

大学生村官创业出新招 借生态资源抱团开旅行社

金许阳现年 25 岁,2009 年大学毕业,来到浙江省温州市洞头县东屏街道任大学生村官。

说起创业旅行社,还要从当地环境说起。

洞头县是中国 12 个海岛县之一,有石奇、滩佳、礁美、洞幽之特色,欲打造“国际旅游休闲岛”。

“洞头三分之二的景点都集中在东屏街道,我们就想往旅游方面发展。”金许阳说,起初他与其他 5 名同龄村官共商创业。有人提出开小店,有人提议种紫番薯。正当大家举棋不定之时,从洞头县旅游局调来的街道办主任郭显玉,点拨大家借助当地旅游资源,创建旅行社。

该建议与众人一拍即合。在当地新农村发展公司垫付 24 万元的基础上,6 人又出资 6 万元,“洞头欢乐岛

中国大学生村官创业,大多以利用农业资源开办合作社种植瓜果蔬菜,和养殖鸡鸭鱼兔为主。但在浙江省,多地多名大学生村官却出新招,结合丰富的生态资源,抱团成立旅行社,以此作为村官工作的延续。

旅行社”终在本月初挂牌成立,金许阳任执行董事。

此外,当地街道还为旅行社免费提供办公室、会议室。当地的旅游部门也对旅行社进行了业务指导。创业村官中,还有人专门考取了浙江省

级导游证。

一开始,旅行社就接到了上海、浙江平阳等地的旅游团。因创业的村官对当地渔家乐极为熟悉,做起来得心应手。

再过 4 个月,金许阳即将村官任满。“我肯定选择续任村官,这会与旅行社形成合力,让创业更加得心应手。”对于未来,金许阳持乐观态度。他表示,无论是浙江金华、丽水还是上海,都是旅行社未来发展的目标。

在这之前,与金许阳同批的浙江衢州市的大学生村官们也选择抱团创业旅行社。

29 岁的朱敏是衢州市七里乡上村的一名村官。在七里乡政府免费提供办公场所、免除水电网费和 25 万元无息借款的基础上,他与乡里其他 6 名村官,开起了一家旅行社。



“七里乡以农家乐闻名,而我们的旅行社主要接待老年游客,如果沉下心来创业,前景看好。”今年即将任满的朱敏说,他已做好续任大学生村官,继续待在农村做事的打算。

如今,朱敏等人的旅行社年接待

游客量已达三万人次,绝大多数游客来自上海和浙江杭州。

除了旅行社外,七里乡还成立了“大学生村官创业园”,下设农家超市和燃料加工等项目。

(摘自《中新网》赵晔娇 蒲晓旭/文)

快乐赚钱 海外重庆美女 过足代购瘾

“环游世界”或许还只是梦想,但“买遍世界”,在网络越来越发达的今年,日益成为现实。一群留学海外定居的重庆妹儿,闲来无事为国内亲友代购海外品牌,赚取价差,这种只需逛逛街就能轻松赚钱的“乐活”生意,在她们眼中,算一种“创业”。

重庆妈妈德国开网店

今年 33 岁的王延江,老家是北碚人,现居德国,已经是两个孩子的妈妈了。她每天的生活安排是这样的:早上起床给两个孩子做好早饭,然后送大儿子上幼儿园,接下来带小女儿开车去超市,采购一大堆用品,回家照顾女儿,就边打理她的网店。

王延江的淘宝网店,虽然 2005 年就注册了,但正式开张做买卖,还是从去年开始。“刚开店时碰到第一个顾客,是一个杭州的买家,想买一个限量版的 NUK 奶瓶,价位 80 多元,从下午 2 点一直问到了傍晚 6 点,最终也没有成交。”做网上代购已经一年多的王延江说,不成功的原因是她觉得德国太远了,让她很无语。

不过,现在王延江的网店生意已经很红火了,据她透露,最初几个月交易额只有几千元,到现在每月交易额已是 3—4 万元,利润在 7000—8000 元左右。

代购是为了“找乐子”

和王延江相比,在重庆大学读过三年研究生的魏英,在美国开的网店才刚起步。“就是为了在留学生活中找点乐子。”她说,刚开始帮同学买化妆品,后来一个同学提醒说,何不淘宝开个店,帮人代购赚点零花钱,这样才触发了她的创业想法。

“做海外代购,最开心的莫过于用别人的钱,过足‘购物瘾’。”魏英告诉记者,每逢圣诞节、万圣节、感恩节等几个大的节日,外国商场都有例行节目:名牌大减价,“所以,这些节日前是代购人最忙的时候。这两年金融危机后,欧美大品牌打折的机会就更多了,专卖店经常都挂出 3 折、5 折的牌子。我平时就喜欢关注一些打折信息,每次会预先先把减价信息在网站上发布,为网上销售做好准备。”

代购奶粉一次买 100 罐

海外代购,哪些商品卖得最火?记者登录王延江的网店发现,从奶粉、保健品到厨具、鹅绒被等生活用品,甚至欧洲油画也在卖。不过,王延江说,奶粉和保健品是卖得最好的。

“像德国最好的奶粉牌子 aptamil,在母婴店一般卖 385 元,而代购的价格只要 210 元左右。”王延江说,高峰时她一次就要去超市采购 100 多罐奶粉,分成 7—8 个包裹发往国内。有时超市的店员都把她认熟了,每次看到这个东方面孔,就知道奶粉货架又要被扫空了。

而魏英也表示,她成交的生意中,属化妆品和奢侈品箱包最多,尤其对于海外代购奢侈品箱包来说,代购价格基本比国内专柜便宜两成以上。

海外代购市场正在壮大

中国电子商务研究中心的监测数据显示,目前海外代购主要集中在奶粉、化妆品、箱包、服装、手表等产品领域。2010 年中国海外代购市场交易规模达 120 亿元,2011 年海外代购市场交易规模达到 265 亿元,较前一年涨幅 120.83%。该中心预计,2012 年海外代购的交易规模有望达到 480 亿元。

(摘自《重庆晨报》曹嘉智/文)

两大学生辞工返乡开网店 卖家乡土特产年入百万

在山西运城城市机场大道豪德贸易广场一家正在装修的门店内,有两个曾经为工作奔忙的大学生正紧张地忙碌着,他们一个叫杨少锋,一个叫杨海军。两人都是大学毕业生,他们合伙创业仅仅两年多,却已经有了上百万的年收入。

不断寻找合适的职业

2006 年 3 月,即将毕业的时候,杨少锋开始了一个新尝试。“那时我和同学受到百度搜索引擎的启发,决定研发一个搜索引擎,当时北京奥运会正在筹备,我们的想法是,让外国人通过我们自己研发的网站,快速了解中国的体育和人文。”杨少锋说。

这次创业最后以失败收场,但是,却激发了学习金融的杨少锋对网络的兴趣,他为此还有幸加入了被称为“东北大学生创业第一人”董一萌的团队,在那里他学到了真本领和真功夫,而且还结交了网络界的高材生,为他以后的创业之路奠定了基础。

2006 年 7 月,杨少锋毕业离校。这时阿里巴巴正招人,对网络本来就感兴趣的毅然辞职来到了阿里巴巴求职。

在阿里巴巴,杨少锋学到了很多知识和技巧,也结识了很多的朋友。还是由于他的踏实肯干能吃苦耐劳,很快又被提升为主管,而且他的想法和见解比较独特,很多都被领导采纳。在他当主管期间,他所在部门成绩突出,很多时候其他部门都以他的部门为“样板”“标兵”,杨少锋高兴地说。

2008 年,受到金融危机的冲击,杨少锋的业绩也在不停下滑,看到短时间无法改变,无奈之下,杨少锋再次辞职,辗转到北京又在一家著名大型国企当上了客户主管。

回乡后拉朋友入伙

2009 年下半年,杨少锋回到了芮城老家。当时杨海军恰巧也回家探望父母。

童年的伙伴聚到一起,坐下来聊过去,聊将来。杨少锋开始对杨海军“洗脑”,讲现在是经济时代、网络时代,网上购物已经成为一种趋势,咱哥俩在外漂了这么多年也该干点东西了,不如一起开网店吧!

对于杨少锋讲的开网店,杨海军并不是很了解,他问,咱们在上面卖什么呢?杨少锋说,卖咱们村的东

西,现在城市生活的人特别注重保健养生,对于原生态的东西也特别感兴趣,咱们就从这方面着手。

说干就干,两人做了一次市场调查,在网上注册了一个叫“原春味”的网店。一开始,他们试着把自家的枣、花生、绿豆还有野花、野菜等几种产品的介绍和图片放到网上,没想到第一天就有了订单。

杨少锋讲,他的第一个订单是小野花,当时看到有订单别提有多高兴了,他赶忙用袋子包好,骑了 20 多分钟摩托车到县里的快递公司邮给买家。

转动脑子解决难题

眼看着生意一天天好起来,但问题也随之产生了。开网店货源至关重要,但是农产品有季节性,杨少锋的网店不断出现缺货断货的事情,满足不了客户的需求,有的农产品不易保存,卖不掉只能白白扔掉,造成不小的损失。另外,两人资金周转不灵、人手也紧缺,物流渠道也不畅通。

面对一大堆问题,两个小伙子一时间摸不着头脑,偶尔还会发生争执。但从来没有提出过要放弃。没钱了,放下架子,向亲戚朋友借,

唐家三少:身家千万的网络写手

138 封,总共 100 万字的情书,不仅让唐家三少收获爱情,更让唐家三少成为了百万富翁。

19 岁的张威(笔名唐家三少)是中央电视台的职员;19 岁的考拉是北京工商大学的学生。

张威与考拉经常在网上聊天,他们聊得比较投机。可是,初次约会那天,张威显得十分羞涩,似乎想对考拉说什么,然而吞吞吐吐的,不知道从哪里说起。因此,当天他们分别时,考拉特意提醒张威:“心中有话要说出来,如果你不好意思当面对说,就请你回家去之后,把想说的话写成情书,下次带来给我。”

第二次见面时,张威交给考拉的情书,居然长达 10000 字!在情书中,张威畅所欲言,讲述他喜欢考拉的淳朴直率,以及她青春明媚的笑容。在情书的末尾,张威开门见山地询问,考拉,从今天起,你做我的女朋友,行吗?

“现在还不行。”看完张威写的

情书后,考拉微笑着对他说,“我们这样约定吧,以后每次见面,你都给我 10000 字的情书,只要哪封书信特别感动我,我就答应做你的女朋友。”

“好吧。”张威对考拉坚定不移地说。尽管工作强度和压力非常大,多数时间要工作到凌晨两点,然而张威仍旧坚持给考拉写情书。当他连续加了两个夜班,还是拖着疲惫的身体,准时到达考拉的学校门口,从衣袋中把刚写完的情书拿出来之后,他苍白无血的面孔、深陷枯燥的眼眶,让身边的考拉深受感动。

“我们认识以来,你给我写了 138 封情书,总字数超过 100 万。”考拉激动地对张威说,“你的精神已经打动我,你是值得我依靠的肩膀。”

因离开中央电视台后,张威对考拉说,他想创业,不过他还没有想清楚,究竟做什么最有前途。考拉上网时发现,网上许多连载小说走红,网络写手收入可观,他认为他

能写出百万字情书,写网络小说也不难,因而她建议张威写小说。

“你别开玩笑。”张威失望地说,“我没有那样的本事。”考拉立即开导他,你给我的情书,写得比网上的小说有水平。见张威还是信心不足,考拉干脆翻出他以前写的情书,捧着悠悠地朗读起来:“你的爱给了我无穷的动力,我发誓这辈子要努力工作和挣钱,让你成为世界上最幸福的女人……”

经过稍微考虑后,张威告诉考拉,他想写格调轻松快乐的玄幻类小说,他想挣稿费给考拉买结婚戒指。考拉听后欣慰地说:“我期待着你的戒指;我相信你肯定会成为出色的网络写手。”

在考拉的鼓励下,写过 100 万字情书的张威,很快就写出玄幻小说《光之子》的故事提纲,接着匆匆地写具体的章节。他将写出的内容发在玄幻小说盟网站上,果然得到无数读者的广泛关注,他们纷纷留言或者跟贴,说他们通宵达旦在网上

也承认,西贝隐蔽在里面,能见度有点差。

但是,这个店的生意却极好,中午和晚上的散台座座无虚席,汽车塞满了门前的白杨林间隙。这里每天的客流量都在 1000 人左右,周末上座率 100%,工作日也能达到 80%,基本都是回头客。

六里桥店在 2001 年开业的时候,并不被人看好。贾国龙却不以为然。他觉得楼的看着面非常大,立起来



等待着,要张威尽快更新故事。

考拉的真诚鼓舞,读者的热切追捧,使张威的写作热情空前高涨,只用去两个多月时间,他就完成 70 万字的小小说《光之子》。这本书在网上的点击量高居玄幻小说榜首,网站和出版社都看好它的市场前景,于是很快将其出版发行。

《光之子》上市后,张威继续忘我地写作,每月在网上 20 多万字,6 年的时间里,他在网上连载 10 部作品,总字数近 2000 万,点击量达到 5 亿次,几部小说给他带来约 1200 万元稿费!

(摘自《创业邦》)

西贝莜面村:把家常菜卖到 10 个亿

现在,西贝已经是在全国拥有 50 多家门店的连锁品牌,以每年新增 10 多家店的速度扩张。如果按下流行的等位人数指标来衡量西贝,它绝不输阵,甚至在北京的非商业繁华区,排队都是平常景象。2011 年,西贝的收入首次突破 10 亿元。

西贝莜面村亚运村二店,位于辛店路,亚运新新家园北侧,紧贴北京北五环路。从北苑路大屯出口开

始,西贝莜面村的路引指示牌就出现了,顺着标识前行,拐两个弯,掩映在一片白杨林后的二层建筑就是西贝的店面。这原本是某部队要出租的一块地,被贾国龙知道后,就租了下来。很快,一排散发着西北民间气息的现代窑洞拔地而起。

此地,不是商业繁华区,没有直达的公共交通工具,只能打车或开车过来。有人说:“给我金子也不会去那儿开店,太偏了”。就连贾国龙

的广告牌醒目;之前是一家超市,所以里面的空间很好利用,加上接近 100 个停车位,他判断这是个好的地方。贾国龙一口气把整栋楼都租下来,一、二、三层和地下半层做饭店,差不多有 5000 多平米,四层用作办公。开业后,日均流水就达到 8 万块。去年因为客人反映车位紧张,还新辟出一块地方用作停车场。目前,这是西贝在北京规模最大的一家店。

(摘自《投资界》刘岩/文)

IT 研究生 网上卖湘菜 开养猪场拓产业链

湘西腊肉、农家外婆菜、糯米糍粑……这些湖南人饭桌上的美味,被一个叫侯瀚雨的长沙伢子搬到网上卖得火热,其中腊味的销量甚至卖到淘宝网第一。这家位于湖南凤凰的松桂坊湘菜店创办于 2010 年,不仅有网店,线下也开设门店。

作为松桂坊公司的总经理,如今的侯瀚雨豪言壮语地表示,希望做成湘菜电子商务的老大,让越来越多的人感受味蕾中的湖南。不过,当时的创业却是机缘巧合。

侯瀚雨曾是湖南大学软件学院的研究生,2009 年毕业时,国内知名的中软、华为以及长沙地区的高校都为他提供了高薪的工作机会,他却选择了在毕业半年后跑到湘西凤凰,并在 30 岁那年跟合伙人共同开办松桂坊,踏上了创业之路。

在经过充分调研之后,侯瀚雨和他的团队选择了在网上卖湘菜。在侯瀚雨看来,湖南已经把湘菜作为千亿产业来倾力打造,作为中国的八大菜系之一,湘菜产业有很大的市场潜力。湖南人在省外有上千万,喜欢湘菜的外省人也特别多。侯瀚雨说,松桂坊的产品已经销到日本、马来西亚等地区,想来也安抚了不少人异国他乡的思乡情结。

在线下的传统渠道,湘菜馆很常见,而通过互联网,湘菜的销售渠道得到很大的拓展。去年,松桂坊的销售额已经突破千万元,其中网络渠道达到 700 多万元。湘菜的线上市场并不成熟,公司没有定位整个大湘菜,而是集中在湘西特色菜。侯瀚雨认为,这种细分定位以及网络和门店的结合,推动了松桂坊的发展速度。

在网购食品领域,这些美味必须通过快递邮寄到天涯海角,过程中食品的色香味如何保存、质量如何保证呢?在国家标准允许的范围内添加食品添加剂当然可以延长保质期,但却影响菜品的原生态口味。对此,侯瀚雨表示,松桂坊在生产制作的过程中使用了一些工艺,产品既能保质又不添加任何化学制剂。

去年年底,松桂坊收购了当地一个比占地 30 多亩生猪养殖场,同时定点联系了周边 10 多个自然村作为公司原料基地,向产业链上游拓展。侯瀚雨认为,这对公司的业务是很有力的补充。

侯瀚雨说,在品质保证的基础上,网上卖湘菜更是卖一种湘菜文化,品质和文化的结合使得松桂坊的湘菜在淘宝网卖得有声有色。在电子商务竞争激烈的时代,网络还会迎来多少淘金者呢?

(摘自《中国广播网》)