，他要吧杂志覆盖全国 100 座城市 4000 个高端住宅社区，发展 200 万名读者。

（摘自《长沙晚报》）



户。今年，商品兔每公斤达到 27.6 元，一只母兔一年能带来 650 元以上的收入，一个家庭一年少说也能赚 10 多万元，村民齐夸李永辉是百姓的送富“财神”。

（摘自《半岛都市报》）

养殖獭兔，领村民致富

2007 年随着肉食鸡养殖的淡化，