



80后女硕士将高端“坐月子”产业化

徐赞,2006年同济大学硕士研究生毕业,参加工作一年后辞职创办了联帮陆家嘴月子喜喜母婴护理服务社。2010年初,获得上海十佳微型创业新秀……

从高端“坐月子”服务入手

可能从小受浙江商人的熏陶,徐启始终抱有创业的梦想。由于各方面条件不成熟,徐赞2006年毕业后还是选择了就业。2007年她婚后有了怀孕的计划,在经过对母婴市场细致的调查及与许多准妈妈的交谈后,她发现母婴护理越来越被重视,许多女性纷纷希望以科学的方式“坐月子”。

这个商机让徐赞决定从高端服务入手,创办月子母婴护理会所,为生完孩子的母亲提供全方位住宿式的“坐月子”服务。

2007年,徐赞创办了上海第四家月子护理服务所——联帮陆家嘴月子喜喜母婴护理服务社。经过两年的努力,在2009年,徐赞创立的月子喜喜会所规模不断扩大,拥有员工30多名。

一年新开2家新店

徐赞表示,在去年参加“微型创业新秀评选”活动时,就已筹划进军浙江、广州等母婴市场。2010年开年获得了上海“十佳微型创业新秀”荣誉,这是对她创业3年的认可和鼓励。今年3月,月子喜喜会所在稳定了上海2家分店以及中国香港一家分店的基础上,开始开拓浙江市场,在宁波开设了一家拥有4000多平米的单店规模最大店面。11月底,深圳市场的第五家分店也将开张营业。

徐赞介绍,新开的店越来越精致,设施、服务等方面在总结以往经验的基础上,更加完善,深圳会所地处高尔夫绿地对面,环境非常怡人。此外,在深圳开设的门店,也可以与香港分店互动,若觉香港分店价格太贵的妈妈,可转至深圳分店。徐赞说:“每个分店的价格定位,根据城市的不同也会有所差别,由于深圳会所相对优惠一些,一些香港的准妈妈也会选择到深圳来坐月子。”

寻找伙伴比“找钱”更重要

在捧得“十佳微型创业新秀”奖杯后,徐赞经上海市人力资源和社会保障局推荐,参加了央视的《创意中国星》栏目,并获得了现场风投500万元。

徐赞坦言:“其实我所做的月子会所本身定位高端,需要的投资额度也会很大,但我认为拿到多少钱并不重要,我是抱着寻找商业合作伙伴的心态,去和这些风险投资领域的专家学习,毕竟要引入的风投,今后是要和我一起把企业做大做强的,所以在选择风投上我要看对我能有多大的帮助,最好是对公司的发展能带来实质性的建议和资源。”

徐赞展望,明年公司将会再开3—5家新店,长期规划是能在5年内开设20家新店,营业额达到1亿元,5年后争取在创业板上市。

(摘自《渠道网》)

林启明的摸索之路为生态创业者提供了一个范本:怎样成为一个坚定的、创新的、不急不躁的探索者。

他是复旦世经系的高材生,曾任上市乳品公司副总、外企职业经理人。但在三年前,这位高学历、高收入、高素质的“三高”精英却毅然放弃了高额年薪,一头扎进了千岛湖这方净土,潜心研发起了生态“鸡经”。如今,他的“千岛九月鲜”生态品牌已经成功地打入了久光、希尔顿、名轩等高档餐饮消费场所。

90后大学生传奇创业经 毕业一年坐拥千家连锁

“年轻人想创业看准了就动手!”近日,大学毕业刚一年已是1000家连锁柜店老总的吴亚玲,寄语走出校门的学弟学妹。两年前,爱好美容养生的她“掏”出了自己的粗粮膳食魔谷。

逛超市受启发配出粗粮膳食

姣好的脸庞,干练的动作。在五一大道一处写字楼内,吴亚玲一边娴熟地敲打着电脑键盘,一边不停接听电话,不时有部下敲门向她报告工作,看得出吴亚玲是一个大忙人。

“90后”吴亚玲老家在永州市的一个县城,毕业于湖南师范大学工学院电子商务专业,她从大二开始就着手准备创业。

“女孩子嘛,喜欢美容,喜欢逛街,也非常关注养生美容的食品。”回忆自己当年不经意间踏上创业

之路,吴亚玲认为是水到渠成的事。

吴亚玲父母经商,从小受“商业”熏陶,让她读大学时对商机有了一定的敏感性。“我看到超市的黑芝麻等营养品,多是生的,买回去用开水冲泡加工才能吃,而且品种也单一。如果多品种调配有一定营养功效,且加工成熟的,肯定受消费者欢迎。”在逛超市关注养生营养品时,吴亚玲便“嗅”到其中的商机。

吴亚玲的想法得到了父母的支持,通过咨询中医等专业人士,吴亚玲买来核桃、红枣、小米、黑豆等五谷杂粮,在家里用豆浆机和微波炉等用具,加工调配出了具有补血补气、健脾暖胃、排毒瘦身等有利养身的营养餐,并让亲友品尝进行点评。

一年内连锁柜店已开向全国

河南大学生回乡创业 弃高薪在荒山上拓出致富路

既然养鸡,就得养好鸡,学畜牧专业的赵新朝选择了养固始鸡。

刚开始,他用网圈起一块3亩大小的地方,放养2000只鸡。没想到地上的草被勤奋的鸡们啄得连草根都不剩。地上没草也不成,会造成水土流失,对核桃树的生长也不好。于是,他不断试着扩大鸡们的活动地盘。“最好能达到鸡和草的平衡。”赵新朝说。

此后,赵新朝指挥工人扩大拦网。“拦了100多亩。把这一万多只鸡放进去看看咋样儿,不行再扩大。”

健康的鸡才能下健康的蛋

“只有健康的鸡才能下健康的蛋。”说起养鸡,赵新朝理论加实践一套一套的。怎样才能让鸡健康呢?赵新朝是学畜牧专业的,他开了“药方”:锻炼身体,不喂药;饲料以原粮为主,草虫为辅。

为随时掌握鸡群的健康状况,



赵新朝自建了鸡群管理信息系统,把鸡每天的采食量、粪便颜色、精神状态、产蛋量、消毒时间等数据“一网打尽”。他爱琢磨,养鸡养到“走火入魔”,村民觉得“这人脑子有点儿问题”,他竟然给鸡放音乐。

对此,他解释说,舒缓的音乐可以放松人的心情,对鸡同样有效,用科学的说法叫“抗应激”。听音乐几个月下来,鸡出现明显变化,生人来了之后“炸群”现象基本消失,互相啄架的也少了。“这说明鸡的‘心情’好了,‘心情’好,自然有利于身体健康,鸡蛋、鸡肉品质自然提高了。”

10平米小店如何月入五千

刘言今年28岁,19岁中专毕业后,一直从事营销工作,先后在几家食品、饮品企业做销售,做得都十分出色。做销售十分辛苦,这刘言并不在意,但让她受不了是,女性在业内做销售的“天生劣势”和自己难以左右的企业业绩评估缺陷。于是,她一直想自己干点什么,自己当老板。可是干什么呢?

开间10平米小店

去年3月,在考察了若干个项目后,她最终决定开个服装店——而且要把店开到城乡结合部的地方去。

很快她就以300元/月的价格租到了一间10平方米左右的平房。然后,做灯箱门匾、定制店内挂架、用布帘拦出试衣间、买来试衣镜,一间小服装店就这样初具模样,就差铺货开张了。到此,包括三个月房租在内,她花了不到2000元。2009年3月的一天,在朋友的带领下,刘言

第一次赴省内某服装批发市场,上了一万多块钱的货,她的小店开张了。

最高营业额单月入账7200元

店开张了,接下来就是辛苦的坚守。不上货的日子,刘言一般八点半左右就开始营业,到晚上八九点钟才关门休息。

最开始的一个月里,她的小店的日营业额基本维持在200—300元钱。但她能够感到,小店的回头客在增多,新客人也在增多。开张的第二个月,她的小店已被附近的人所熟知,同时,因为换季,小店的日营业额一下子增加了:500元、600元、800元……此后,小店的生意越来越顺,刘言上货也越来越有经验,货品也越来越全。

去年8月到10月,是小店生意最好的日子,最高的一天,销售额竟达到了1700元。目前,小店已经开

调配出的粗粮膳食在小范围内初“尝”获好评后,吴亚玲随即雄心勃勃开始了创业第一计划推出粗粮营养餐产品。

2010年过完春节,在父母资金的支持下,吴亚玲边读书,边在长沙黎托租下厂房,买来烘焙机等设备,将调配比较成熟的几款粗粮营养餐开始批量生产,由她打理的“魔谷养生坊”就在当年推向市场。

“读大三课时课比较少,我们首先选择在大超市开专柜,通过现场调配等方式销售。”吴亚玲称。一个月下来,销售量节节攀升,让她信心倍增。

进超市,开专卖店。随着“魔谷”的不断走俏,2011年吴亚玲大学毕业时,其粗粮营养餐柜店以连锁加盟的方式,迅速从长沙“闯”向了全国各地。“去年一年发展最快,到年底,全国各地的连锁柜店达到了1000家左右,调配出的营养餐也由

品牌战略下“金蛋”

虽然生产出了生态、绿色、营养丰富的核桃、鸡蛋和鸡肉,但要想让优质产品卖上好价钱,就得有自己的品牌。

在创业之初,赵新朝就注册了“灯台架”商标,使自己的核桃、鸡蛋、柴鸡等产品全部有了商标。

在赵新朝的努力下,优质的产品和独有的商标起到相辅相成的作用。产品好使品牌响亮,响亮的品牌又顺利地为企业打开了销路。

“今年是养殖业行情惨淡的一年,一般养鸡场圈养鸡的鸡蛋两块九都卖了,基本上不挣钱。我们的柴鸡蛋每60枚装一箱,售价80元。由于品牌认知度高,供不应求。”赵新朝说。

赵新朝的山核桃销售形势更好,盒装的2公斤核桃,市场销售价在120元。“因为产品供不应求,我们准备继续扩大养殖规模。”“现在,

了一年零四个月了,刘言算了一下账,目前月平均收入为5500元,最高的一个月收入为7200元,最少的一个月为2800元。

货全价廉,欢迎每一位顾客

刘言总结自己的小店成功的原因主要有四点:

一、选址很另类

刘言说,开店之初对店址的考虑无疑是对的。这里不仅租金便宜,远离商业区,而且居民相当密集,同时附近有不少劳动密集型的工厂,所有这些人,都是她的目标消费人群。

二、独到的上货特色

刘言认为,所谓的上货眼光,不是贯彻你的审美标准,而是你要了解和贯彻目标消费人群的审美标准。对于这一点,她最深的体会是,因为自己长得高高大大,所以对大号服装总是情有独钟。但一段时间



最开始的三款增至现在的数十款,当年实现毛利达四五百万元。”言语间,吴亚玲充满了成就感。

(摘自《华声在线》)

“灵山女蛇王”的致富经:养一条蛇等于养一头猪

周文倩掀开盖在蛇屋中央的棉被,棉被下十几条盘踞在一起的眼镜蛇瞬间扬起身子,“咝咝咝”地朝她喷着毒气。她放下饲料,开始耐心地向前来学习养蛇技术的村民讲解眼镜蛇驯养的各种注意事项。

周文倩是广西灵山县佛子镇大芦村的一名普通农妇。两年前,她开始人工养殖滑鼠蛇和眼镜蛇,如今已经拥有以自己名字命名的养殖场,年产成品蛇超过10000条,同时经营蛇饲料加工、蛇蛋孵化繁殖等。在去年举行的灵山县蛇王争霸赛中,周文倩饲养的一条眼镜蛇在比赛中夺魁,她也因此被人们称为“灵山女蛇王”。

“之前我见到蛇都会吓得腿发软,哪里敢碰蛇哟。现在这些蛇可是我的宝贝,它们生病了,我还要亲手给它们喂药打针。”周文倩性格豪爽,总是笑呵呵地和人们讲述自己在养蛇创业过程中遇到各种故事。

在周文倩看来,人工养蛇是农村创业致富的好项目。“蛇全身都是宝,蛇皮可以当做药材卖,蛇肉在广东等地市场非常火,将来还可以开发蛇毒提取,一条蛇赚几百块没问题,养一条蛇等于养一头猪。”她说,人工养蛇听上去很危险,但只要按照科学去养,肯定能够成功。

周文倩养蛇认真,不少人愿意跟着她学习养蛇技术,而她也愿意帮助周围村民一起致富。去年,周文倩成立文倩蛇业养殖基地后,以“基地+农户”的模式帮助佛子、灵城等镇20多户农民走上了养蛇致富路。大芦村青年周富贞大学毕业后,回到村里跟着周文倩养蛇创业。他建设了12个露天仿野生蛇池,养殖眼镜蛇和滑鼠蛇1000多条,预计于今年年底有一半的蛇就可以出栏,收入可达10万元。

在灵山县,像周文倩这样从事养蛇的农民有6万人,遍及全县18个乡镇。今年5月,灵山县还被中国特产之乡组委会授予“中国养蛇之乡”匾牌。

“在灵山一直流传着这样的说法:养一条蛇等于养一头猪,种十亩地不如养一屋蛇。”灵山县林业局副局长冯德进掰着手指给记者算起了经济账:养蛇所需的一枚蛇蛋成本在100元左右,一条蛇从孵出养到2公斤左右所需饲料、人工、电费 etc 成本约为120元;按目前市场价鲜活蛇每公斤320元计算,一条2公斤重的蛇价值640元,除去成本,净赚420元,一间7平方米大小的蛇屋一年下来的产值可达4万元。

目前,灵山县有50个持证养殖场,遍及全县18个镇,其中养殖规模1万条以上的养殖场就有8个,群众联合发展养殖户5000多户。2011年,全县人工养蛇产值4.9亿元,养蛇农民纯收入2.1亿元。

(摘自《新华网》熊红明/文)

“九月鲜”、“一岁补”、“湖水老鸭”等产品的生长周期进行严格的分类管理外,产品的质量管理更是林启明管理上的重中之重。由于“千岛九月鲜”生态散养的经营形式,鸡蛋都是农民漫山遍野“找”出来的,而这样的收获方式有时难免会出现少部分鸡蛋隔天才被发现的情况。

“功夫不负有心人”,在林启明近乎“苛刻”的精细管理下,“千岛九月鲜”货真价实的优良品质渐渐得到了越来越多的市场认可。而“千岛九月鲜”鸡蛋蛋清也以其“30秒才能滴尽”的清香醇厚赢得了消费者的青睐。

(摘自《理财周报》)

“三高新农民”的养鸡生意经

外企高管探索高端生态鸡经

林启明的创业并非一时冲动。事实上,在辞去上市公司要职前,他就已经有了创业的想法。“打工毕竟有局限,自己一直想要做些更有价值的事情”。

四年前,林启明8岁的女儿在一次体检中被诊断出早熟倾向,在林启明前往儿童医院领药时,“医生竟然连药单也没看就扔出两包药”。几番追问下,药剂师“你们这样的家长都是这个原因”的回答让林启明意识到了问题的严重性。“很多人说洋快餐是导致早熟的最大诱因,但我的女儿是很少吃肯德基、麦当劳的,我一下

子意识到可能是我们的整个食品链条出了问题。”也正是这番对食品安全的忧虑促发了林启明进行有机养殖的决心。

出于中国人喜欢吃鸡的习惯考虑,林启明将“千岛九月鲜”的起点定在了生态鸡苗的绿色培育上。而光是在选地这一项筹备工作上,严谨细致的林启明就足足花了半年的时间:“崇明看过、松江看过、上海周边都看了个遍,但总觉得水质差了那么一口气。”几经周折,淳安千岛湖这方水质纯净且尚无工业化进程的净土得到了林启明的最终青睐。

精细管理铸造金牌品质

在林启明看来,成就良好品质的充分条件不只“好环境”、“不用药”这几条,科学精细的管理也同样必不可少。在“千岛九月鲜”的养殖区域,每只鸡都有自己独特的“身份证”——翅号。这些林启明特意委托农科院的专家定制的铁牌上镌刻着每只鸡苗的身份信息。而正是这些与鸡苗“生死相随”的专业编号为“千岛九月鲜”不论斤、只按生长天数论“只”卖的独特销售模式打下了科学的管理基础。

正如林启明所言:“鸡的好坏不能仅仅按照斤数来简单衡量,而是要根据鸡的健康状况以及生长周期来进行综合计算。”

事实上,除了对旗下“六月嫩”、