



“80”后大学生做大豆芽生意

近日,在市区周松、望江等菜市场买菜,市民会发现一种盒装豆芽。盒装豆芽的想法,来自一位“80后”大学生陈礼勤。

经历

2006年,22岁的陈礼勤从浙江建设职业技术学院土木工程专业毕业,在一家建筑公司找到工作,月薪1500元。

2007年夏天,陈礼勤发现市场流行竹篮包,决定从网上进货,再和朋友去虹桥路摆摊卖。陈礼勤和好友下班后从18时摆摊到20时,赚到了“第一桶金”,两人开心极了。地摊生意让陈礼勤尝到了甜头,于是她和小姐妹一起开始了白天上班,晚上有空就摆地摊的日子。2010年8月,陈礼勤跳槽到了一家市政公司工作,但两个月后,陈礼勤就辞去工作和丈夫在虹桥路开了一家童装店。可是,做生意没有她想像的一帆风顺,很快,她的童装店就支撑不下去了,夫妻二人一合计,把店面给盘了出去。

产品

经历了失败,陈礼勤抱着消极的心态回家帮助爸爸淋豆芽,后来却渐渐地发现了商机。

陈礼勤觉得,自从去年沈阳出了毒豆芽的事件后,大家对豆芽的要求更高了,而父母有着31年淋豆芽的经验,如果再加上一些现代工艺的包装制作,传统豆芽一定能热卖。

今年年初,陈礼勤就和丈夫一起跟着父母学起淋豆芽的技艺。陈礼勤把豆芽加工场搭建在离家不远的山路边,淋豆芽用的水是后山清澈的山泉水。虽然用传统工艺淋出来的豆芽,产量低,长得有点“丑”,但是味道却要比普通豆芽鲜甜许多。淋豆芽是个辛苦活,冬天七八个小时淋一回,夏天两三个小时淋一回。

升级

淋豆芽的工序看起来简单,但熟练运用还是需要经验。豆芽缺水时,容易长出横根,水分过多则容易腐烂。温度和湿度都需要拿捏得准确。

今年5月份,由于天气原因,陈礼勤的豆芽出现了不同程度的腐烂。起初,陈爸爸认为传统方法淋豆芽,湿度温度掌握不好,腐烂是常有的事,但是烂豆芽越来越多,让陈爸爸这个“老手”也束手无策。一家人仔细分析,怀疑加工场里湿气重,豆芽木桶里长了菌。一合计一家人在院子里搭了个火灶,每天将要用的豆芽桶放在灶上用水蒸气高温消杀,从而成功解决了豆芽腐烂的问题。

不仅如此,陈礼勤还在豆芽的质量和销售上,做出了新意。陈礼勤希望把有根豆芽的概念推广开来,便联系相关部门进行了质量检测,并申请注册了“亿芽”商标。

8月初,陈礼勤又花了好几万元购置了包装设备,用包装机对豆芽进行包装,豆芽包装纸上印有“亿芽”商标、净含量、生产日期、保质期、生产地址与订购电话。

陈礼勤相信,有着“绿色无公害”的招牌,她的豆芽事业会越做越大。

(摘自《瑞安日报》李心如/文)

美女店主另类营销 反其道而行卖顾客之所想

有位女侠叫杨柳

朋友们都喜欢叫这个美女店主为“杨女侠”,不知是因为她的火爆脾气,还是因为她创业的勇敢。

对于今年6月份刚毕业的杨柳来说,梦想是用来坚持的。在刚上大学时,杨柳想成为一名服装设计师,无奈学校没有这个专业,只好转而选择了动漫专业。大二,杨柳在自己学校开了一家服装店,店里的装修摆设包括衣服的款式都由杨柳亲自设计、挑选,她说:“我很享受这个过程的每一个细节。”

转眼到了实习期,杨柳将服装店转了出去,同时注册了现在这个淘宝店铺。尽管当时没有那么多精力来打理,店铺既没流量也没销量,但对于杨柳来说,这个淘宝店铺的存在,也是对自己理想的一种坚持。大学毕业了,本该成为一名漫画家或动画设计师的杨柳,理所当然地选择了那个她一直在坚持的梦想。店名叫“简·主义”的淘宝店铺,成为了杨柳自己的事业。进货、拍照、上新、装修店铺,从寥寥几笔生意到现在拥有自创品牌J.TOP,这样的成绩,是杨柳十二分努力加上另类的营销方法的结果。

刚毕业的美女大学生,放弃专业对口的工作,就是爱淘宝!美女店主为何被称为“杨女侠”?

意外撞上推广利器

短短不到90天,杨柳的店铺就达到了4钻的信誉,但靠按部就班地守在电脑前等着客人上门显然是不现实的。“简·主义”是杨柳实习期间注册的店铺,一直被闲置着,直到她毕业。杨柳说:“当我真正进入淘宝这个行业时,才发现我对它一窍不通,店铺装修、管理、货源、宝贝推广、拍照、上架等等大小小乱七八糟的事搞得我头晕眼花。”正常人都会在面临这些困难时想到放弃,包括杨柳。幸运的是,杨柳坚持了,还得到了朋友义无反顾的支持,才有了今天我们看到的“简·主义”,一个创造了90天冲4钻的神奇店铺。

什么也不懂的杨柳,靠着多搜多看,学习别人的经验,在摸索中前进着。店铺不好看,就进行大整修,宝贝图片全部实物拍摄,描述也尽量详

尽,让进店的顾客有一个好印象。同时,“简·主义”有固定的供货渠道,能保证宝贝的物美价廉,加上热情的客服,这一切,让店铺的顾客在慢慢增加。没有参加过淘宝的活动,却在4月的某一天,流量大增,得益于店铺自己推出的买一送一活动。得到实惠的客人,主动为杨柳的店铺在推推上做了宣传,这才是4月流量大增的由来。杨柳告诉记者:“推推是淘宝针对手机的一个买家分享平台,宣传力度很大。”直通车太烧钱,其他活动报不上名,杨柳只能另辟蹊径,通过低价让利吸引客人,再通过客人口碑相传带来流量,却用90天得到了一个4钻店铺。

另类营销,淡季不淡

炎热的夏季是服装业的淡季,自然流量大幅下降,带来的是淘宝店主们的休假潮。但杨柳显然不这么想,虽然是淡季,她们还是每天找款,为秋天做着准备。杨柳说:“销售淡季也不是没事干啊,可以多跟顾客沟通培养感情嘛。我们会找买过我们宝贝的亲们聊天,顺便问问她们对我们的建议。”顾客的意见真的对店铺推广会有用吗?答案是肯定的。就因为一



个客人在推推上分享了杨柳家的宝贝,短短几天时间,一个4心的小店达到了日成交量破百。这个经历,让杨柳决定将每一位在“简·主义”买过衣服的亲都列入档案,加为好友,经常聊天沟通,上新客人需要的衣服。而对于淡季过后的旺季,这位刚毕业的美女店主显然已经有了规划,“对于旺季,我们首先要做的就是对热销款备好充足的货源,同时多去研

究和发现新款。”这位新手店主,俨然多了几份干练和胸有成竹。杨柳认为,如果把淘宝当兴趣的话,大可作为第二职业,但是这样的话店铺肯定是起不来的,因为打点店铺真的是非常耗时耗力的事情。只有把淘宝当做自己的事业,专注地用尽心力去研究,去摸索,一点点改进,你会发现你之前的等待和付出都是有回报的。

(摘自《南方日报》)

“真人图书馆”只借人不借书 交流另类阅读体验

有这样一座图书馆,读者借到的不是一本图书,而是拥有故事的人,你可以和他们面对面交流,分享彼此的人生感悟。这就是80后女孩韩澈创办的“真人图书馆”。它在人人网刚一上线,就受到了众多年轻人的关注。

灵感来自北欧

“真人图书馆”更像是一个人与人交流的平台,阅读方式是面对面的交流,每本“图书”的书名都是他们最想与借阅者分享的某段经历或想法的提要。

韩澈说,她在学校期间去香港做过交换生,那时候就非常喜欢去香港的各种书店。回到内地后,就开始从事有关图书的工作。直到在一次阅读

中,她发现了一种叫做“真人图书馆”的新玩意儿,随即被吸引。

“真人图书馆”是一种新兴的交流形式,风靡北欧,以丹麦最为盛行。在当地,一些社区组织定期会举办“真人图书馆”的活动,网友会根据自己的兴趣,选择并预约书目中展示出的可供“借阅”的人。

经过一番调研,韩澈迫不及待的计划创办中国的“真人图书馆”。她曾经在自己就职的公司做过一次尝试,第一次的“借阅”活动反响很不错,很多同事都来参与,这为她提供了巨大的信心和动力。

另类阅读体验

在“真人图书馆”,每个人的经历都是一本书。他们中有图书银行创始

人,有网络写手,有到非洲做义工的公益女青年。

记者从“真人图书馆”网页提供的“书目”中看到,借阅号为002的“图书”,讲的是一位青年人的创业故事。他是一名舞台演员,也是一位拜客(倡导绿色出行方式的人)。他想与借阅者分享的是他从10岁开始,表演魔术和设计魔术的经历。该“图书”自我介绍道:不要以为会变魔术的都是懂魔术的,不要以为揭秘魔术的都是了解魔术的。只有热爱才能专注。

即将成为“图书”的李小迪,是人人网小站“最南京”的站长。小站因收集摄影爱好者拍摄的最美南京图片,深受年轻网友追捧。据李小迪介绍,和韩澈认识就是在他的“最南京”小站上,之前听说过“真人图书馆”这么一个概念,当知道这个想法将被付诸

实践的时候两人一拍即合。“这是非常有意思的事业,我很乐意把自己的经历分享给借阅者。”

为梦想而坚持

9月15日,“真人图书馆”第一次正式对外借阅活动将在南京师范大学举行。100多个借阅名额,在活动启事帖子发出不到三天,就被一抢而空。“因为一次能请到的‘图书’有限,所以能够有机会参与‘借阅’的人只能通过网上报名,先到先得。”韩澈说,“我们的报名流程十分简单,只要向活动主办方提供自己的邮箱和联系方式就可以了。”

韩澈补充道:如果有网友对这些“图书”感兴趣却没有“借阅”到,可以通过网络看到视频。在“真人图书馆”

的借阅网站上记者注意到,类似图书借阅目录页面中,显示有书目名称、借阅时间和借阅次数等等。借阅费用一栏中全部显示为“免费”,而借阅“图书”的名额只能选择一个。

韩澈说,目前“真人图书馆”遇到的最大障碍是无法请到更多的“图书”,她希望通过媒体,能够找到更多乐于分享自己经历、且有故事的达人。

(摘自《北京日报》赵昆/文)



月薪八千不干 苏州两大学毕业生辞职卖菜

最近,苏州大学毕业的两名小伙子李超、郁君健就纷纷从原单位辞职,合伙在老家南京市六合区开了一家农蔬鲜农副产品经营店,不过,这家店和北大才子的猪肉铺子还略有不同,因为他们进入的行业是蔬菜配送。

校友老乡一拍即合

据郁君健介绍,他2011年毕业于苏州大学生命科学本一专业,而李超是他同一院系不同专业的学长,2010年毕业于苏州大学生物制药本一专业。今年6月,他们各自拿出3万元资金,在南京市六合区棠城路租了间16平方米的门面房,开始了他们的创业之旅。

是什么原因使他们决心创业的

呢?郁君健说,他毕业后曾就职于南京市浦口高新区某药企,在生产线上工作。作为一名正式员工,他的月薪只有2000元,工作才一年的他又没有找到可以转行或跳槽的机会,所以萌生了辞职创业的想法。“蔬菜配送这个点子是我想出来的。当时就是想创业要结合老百姓消费,同时我毕业不久也没什么钱,所以要选一个投资规模比较小的行业。后来,我做了一些调查,发现蔬菜配送在南京市有几家做得很红火,而我所在的郊区还没有人涉足,于是就试试看。”

然后,他带着自己的点子找到了校友兼老乡的李超,两人一拍即合。“郁君健联系我时,我在泰州从事医药招商工作,月薪有8000元。”李超表示,“当时一方面我想回家乡,另一方面我在大学的时候就创业

了,不过那时没有资金。现在工作了两年,手头有了一些积蓄,同时我感到这种看似舒适但是没有上升空间的工作正在消磨我曾经的创业斗志。我也在网上查了一下,发现蔬菜配送在上海广州这些发达城市十分流行,我相信这是未来的一个行业趋势,为了抓住这个机会,同时也是为了实现我的‘创业梦’,我就辞职和他合伙开店了。”

五点起床周末无休

在郁君健的“校内网”主页上,记者看到了“蔬菜、水果、鱼肉等六合全城配送上门”的广告语,郁君健告诉记者,这就是他们现在主要的营业内容,“我们现在鱼肉做得还比较少,主要以果蔬为主。为了保证果蔬新鲜,



我们每天清晨五点起来,用我们买的二手面包车去乡下进货。”

说到一个多月开店生活的滋味,郁君健表示其他的还好,就是身体上有些累,“我们早上六点开门,晚上八点半关门。开店自然就没有双休日了,所以我俩天天都‘上班’。另外,由于小店才起步,需要推广业务,我

们现在下午挨家挨户发传单,大概一个人每天要发300多张。”虽然这么辛苦,但是电话头的他声音依旧爽朗,“虽然身体累一些,但毕竟是给自己干活,可以自行调节,同时没有上司的约束,没什么心理压力。”

(摘自《姑苏晚报》)

当一名情感倾听者 “主题”小店月营业额7万元

10平方米左右的店内,坐着三四名等待的女孩。而在店内右侧最里面的角落,垂下的布帘里,面对面坐着两名女生,正在轻声交谈。环顾小店,左边的柜台中,是琳琅满目的水晶首饰,等待中的顾客会偶尔起身瞄一瞄,讨论着粉水晶饰品能吸引“桃花”、黄色的晶石会带来财运……

就是这么一家小店,吸引了众多女性来倾听感情烦恼,每月营业额可达7万元。女孩珠珠曾在香港等地参加培训班,后来开创了这家主题小店,“其实,并不是能解决什么问题,而是现代人压力太大,看心理医生似乎有点压抑,而我们这里,就是给顾客提供一个释放压力

的平台,更多地是一种倾诉。”

下午6时许,是珠珠每天的晚饭时间。从中午1时起,接待了20多个顾客的珠珠有些疲惫,“每天这个点,是我都不想说话的时候。”

来找珠珠咨询的顾客,有一大半是女孩,“男顾客大约占15%,以写字楼的男职员居多,问的多是关于事业和工作方面的问题,女顾客聊得最多的是感情问题——现在的男友不适合结婚,最近感情总是不顺,什么时候能走桃花运,诸如此类种种。而店内的收费标准是,咨询两个问题30元,之后每加一个问题10元,也有更高价位的,分析更深入,收费150-300元不等。在店里等待的一个女孩告诉记者,关于情感的私

密话题,闺蜜之间虽然也能分享,但向陌生人倾诉,更没有负担感,因为对方和自己的生活圈子没有交集。

对此,珠珠也坦言,开店两年来,接待了几万名咨询者,最高峰的时候,7个小时有49名顾客来店咨询,现在基本都是熟客了。“他们提问,往往不是真的要解决什么问题,就是来抒发一下情绪。”

和其他小型创业不同,他们的咨询不分淡旺季,“少的一天能有20多名顾客,多的时候则有40多个。”除了咨询服务,店内还售卖各种首饰,“我从来不会推荐客人,说戴什么饰品会怎么样,都是看客人自己喜好。”

(摘自《浙江在线》)

