

货车司机回乡创业建砖厂 3年产值达千万

如果不是回乡创业,唐吉生现在还是一个大货车司机,3年前他毅然回乡举债创业,终于发展起了一个产值达千万元的企业。而现在他最想的就是带领父老乡亲一起致富。

回乡借债200万办砖厂

唐吉生是重庆渝北区兴隆镇黄桷村民,20岁开始就外出打工。会开车的他在广州当起了大货车司机,虽然每个月收入还不错,但始终只能勉强糊口。

“当年外出是为了开眼界,因为父亲是做生意的,我一直还是想自己也能当老板。”唐吉生说,2008年初,他回到兴隆镇老家,得知一个外地人要转让一个砖厂。早就有创业想法的唐吉生立即与对方取得了联系,经过多次谈判,最终敲定以16万元转让了过来。

砖窑的建造布局是当时最落后的轮窑技术,机器设备也全部老化不能用了。唐吉生准备改成新型的煤矸石砖厂,利用当地的煤矿废弃矿物做原料。不过仅技术改造和更新设备就要200多万元。

“当时不仅拿出了家里全部的积蓄,还四处借债200万。”唐吉生回忆起当时的情况,最困难时,到年底要发工资了,他打着“摩的”到一个修摩托车的朋友那里,把朋友的私房钱2万元都借了出来。

想带领村民共同致富

经过改造后,2009年唐吉生的新砖厂投入生产,半年后开始盈利。经过3年发展,现在砖厂的总资产已达到600万元,年产值达1100万元,职工100人,都是当地的乡亲,还帮助当地32名困难村民实现了就业。

为了给员工创造好的工作环境,2011年起,他给连续上班满三年的职工,只要父母年满60周岁的,均享受每月100元的孝心津贴。

“除了这些,现在我最想的是能带领全村人致富。”唐吉生说,现在他是黄桷村的党委书记。今年,唐吉生在当地租了100亩土地,发展林下养殖土鸡。现在已经有几户村民开始养殖,首批土鸡已经快出栏,他还在忙着注册商标,希望把他们村的土鸡做成品牌。

(雍黎)



刘依说,刚开始有创业想法的时候,正是考研失败的时候。父母希望她找工作,她却天天闷在房间里,整夜整夜地熬。妈妈发现,原来她在偷偷自己设计、制作小饰品,联系店铺售卖。“爸妈坚决反对,认为太不起眼了,催我找个靠谱的工作。”

23岁女孩在家创业 家庭饰品作坊月销售10万

一个学动画的女生,痴迷各种古灵精怪的小饰品,自己设计、制作还不过瘾,还注册商标,说服父母在家里整出一个设计工作室和手工作坊。如今,这个去年毕业于湖北美术学院的女生,已经拥有11人的制作团队,月营业额超10万元。带有她鲜明个人印记的发卡、项链、钥匙扣,不仅在广州、南京、上海等地热卖,还进入新西兰、新加坡等海外市场。

小作坊占了家里两层楼

神秘的“浆果花园”,藏在武汉南湖中央花园小区的一栋三层复式楼里。它的主人名叫刘依,今年23岁。进门,一楼是普通的居家布置,整个二层、三层,就是一个令人眼花缭乱的“饰品王国”——田园风格的落地窗前,一个宽大的操作台上,摆满了各式各样的项链、手链、戒指、耳钉、发卡、钥匙扣等等,一排工人在忙着粘贴、串珠、包装,各种金属、玻璃、纸

创业精英 | CHUANGYEJINGDIAN



创业精英

CHUANGYEJINGDIAN

一个落魄的80后富二代却做出了新花样,把烧烤摊搬上了网。当年,父亲破产后他曾一度辍学,用仅有的500元在盐城师范学院旁摆起了烧烤摊。如今,他已“征服”了大上海,不仅完成了学业,而且凭着令人惊讶的网上卖烧烤生意,创业4年,收入超百万元。

走投无路,他搞起烧烤

1983年,李烨出生在盐城的一个富裕家庭,父亲在当地经营着一家大型餐饮企业。

回想起当年的生活,李烨说那时虽还没有“富二代”的概念,但自己绝对已经是了,“我家的酒店叫兴达大酒店,按照现在的说法应该算是一个会所了。我2001年在常州上大学时,每月生活费至少有5000元,在当时的校园里绝对算得上是‘富二代’的水平了。”

但是好景不长。2003年,父亲经营近十年的酒店破产了。李烨的生活费从每月5000多一下子掉到了100元不到。

“回到盐城时,全家人都在为生计发愁。我有一天晚上出去溜达,看到一家烧烤摊生意非常火。想着这个成本小,后来免费给烧烤摊老板打工。”师傅看李烨不怕苦、不怕累,就把配料毫无保留地都告诉了他。



◎李烨(左二)和同事在工作中。

两个月后,李烨自己的烧烤摊在盐城师范学院旁开张了。“没想到很红火!”两个月李烨一共赚了1700元。

把烧烤店开到网上

生计有保障后,2005年,李烨又参加了高考,最终考进上海出版印刷高等专科学校。从此,又一幕现实版“奋斗”,在上海上演了——创业搞网站,遭遇失败。

2008年6月,李烨大学毕业后,怀揣创业梦想的他在同学、亲戚的帮助下,创立了上海天天爱购网,但是没多久因为股份的问题退出了团队。还搞烧烤吧,这次开网店又一次

昔日“富二代” 现网上卖烧烤,4年赚百万

说起第一笔生意,至今李烨还略显激动。“这个订单来自昆山,是家庭聚会上需要购买烧烤食材和器具,订单一共是220元。”李烨有些感叹地说,网店上线3个月都没有生意,信用额度为零。有人敢下订单就意味着机会来了!

“昆山的这位顾客拿到我的东西后,很满意我的服务,就给了我一个长长的带文字的好评!现在这位女士还经常从我这里买烧烤。”

旺季一天能赚1万多

有了第一笔生意后,网店经营局面慢慢地打开了。

为了发展事业,他们父子俩齐上阵。父亲在上海控江路、延吉路开出了实体烧烤摊;李烨专心搞网店——线上和线下相互促进,父子两人一下子都忙碌起来。

发展至今,李烨的烧烤网店在旺季每天要卖出100到150单,而每单平均消费额都在400元以上,营业额能达到5万元。按盈利三四成来算,一天也可净赚到1.5万左右。

“我去年的销售额是153万,但是今年上半年的销售额已经到了120万。”按上述利润计算,今年上半年保守估计李烨已经赚了三四十万。来自上海媒体的报道称,创业4年,李烨年收入超百万元。

因为经营业绩突出,李烨今年9月被淘宝评为全球十佳网商。

“你现在的还把我的原始烧烤网店仅仅当作是网络版的烧烤店,那就完全错了。”

李烨说,“刚开始,开网店确实是想通过网络增加烧烤摊的销售量。但是现在原始烧烤卖的不是烤串,而是烧烤服务。如果仅仅想吃烧烤,而不是为了享受烧烤带来的乐趣,其实还真不如去路边烧烤摊吃。”

“我们网店有烧烤所需要的食材、器具等一切东西,在上海地区还能提供公园门票等烧烤线路的服务。假如你自己要完成这一系列的东西,可能要跑很多个地方。所以我们一笔单子的消费额往往高达几千元,甚至上万元。”

“我们网店有烧烤所需要的食材、器具等一切东西,在上海地区还能提供公园门票等烧烤线路的服务。假如你自己要完成这一系列的东西,可能要跑很多个地方。所以我们一笔单子的消费额往往高达几千元,甚至上万元。”

“我们网店有烧烤所需要的食材、器具等一切东西,在上海地区还能提供公园门票等烧烤线路的服务。假如你自己要完成这一系列的东西,可能要跑很多个地方。所以我们一笔单子的消费额往往高达几千元,甚至上万元。”

(扬子)

三名大学生 贷款20万元创业 4年身家超千万

王志刚,一个80后农村大学生,因为一个“养鸡可以不用人”的想法,踏入了农机生产的行业,打开了财富大门。

短短4年,937家养殖企业用上了他首创的“全机械化养鸡”组合农机。从贷款20万元起步至今,王志刚的工厂已发展为拥有106名职工、年产值3000万元,固定资产达1500万元的中型机械设备厂。

日前,王志刚告诉记者,在养鸡农机行业里,他们的企业在全省最全、最大,在中国也排名前5强。未来,他们的梦想是做到中国之最。

王志刚从小生活在新洲李集,小时候,他常常看着大人们用铁锹拌饲料,一锹一锹往料槽里放,清理鸡粪则用铁扒往外拨……养鸡人从早忙到黑,十分辛苦。

王志刚毕业于兰州工业大学。一次,王志刚和两个同学回新洲老家玩,看到养鸡场还用十分原始的方法养鸡,就向养殖户们“吹牛”,说可以设计出“全自动无人养鸡设



◎王志刚

备”,养殖户们不信。于是,三个人辞了工作,真的开始创业,专做养鸡机械。

养鸡大户使用的传统镀锌鸡笼,容易挂伤鸡,影响品相和出售价格。王志刚就研制出浸塑鸡笼,减少了因镀锌对环境的污染,避免铁丝挂伤鸡,鸡笼的使用寿命是传统产

品的5倍。

养殖户们一勺一勺往饲料槽里添料,1万只鸡得喂三四个小时。王志刚一伙人研发了像漏斗一样的电动“行车”,沿着饲料槽轨道,通上电,10分钟就喂完了。

在王志刚的第一台机器送给李集最大的养殖户用过,王志刚和他的“得胜”牌农机就出名了。

“产品从一出世就不愁销,但在最初的两年里,我们时时感到无路可走。”王志刚说,一个机械画出来简单,可要做出出来不易,只能用手工一点点做出来。做出来的产品,心里没底,卖给人家,都不敢讨价还价。

为了检测设备的性能,他们在养鸡场一呆就是两个月,当了两个月的操作工。人手不够,他们还充当搬运工。有时客户一个电话打过来

说设备有问题,他们就骑摩托车颠几十公里山路去维修,晚上睡觉时,感觉浑身还在摇晃。此外,场地、资金、技术、用工、市场等等,每天一睁开眼,就有一个个困难等着他们。

正是有着生产“全机械化养鸡”

设备的梦想,王志刚和他的80后伙伴们克服种种困难获得成功。现在,王志刚的“得胜”农机先后获得2项国家专利,推出产品17款,涵盖饲料粉碎、自动喂料、自动清粪以及鸡舍氨气温度、湿度电脑控制等多个方面。养殖户用上他们的全机械化养鸡成套设备,效率可提高10多倍。

点评

武汉中小企业协会 副会长:林望芝

王志刚无意中走进了一个大企业不愿做,小企业没研发能力做不了的细分行业,把握了国家对农机补贴的机遇。但最终成就他的,还是他非凡的毅力、吃苦耐劳的精神。王志刚的成功可以成为80后、90后们的创业典范。

文 王丹妮 摄影 金思柳

高管把创业当理想

企业高管离职从来不是新鲜事,毕竟人往高处走,中国真正的高级管理人才还是非常欠缺的。然而互联网企业却能形成“高管离职热”,实在是件挺有意思的事情。

下半年开始就非常热闹,单说7月份以来,就有土豆的COO王祥芸离职,天涯首席运营官李胜兵离职,就任京东不到一年的COO沈皓瑜离职。更不用说豆瓣和网易,一离职都是“抱团”,而且都是踩一踩脚就能给这个行业引来无数话题的实力派核心高管们。

有传豆瓣首席交互设计师尚文欢、产品架构副总裁屠峰峰和豆瓣移动互联网核心工程师吴建军以及豆瓣音乐与豆瓣电影集体卸任离职的主要高管们,极有可能是共同创业,重新从事某移动互联网项目。

创业,已成为互联网离职高管们的主要发展趋势之一。

一方面,再创业掀起的新拼杀对国内移动互联网行业的发展与创新将会起到积极的推动作用;另一方面,互联网高管再创业的离职趋势也引起了相关行业的集体反思。

互联网作为一个生命力极强的行业,气质非常朝阳。高管往往比较年轻,却已经目睹了整个行业的兴起和更迭,所以创业冲动更强,而且能把握到更好的机会出走。比如网易CEO丁磊,有相关人士透露,他为了挽留门户网站部的总裁李雨,甚至曾许诺无条件赠送价值100万元的网易股票,还开出准许网易门户网站部提前分拆、管理层获15%股份等优厚条件。然而依然未能留住想要“飞得更高”的李雨。有一句话说得很好,引起了许多行业人的共鸣,就是很多互联网人“骨子里都有去‘做点什么’的冲动”。这一点甚至超越年龄关系,比如雷军,在各个山头转战无数,最终还是靠着再创业“一米成名”。

“创业的冲动与钱有关,又完全超越于金钱,是一种职业理想,也是种人生信仰吧。”一位IT设计的普通从业者对记者说,“再小的梦想也要舒展。”

(刘可)



质的原材料,堆满了四五米长的大书架。

设计室里,刘依正和妈妈董女士一起对账:10月7日,广州发手镯、戒指、项链共21482元;10月15日,广州发情侣钥匙圈共6440元……刘依提醒妈妈,在新西兰的武汉留学生“小昭”又订货了,得赶紧安排。

刘依说,去年2月开始创业,刚

开始放在光谷的一家小店里售卖,第一个月竟卖出7000多元,大大超出预期。她马上注册“浆果花园”商标,申请了“创意饰品设计工作室”营业执照。在妈妈的协助下,光谷、街道口、武广、江汉路、汉正街等年轻人聚集的商圈,都有她设计、制作的原创饰品在卖。零售十几元、二十几元的一个的小玩意,去年一年,营业额达到

40万元,今年每个月都有超过10万元的订单量。

从“不靠谱”到全家支持

一个大学生,没毕业就创业,其间总有一波三折。

刘依说,刚开始有创业想法的时候,正是考研失败的时候。父母希望她找工作,她却天天闷在房间里,整夜整夜地熬。妈妈发现,原来她在偷偷自己设计、制作小饰品,联系店铺售卖。“爸妈坚决反对,认为太不起眼了,催我找个靠谱的工作。”

后来,生意越来越好,爸妈才逐渐看好她。去年5月份,他们决定把家里200多平方米的房子整理一下,花了3万元,妈妈又招聘了几个手巧的女孩,这样,刘依的“家庭作坊”走上正轨了。

好不容易过了父母关,市场的残酷让刘依猝不及防。去年底,光谷生意最好的3家店铺,集体把她的品牌

赶出场,摆上模仿刘依、更为廉价的其他品牌。“我回来偷偷哭了好几天,出去到处散心。”刘依说,从那以后,妈妈全身心支持她的事业,做起了她的专职营销总监,而她自己,更加注重维护原创品牌,铺货方向也从零售开始向批发转变。

家庭作坊不是长远之道

刘依的饰品设计,复古中带着俏皮,可爱中不失精致,贯穿了大量动漫、童话、插画人物,让人一眼看出她的目标人群是18-20岁的大学生。

“坚持风格的同时,我也在考虑拓展路子。”刘依说,她的规划是,从饰品向纪念品、礼品、家居用品等方面延伸,让人一谈起“浆果花园”,就知道是个大学生原创品牌。

近期打算?“就是扩大生产队伍、搬出家庭作坊啦,毕竟搞家庭作坊,还是不像个正规公司的样子。”刘依吐吐舌头。

(刘春燕)