

## 女大学生创业卖茶月入8万

大三女生创业开茶庄月挣七八万,大二男生创业做网购代理把大学城的生意都做了。从江苏经贸职业技术学院获悉,该校八成以上的在校生都有创业意识,“学生百万富翁”不是个别。

### 大三女生卖茶月赚七八万

江苏经贸职业技术学院会计系读大三的臧小妹不仅成绩优异,而且已经是两家茶庄、一家网店的小老板,每月净利润达到七八万元。

大二一次假期,她回到家乡溧水,结果正好碰上一家茶厂在收茶。“这个应该蛮赚钱的,要不然他们忙得那么累,还满脸笑容。”于是,她花了200多元买了些茶叶,在步行街摆了个小摊位吆喝着卖了起来,一天半后茶叶就卖完了。一算账,不得了,居然赚了将近200元。“利润达到100%。”这让她更坚定地选择了创业,给别人打工,不如自己当老板。

不过,头一次创业并不顺利。她的茶庄开业后,生意总不见起色。有一次她进了5000多元的碧螺春,因为茶叶品质不行,压根卖不出去,最终只好亏本甩卖。臧小妹发现,这主要是因为自己对茶叶一窍不通,进的茶叶不是叶子太老,就是炒得过头,所以茶叶才无人光顾。“之后的两个月,我开始恶补茶叶知识,还请教了很多有经验的品茶师。”臧小妹说,那段时间满脑子里都是茶叶,一本厚厚的笔记本上记满了选茶的诀窍。两个月的磨炼,让臧小妹一下子瘦了10来斤,却成了地地道道的懂茶行家。

因为这样,她每次进茶时才能独具慧眼,挑中好茶。“现在我的茶社卖的茶叶又便宜又好。”凭借这样的优势,她的茶社生意越来越红火,如今每个月就能净赚七八万元。现在,她又开了一家店“天茗茶庄”。虽然起步不久,但这家茶庄也开始盈利,一个月也能赚个万把块钱。

### 大二男生做网购代理

王成是江苏经贸职业技术学院大二学生。2009年刚进校时,他就接触到了网购,并发现了其中的商机。他不仅在淘宝、2688、当当卓越等多家网购网站做校园代理,是江宁大学城校园网购代理的第一块牌子,而且,在全国淘宝校1000多名淘宝校园部长评选中,他的业绩在南京高校中第一,在全国网排第57。

刚上大一时王成观察到身边大部分同学都痴迷网购,却没有一个专门针对这些学生的平台。王成盘算着自己学的专业就是电子商务,如果能用专业知识搭建一个学生网购平台,不仅方便了大家,也是自己理论知识的实践。有一次,王成的一位室友在2688买了东西,连着几天夸这家店东西质量好、服务好,见谁就推荐。于是王成便向“2688”网店递交了一份校园代理申请书,通过了考核之后,在2009年11月25日王成正式接手“2688”网店的经贸推广和管理工作。

当时的“2688”在学校的知名度不高,王成和创业团队里的其他同学一起商量后决定自我宣传。每天利用晚自习下课的10分钟,他们走进自习室,向同学详细地介绍2688网店。此外,他们又把宣传的触角深入到各个宿舍。有一次,一个同学让他代购了一个MP3,验收的时候没问题,就签收了。可没过几天,MP3的一个按键失灵了,那个同学由于平时和王成略有交情不好意思开口。王成从别人那里听说了这件事,就主动去找到那个同学,并在第一时间和“2688”联系,为他换了个新的MP3。

经贸职业技术学院的女生不少,王成研究后决定主抓女性市场。有一次,一个女生定了一件内衣,王成把货送到了宿舍楼下。宿管阿姨看王成总在楼下晃悠,便把他“请”进了屋。经过解释阿姨明白了他的目的,却对他手里的袋子产生了兴趣。要求看看王成代购的物品质量如何,并表示如果觉得合适,以后就让王成替她代购。当时阿姨房间有好几个女生,王成一咬牙,抛却了尴尬,落落大方地把内衣拿出来,向阿姨介绍起来。阿姨被这个大男生逗乐了,也被他的认真劲打动了。此后,这位宿管阿姨就真的成了王成的常客。

(摘自《中国网》)

## 靠夏布创业 女店主把 10 元扇子卖到 158 元

“小姑娘,你手上这把扇子可是用重庆的国家级非物质文化遗产——荣昌夏布做的,夏布的纺织工艺已有上千年的历史,制作夏布的苧麻纤维有‘中国草’的美称……”壹秋堂的老板、42岁的慕涛细心地向吕馨介绍。

“没听介绍的时候,觉得这扇子很贵;听了介绍之后,觉得它很便宜。”吕馨喃喃自语,“没想到一把小小的扇子竟然还有这么多的文化内涵。”

凭借着创新的理念,将千年夏布带入现代人的生活,赋予非遗以崭新的生命,如今,壹秋堂已经在上海拥有一家专卖店,在北京拥有一家加盟店。今年8月,壹秋堂的产品还将走进欧洲。

### 让夏布从传统中苏醒

慕涛至今无法忘记第一次“邂逅”夏布纺织的情形,那是几年前,她和几个朋友去荣昌办事,“当时一个农妇正在牵线(夏布纺织中的一道工序),牵出来的线有十几米长,太令我震撼了。”

随行的一位旅游局朋友向慕涛介绍,古人常用夏布做衣服和蚊帐,如今,种麻织布的日常劳作,成了需要特别保护的非物质文化遗产。

越是了解夏布,慕涛就越为它的朴素、疏朗所吸引。听说荣昌夏

“158!一个布扇子怎么卖这么贵?旁边铺子的扇子才卖10元一把!”重庆洪崖洞壹秋堂店铺内,从山东来渝旅游的吕馨拿着一把扇子,眼睛瞪得溜圆。

布主要用于出口,寻常百姓的生活中却难觅它的踪影,慕涛感觉到,这是一个尚待开发的市场。

于是,她开始认真琢磨起这个事情来。要开发成功的产品,最关键是要找准定位。慕涛认为,夏布的产品开发应该是让夏布回归生活。

### 不做“手工作坊”

2008年,慕涛一手创办了壹秋堂文化传播有限公司,注册资金仅10万元。

公司运作的第一件事情,就是花6000块钱建了一个网站。在产品的开发上,慕涛最初把夏布产品开发成三种:一种是实用性产品,就是窗帘、屏风、桌旗、收纳包等;二是夏布工艺品,如老地图、壁挂、团扇等;三是夏布艺术品,如书法、

绘画作品等。

同时,慕涛还专门设计了壹秋堂的品牌形象——一架古老的荣昌夏布机旁,两位农妇正在辛勤地劳作。这一品牌形象被用在了壹秋堂的产品、包装、店铺装饰中,并一直沿用至今。

慕涛带着产品出现在国内不同的展会上,非物质文化遗产千年的文化积淀与现代元素的结合,令夏布焕发出新的生机。很快,壹秋堂的产品就获得了源源不断的订单。

### 把ipad装进布里

2010年开始,壹秋堂的年收入已经达到200万元。但是,伴随着业务量的增加,新的问题也出现了。文化传播公司的性质限制了其在市场方面的开拓,无法打开国际市场。“同时,我们也无法享受到税收方面的优惠,这对于刚刚起步的我们来说是很难承受的。”

在得知申办微企可以享受扶持政策 and 税收优惠后,去年年底,慕涛注册申办了微型企业——壹秋堂商贸公司,解决了这一瓶颈问题。同时,这也使得壹秋堂的发展真正驶入了快车道。

ipad的风行也让慕涛也看到了商机,她特别针对这个市场设计了一款能装ipad的斜挎包。

这一次,她不仅选用60多年



前的“库存”老荣昌夏布作为原材料,还特别“淘”到一批上世纪40年代生产的上海老土布,“老土布是上海的非物质文化遗产,我把两种非遗‘嫁接’在了一起。”这种“嫁接”一推出,“渝派”和“海派”的混搭风格,立刻就为慕涛拿到了来自上海的一单200件的订单。

由于特色分明、具有浓郁的文化底蕴,上海一家大商场专门拿出一个60平方米的店铺,免收租金、免收装修费,让壹秋堂在那里开了一家专卖店。北京也有人加盟壹秋堂,新店已在今年5月开业。

不久前,一家欧洲的公司与壹秋堂签下了合同。“今年是我们上台阶的一年,年收入预计将超过500万元。”慕涛对记者说。

(摘自《重庆日报》兰世秋/文)

## 美女辞高薪开网店卖旗袍 年销售 2000 万元

马碧玉出身上海裁缝世家,是复旦大学金融系毕业的高材生,大学毕业进入一家跨国公司做高级白领……现在,她称自己是“旗袍首席设计师”。短短4年时间,这个上海女孩的淘宝网“上海印象中国风”,已经成为淘宝网上知名的中式女装品牌。旗袍这一具有中国古典文化特色的服饰,不仅为她聚集了超高的人气和高达13万条的好评,更让她的网店年销售业绩达到了2000万元。

### IT白领网上兼职卖旗袍

4年前,当马碧玉用“露露”这个ID在淘宝网上挂出自己设计的第一件旗袍时,并没有意识到,这家网店会成为淘宝网上的知名中式女装品牌。

在许多人的印象中,马碧玉、旗

袍、十里洋场一度是上海的文化符号,而马碧玉正是出身上海里弄的裁缝世家,从小对于旗袍裁制耳濡目染,情有独钟。

然而在前20年中,她的人生轨迹并没有和旗袍有任何交集。2007年从复旦大学毕业后,她进入了IBM上海公司做白领,有幸成为世界500强企业的职员,又是热门的IT行业,她成为别人眼中羡慕的白领。

生活愈稳定,马碧玉的不安感也愈强烈。2008年6月,她决定在淘宝上开网店,卖自己亲手设计、裁制的旗袍。

### 靠奥运订单积累原始资金

刚开网店时,设计、制作、拍照、上架宝贝、客服全部由马碧玉一个人承担。由于旗袍具有中国古

典文化特色,再加上图片和网页效果突出,很快积累了人气,销量开始稳步增长。“印象最深的是开业两个月后,正值北京奥运会期间,礼仪旗袍的订单大增。”马碧玉说,那个时候,店铺刚开张却小有名气,奥运会礼仪团队还在她的店里定制了几百件礼仪旗袍。奥运订单不仅让她积累了原始资金,更让她看到旗袍的市场前景。“这是对我家旗袍的一种肯定,我觉得特别自豪。之后的2010年上海世博会时,我们也收到过礼仪旗袍的订单。”

### 辞去工作全职开网店

随着网店名气和销量的提升,规模上去了,兼职开网店的马碧玉明显感到分身乏力。2010年,她辞去工作,全职开网店,并注册成立

“逸红颜”公司,负责淘宝网店的全权运营。

马碧玉在和家人充分沟通交流后,得到父母支持。于是,满怀信心走上了创业路。

短短4年,马碧玉的网店发展速度让她自己都有些惊讶。收藏店铺的顾客从十几个发展到现在的10万余个,网店也以一年一个皇冠的速度在成长,目前已经获得13万个好评,而今年的目标是好评20万个、成功晋升5皇冠。

更让马碧玉骄傲的是网店的销售额。2010年以来,网店每年的营业额都在增长。按照目前的发展趋势,今年的销售额将突破2000万元,她公司的员工也已经发展到了50人。

(摘自《福州晚报》)

## 90 后放弃大学教师职位当牛倌 欲带领乡亲共同致富

大学期间的每年秋天,贺根还会做一笔“大生意”。他在阿里巴巴上注册了一个网店,专做罗田板栗批发,等吸引到外地客户后,贺根便事先与罗田当地的板栗经销商达成“默契”,他被“授权”直接向外地客户宣称那些摊点都是自己旗下的。就这样,每年罗田运出的上百吨板栗,都打上了贺根的名字。

### 【自卑者】

高三的时候,贺根便跟父亲贺国刚提出,想在家里养土黄牛,觉得这可以赚钱,但他的话刚一出口,便让父亲暴跳如雷,回头便找起了棍子。让唯一的儿子读上大学,脱离农村,这是那一代农民共同的梦想。父子间一场尖锐的冲突,以贺根考上武汉软件工程职业学院暂时告一段落。

在大学,一切从零开始的贺根,急不可待地开始发力,做生意、考驾照、当班长、竞选上学生会副主席,拿下技能大赛亚军,直到被学校留校任教,贺根用短短两年的时间,便迅速完成了人生的蜕变。这时的贺根,已经自信满怀。

### 【寻根人】

然而,大学的最后一个学期,已经当了两个月大学老师的贺根,始终没法忘掉家乡那一片片绿油油的山坡,再次郑重通知父亲贺国刚:“我还是要回家养黄牛。”尽管



贺国刚再次感到“五雷轰顶”,但面对长有一张成熟脸孔的儿子,看到儿子炽热而坚定的眼神,这个汉子最终没有勇气拿起棍子,而是在忐忑不安中接受了儿子的决定。

在贺根看来,大别山土黄牛肉质细嫩,味道鲜美,市场广阔,而满山的青草,是他养牛的免费资源。说干就干,在父亲和当地政府的帮助下,贺根养牛的启动资金顺利贷到了款,牛棚也在半个月之内建成。贺根的母亲也戒掉了多年的麻将,一心一意搞起了后勤。两代人的关系,也因此变得空前地紧密。

### 【梦想家】

创业养牛后,贺根也发现,创业和做生意完全是两个概念。在从前的“商业生涯”中,贺根更像是个“倒爷”,利用自己的信息优势和较强的沟通能力,相对轻松地赚了一

## 网店店主另类广告 萌翻网友 宾客盈门 一天被挤爆

把塑料包装纸的泡泡捏碎,相信不少人有这样的小爱好。近日,微博上一位淘宝店主在卖完东西后,央求买家答应自己不要乱扔气泡塑料纸,而是替自己把气泡全部捏掉的一番“诚恳请求”萌翻了所有人,他也被网友称之为最萌店主。网友一边说着“我答应你”,一边从天涯、人人网、微博、豆瓣等各地涌进小店,一天的时间,这个开业不到一个月的小店被挤爆,直接导致此店家“关门谢客”,网友们说,喜欢这样的另类广告,希望以后多多进行创造。

### 你们都要答应我：替我把气泡捏爆

“最后我希望所有买到这款鱼肝油的买家都答应我,你们都答应我,像rose答应jack那样答应我!收到鱼肝油后,那种包裹在外面的气泡塑料纸不要随手扔掉,在你无聊的时候,看片子的时候,看连续剧的时候,替我把这些气泡,一个个地捏爆好吗?答应我好吗,都是我花钱买回来的,79kr(挪威货币单位)一卷,邮局的更贵!我自己要做生意舍不得捏爆一个,你们替我捏好吗?扔之前先检查几遍,确定都没气了再扔!”

配合着这段话,衬之以jack和rose在水中深情对视的画面以及气泡塑料纸的照片,此段萌语在网上被披露出来后,迅速被围观转发。网友大呼这位店主萌劲儿十足。

### 店主竟然是个男生

在哈少侠挪威特卖小店铺拍卖巧克力的广告中,店主表示,都是巧克力惹的祸,让自己现在“屡遭调侃”,旺旺滴滴滴个不停,QQ咳咳咳个不停,微博@@@个不停,短短一天的时间,店里的东西被一抢而空,只能导致“闭门谢客”。店主郑重通知,小店已经崩溃,现在只能赶包裹,放弃客服,只想默默地开铺子。

那么,这个小店是怎么开起来的呢?记者顺着网友的指引,意外寻到了店主的微博,没想到,店主竟然是个男生!他的微博名为哈刚少侠,是上海人。他是从今年5月份开始构思开店的,经常在挪威当地各大超市拿鱼肝油等货品,以至于常被其他人误以为是开幼儿园的,自己经常背着一书包的鱼肝油走在茫茫人海中,显得格外另类!

采购之后,再进行包装,然后从挪威快递给上海家里。然而,鱼肝油有几次在运输途中破损,于是,哈刚少侠便忍痛买了气泡塑料膜包装,以防东西损坏。

对于网友非常喜欢的这种广告文案形式,哈刚少侠称,其实自己也不懂广告,也不了解营销,在开店之前从来没在淘宝上买过任何东西,不会美工设计,不懂ps,“小时候写作文也从没被老师在班里大声朗读过,现在突然万把个人在你30岁的时候夸你萌,深感胸前的红领巾仿佛又在飘扬。”

(摘自《扬子晚报》李冲/文)

