



北大女研究生回乡创富 欲投资咖啡产业

她来自云南的一个小山村,家境贫寒;她是家乡的骄傲,以优异的成绩考上北京大学,并通过自主创业有了自己的公司。

小乡村里飞出了“凤凰”

今年24岁的徐仙萍出生在宣威的一个小乡村里。村里从没有出过一个大学生,男人外出打工、女人在家种地带孩子,这是这个村多年来的生活方式。

由于村里重男轻女的思想很严重,许多女孩连小学都没有上完便辍学回家。“我的父母虽然都是农民,但他们深知种地打工的艰辛,他们希望我多读书改变命运。”徐仙萍说,班里的女同学越来越少,她成了“奇葩”。

为了供徐仙萍读书,父母每天总是起早贪黑地工作,一家人每天最开心的事就是在一起吃晚饭,聊聊徐仙萍的学习,爸爸妈妈一天的劳累便抛到了九霄云外。徐仙萍也深知读书不易,几乎把所有的时间都花在了学习上,每次考试总是班里的第一名。

2007年,徐仙萍以679分的成绩获得曲靖市文科第一名,在报考志愿时,她毫不犹豫地报考了北京大学。

用爱心回报社会

2009年,徐仙萍申请成立了北京大学学生反贫困协会。“成立这个协会的初衷是不仅要为贫困大学生提供一些兼职的机会,而且还要给他们一些心理干预,更加积极向上地生活。”除了在学校活动以外,徐仙萍还拓宽帮扶范围,在校外义务为农民工的孩子辅导学习,到社区帮助孤寡老人。

徐仙萍的义举也深深感动了许多爱心企业家,他们纷纷出资出物,与徐仙萍一起参加慈善事业。为了拓展自己的业务,去年徐仙萍在香港注册了一个公司,许多慈善事业都能通过公司规范运营。

“凤凰回巢”报效家乡

掌声、荣誉、保送北大研究生、创业成功……徐仙萍在高兴之余也有些许遗憾。这些年一直在外地读书创业,很少回家,但是家乡依然有许多孩子没钱读书,许多人依然在过着种地、打工的生活,她决心回家乡投资建设。

“要想让家乡人富起来,必须要利用云南的优势发展产业。”徐仙萍说,云南有很多自然和区位优势,只要寻找到一个合适的产业,将这些优势有机结合,就能带动地方经济的发展。

今年4月,徐仙萍得知保山潞江镇盛产咖啡,于是她便来到当地考察。“由于受气候、地势等客观因素的影响,这个地方很适宜种植咖啡,但是因缺乏销售渠道,当地的销售和产量一直很差。”徐仙萍说,除了销量差以外,这里生产的咖啡质量也很糟糕,造成这一原因是因为农民缺乏技术,许多农民依然用最传统的方式种植,不仅收效慢,而且还影响质量。

要想让当地咖啡获得顾客的认可,首先要提高产品质量,为此,徐仙萍在当地开办了技能培训班,请相关专家免费为村民上课。“培训咖啡种植不是一朝一夕的事情,我们开办这个培训班,就是要长期系统地为民培训。”徐仙萍说,目前,越来越多的村民都自愿到培训班上课。

创业短短5年,有一个实体店、一个社团和一定资产的徐仙萍在北京大学已经小有名气,但她还是打算将投资的重点放在云南。“凤凰回巢”,这是徐仙萍最新的座右铭,如今徐仙萍正奔波于北京、杭州等地,她一定要将保山潞江镇咖啡带出云南。

(摘自《昆明日报》)

年轻一代跻身“网上掌柜” 创业难找准定位是关键

小陈和小吴的花屋网店在6、7月的“毕业季”,迎来了第一次销售高峰期,小陈和小吴忙得不可开交。“要知道,我们平时一个月下来也就10多张订单,‘毕业季’时的销售量成倍增加。”小吴说,当时她就守候在电脑前等待下单。

要适时调整产品

“在搭配上,我们会尽量按照顾客喜好来给建议,但往往很难谈拢,有些人以为玫瑰越大越红就越好,花越大束就越高贵,自然价钱也高。”小陈说。

小吴觉得,她们欣赏的是花束的整体,其价值不仅体现在花上,也体现在设计包装搭配上,装饰用料也是花束整体价值的一部分,如用纸和捆绑的缎带。

“一束由60朵花搭配的花束,如果使用成本较低的包装纸,价格便与一束使用成本较高的包装纸包装的30至40朵花的花束价格相当,原因就在于用料上。”小吴说。

虽然创业不久,但小吴认为花店已步入正轨,慢慢稳定下来。谈到下一步规划时,小吴表示,希望通过微博宣传新产品、名花卉师作品,让客户了解花店的风格。

对于小张来说,开网店的经历更多地是一段甜蜜而心酸的回忆:从一开始慢慢摸索,到成熟期同学们通过网店的“品牌效应”将暂时不用的衣服、包、小饰品放在她的网店里再转手卖出,小张在年级里一时成了人人皆知、在女生群体中炙手可热的“张老板”。

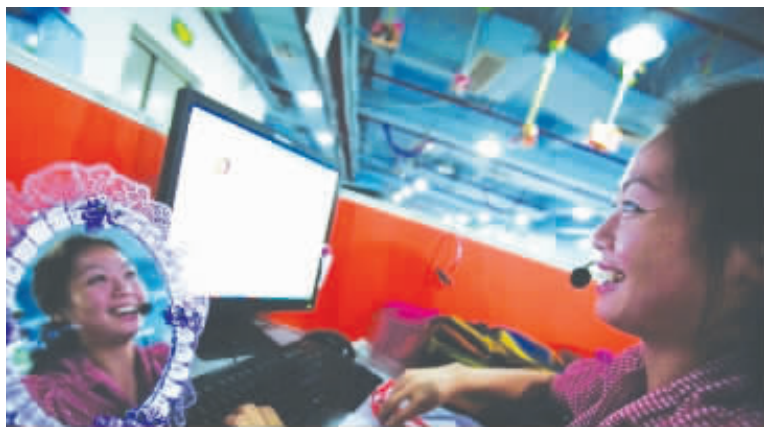
由于个人原因停止网店经营,小

张感慨道:“开网店首先让我学会如何与人交涉、讨论、分析入伙渠道,其次让我对商品市场有了一个深入的了解,或许对以后从事类似工作有帮助,但至少现在在我买东西时砍价更狠了。”

守业多打“温情牌”

新生代网店店主主要面对与实体店以及网店之间的竞争,小陈说,以往怀疑书本上的知识是否真的有用,踏入网店这一行,才明白“书到用时方恨少”,很多营销知识都用得上,能帮助提升花屋的销售量。

小吴则认为,经营网店对统筹时间和个人成长有很大意义,“无论以后从事什么职业,都应该具有合理安排时间、提高效率的习惯”。



回想起当时注册网店时,许多配套都没跟上,小张在一些碎碎事情上花了很多时间。她认为,多元化的网络交易平台拥有一个能鼓励年轻人开网店的政策势在必行,若真的降低门槛,简化程序,保证繁杂的交易平台有一个有效的监督,就能让年轻人闯出一片新天地。

作为不同时期的网上店主,小张和小吴都觉得有机会可以试一试在网上开店,“成本低,风险也不大,关键在于把握好定位,花点心思在采购上”。

两个店主还开出了自己的“开网店小贴士”。小张主打“温情牌”,建议在网上接受咨询时应保持友好真诚态度,切勿拿“你自己去主页看,有就有,没有就没有”的话作回复,发货时也可以贴一张感谢信,送一句贴心的话。作为维丁花屋的财务大臣,小吴对财务运作的心得则在于“善用淘宝插件”,“淘宝上的插件可以帮助店主分析数据,记录具体某项商品的浏览量,计算销售额”。

(摘自《南方日报》方晓达 丁侃家进/文)

“海归”刘阳:一往情深奶酪创业

“假如当初我没有选择做奶酪的话,我现在肯定后悔了,我很难想象作为一个职员去给别人打工的状态,那样我实现的就是别人的梦想,但是我有自己的梦想之后,我必须随着自己的梦想,前进。”

湛蓝的天空,清澈的阳光,略带凉意的微风……在这样舒适的季节里记者探访了地处回龙观的布乐奶酪,这里也是北京乃至全国唯一一家手工制作的法式奶酪坊。

见到老板刘阳时他刚刚从外面换煤气罐回来,儒雅的外表,淡定的谈吐,他的身上掺杂着某种说不出的奶酪气质,专注并且纯正。

与奶酪结缘

2005年,刘阳正在法国留学,他搬到了一个叫科西嘉岛的地方。那里人口稀少,生活着很多的牧民,恰巧他的邻居是以放羊为生,并用自家产的羊奶来制作奶酪,邻居家的作坊很小,经常是开着门生产。在此之前,刘阳对奶酪还比较陌生,也仅仅是吃过工业制的奶酪。一天,邻居让他品尝了一块手工制作的正宗法式奶酪,柔柔的奶酪在舌尖缓缓融化,刘阳彻底被这种美味所征服,也几乎就在那个瞬间刘阳便第一次有了做奶酪的想法。



此后的一段时间,刘阳经常去邻居家的作坊观察奶酪的制作过程,也从那里学到了传统的法式奶酪制作工艺,接着他又到正规的奶酪学校学习,在这个过程中刘阳的奶酪梦想变得越来越坚定。

回国创业

在2007年回国初期,刘阳也面临着一定的经济压力,但做奶酪是他唯一想做的事。他把做奶酪的想法告诉了家人,结果遭到大家的一致反对,所有人都不理解一个在法国留学6年,教育背景与奶酪毫无关联的海归竟要开奶酪坊,而且还要做一个大家都不吃的东西,就在这样的反对声中,刘阳开始了自己的计划。

刘阳并没有急于成立自己的奶酪作坊,而是在家里开始了长达一年的实验工作,而实验室就是家里的厨房。2008年9月前后,他的奶酪坊正式在回龙观社区成立。由此,这个近100平方米的小作坊便是刘阳梦开始的地方,正宗的法式手工奶酪也正式在中国落户。

梦想成真

由于之前有过大量的实验积累,作坊正式成立后的奶酪制作总体来说还算比较顺利。最初,他只生产了3种奶酪,并做了本土化的创新,其中一款取名为“北京灰”的奶酪,口感柔和,比较适合国人的口味,长期以来畅销不衰。

最初,他圈定在京的法国人作

为自己的首要销售群体,那时为了推广自己的奶酪,他每个星期都会发邮件介绍自己的新产品,直到有一天他带着自己的奶酪参加了他们的聚会,法国的朋友品尝后倍感震惊,纷纷对他的奶酪赞不绝口,想不到在遥远的北京还能够品尝到家乡的奶酪,该国朋友对刘阳说了句类似“刘阳,冲”之类的肯定与鼓励话,这更坚定了他的信心,自己的努力得到认可,家人也越来越支持他的选择。

渐渐地,他的奶酪在法国人的圈子里得到认可,大家口口相传这纯正的味道,除了各大西餐厅厨师长的大力推荐,很多外国人也都知道一个叫做“布乐奶酪”的作坊。国内本土的年轻一代消费人群中也被吸引过来,在布乐奶酪的官方微博中大家交流布乐奶酪带来的口感体验,这样一种舶来的食品通过刘阳的努力正在被更多的人接受。目前布乐奶酪的品种也增加到了16种,已形成了自己的品牌体系。此外,除了每天在店里制作奶酪,刘阳也会接受邀请参加各种活动传播奶酪文化,未来他计划在市区开一间布乐奶酪的实体店,让更多的人在体验奶酪文化的同时也爱上这纯正的法式味道。

(摘自《中国新闻网》郑旺/文)



80后女生的“创意公园”为你定制独一无二的饰品

这家工作室名叫“创意公园”,老板是一个80后女生,名叫朱晓玲。在这间不算大的工作室里,各种饰品、手工原料、包包、T恤……不整齐,甚至有些杂乱,但满满的足够让你眼花缭乱。包包上面有漂亮的手绘图案,每一件T恤都绘上了独具匠心的插画。“这些是专门的颜料画的,不会掉色。”朱晓玲介绍道。

在桌上和柜子上,一排排的链子、珠子、挂件,闪烁着晶莹的色彩,还特别有民族风的,每一件都精致得像艺术品,绝对会让小女生们爱不释手。

朱晓玲是浙江理工大学2009年的毕业生,学的是服装设计专业。还在学校里时候,她就开始了她的创业,只是,那时候,是从摆地摊开始的。她也是从创意集市走出的最早的一批。

心灵手巧的她是从手绘包包、T恤开始,小有名气。每天在学校边的街上卖,她的东西很有创意,有时候一天晚上,拿出一排的一排手绘的耳坠就会被抢购一空。

那时候,虽然辛苦,但晓玲和朋友们依然乐此不疲,为了追求真的有些不顾一切,“还是学生的时候,特别单纯,不计成本”。

现在,她把创意形成了自己的事业,设计制作,还开了店。在晓玲的手中,看到最近正在推出的一批中国风系列的长款卡包,上面有中国结的扣子,是手工缝制的,很典雅。

晓玲会根据客人的要求与特点,专门设计与定制。有一款“柚子小姐的大象”手链,就是为一个叫柚子的小女生定制而得名。

可以看到,琉璃橡果项链,玛瑙石手链,红豆手链,绿松石……琳琅精致的饰品,她已经注册了商品名叫“漠源”,这是她的第一个饰品系列。

在房屋中间,摆放着两台电脑,不时有清脆的阿里旺旺声响起。她的先生小金,正坐在电脑前,忙碌接待与记录各种订单。

小金比晓玲大一岁,学的是视觉传达专业,两人白手起家,共同创业。现在,两人以工作室为主,日子过得艺术又充实。他们喜欢由悠闲的生活,向往更美好的未来,“但无论如何,开心就好。”晓玲笑着说。

(摘自《钱江晚报》邵奕颖/文)

网络时代“小岗村”:农户边种地边开网店赚钱

东风村有着“网络时代的‘小岗村’”之称,该村多半村民一边种地一边开淘宝店“淘金”,个个过得富足充实。

1981年出生的徐峰光着膀子,他一脸专注地在自己忙碌的工厂里巡查。工厂的后门敞开,凉风习习的,往外望便是一片绿油油的玉米地。

这在中国当下,该是一幅颇有意味的场景。对于徐州市睢宁沙集镇东风村的千余户村民来说,这样的场景自是相当熟悉。东风村有着“网络时代的‘小岗村’”之称,该村多半村民一边种地一边开淘宝店“淘金”,个个过得富足充实。

庄稼地旁的工厂

47岁的段昌富第一次知道“淘宝”是在两年前,当时两个儿子说要开家淘宝店时,这位只知道在农田里劳作的“老农民”压根不知道淘宝为何物。记者来到段昌富家时,段师傅正在打磨一套儿童床。比他年长一岁多的妻子孙翠芹在打包——将儿童床的各个构件用硬纸盒用非常专业的工具包装起来。段昌富的家事实上在旁边,这是老段自家的家具厂,偌大的厂房内,除了夫妻俩之外,还有10多个工人,厂房内忙碌一片,声音嘈杂。

在工厂的一角,大儿子段崇辉正在填写物流单,背后是堆积如山、包装完好的儿童床,他当天要将20多张儿童床发往全国各地。每张床



的售价都是数百元不等。戴着黑框眼镜的小儿子段斌同样忙碌,他的职责是在网上维护这几家网店,接受咨询、预订、下单等等。

5亿销售额奇迹

这样富有乡土气息的电商模式很容易让人产生轻视之感。但据东风村会计王万军介绍,该村1100多户人家,开网店就有六七百户,大家卖的主要以当地生产的实木家具和板式家具为主。不容小视的是,就是这六七百户人家,2011年的网络销售额超过5亿元,堪称一个不小的奇迹。

2010年9月,阿里巴巴召开“第七届全球网商大会”,来自苏北的这个小乡村斩获唯一的“最佳网商沃土奖”。其后,阿里巴巴发起召开“农村电子商务暨‘沙集模式’高层研讨会”,中国社科院信息化研究

中心、国务院研究中心、商务部、工信部、农业部、国家工商总局等“国”字号贵宾相继来到东风村考察。

提到怎么想到要开淘宝店时,段昌富介绍,村民大多是向村里一个叫孙寒的年轻人学的。记者寻路找到了孙寒家,这位高个子年轻人正在厂房里忙碌,当天工厂正在生产一批鞋柜、橱柜的构件,孙寒在厂房内来回穿梭,不时监督指导工人们的操作。

孙寒毕业于南京林业大学,大专文凭。毕业后,干过保安、做过酒吧的服务生,甚至当过群众演员,他都“一事无成”。回到老家后他开了一家网店开始创业,通过在网上卖手机充值卡营生,但最终他一次逛上海宜家的经历,不仅改变了自己的命运,也让东风村迎来变局。在宜家,他发现那种简约、实用的家具很受欢迎。于是,回到东风村后,他开

始找当地木匠,仿制宜家风格的家具,在淘宝上低价出售。这是2006年,孙寒的淘宝家居店很快收获成功。其后,孙寒决定把生意做大。2007年,他先投入10多万元创办了家具加工厂。2010年又投资100多万元,将小厂升级为拥有现代化设备的加工厂。目前,他一年营业额500多万元,以20%的毛利润估算,1982年出生的孙寒算得上“成功人士”。

众多“农二代”跟随

在开淘宝店之前,徐峰在南京打工,每个月顶多也就2000元,生活过得拮据。后来听人说,村里有人开淘宝店赚了钱,于是他也回到了村里,开始自己的第一次创业。

“今天生意差点,现在才只接到20多个单子。”徐峰介绍说,周末时,上网网购的人较平时要少很多。

其余的时间,徐峰便在厂房内转悠,他一共雇了将近20个工人,按照现代化流程生产。现在徐峰主营的产品是电脑桌,之所以要在工厂里盯着,徐峰解释说,是因为质量要过硬。他说,做淘宝,质量和发货速度是最重要的两点,因此须亲力亲为。

这是2012年9月9日徐峰一天的作息。事实上,在过去的两年间,东风村不少村民都如同徐峰这样一般,从清晨忙到午夜时分,赚的钱自然也是非常可观。

(摘自《扬子晚报》陈正仁 谷岳飞/文)