



### 3名大学生创业4年 身上上千万

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。

王志刚告诉记者，在养鸡农机行业里，他们的企业在全省最大、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……养鸡人从早忙到晚，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。

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。

(摘自《武汉晚报》王丹妮/文)

## 盐城昔日“富二代” 网上卖烧烤 4年赚百万

“富二代”在很多人的眼里，不时与挥金如土、灯红酒绿等词语挂钩，但一位来自盐城的昔日富二代，却再次刷新了人们的认识，上演了一幕有关奋斗的传奇。

1983年，李焯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。但是好景不长。2003年，父亲经营近十年的酒店破产了。李焯的生活费从每月5000多元一下子掉到了100元不到。

父亲破产后，全家一度在扬州尝试养螃蟹，“但是2003年遇到非典，又加上遇到大水等意外，养殖场也没有办成。我们一家子就又回到了盐城。”

#### 免费帮工学艺搞烧烤

“回到盐城时，总共只剩下500多元，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。”师傅看李焯不怕苦、不怕累，就把配料毫无保留地都告诉了他。

两个月后，李焯自己的烧烤摊



在盐城师范学院旁开张了。“没想到很红火！”两个月李焯一共赚了1700元。

生计有保障后，2005年，李焯又参加了高考，最终考进上海出版印刷高等专科学校。

#### 开烧烤网店

李焯在上海读书期间，父亲也把他的烧烤摊从盐城搬到了上海。2008年10月的一天，李焯在家帮父亲打理烧烤生意，“那天我脑子里突然冒出一个念头，在网店摸爬滚打多年，为啥不把烧烤店开到网上呢？”说干就干，李焯开始着手创立他的网络烧烤店，并在当年的

11月8日正式上线，取名为“原始烧烤”。

万事开头难。“原始烧烤”网店的经营就没有在路边摆摊那么容易。网店开张将近3个月都没有顾客，直到2009年2月，“奇迹”才光顾这位曾经的“富二代”。

说起第一笔生意，至今李焯还略显激动。“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。”李焯有些感叹地说，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

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

发展至今，李焯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1.5万元左右。

“我去年的销售额是153万元，但是今年上半年的销售额已经到了120万元。”因为经营业绩突出，李焯今年9月被淘宝评为全球十佳网商。

(摘自《扬子晚报》)

视频网站如何赚钱，一直让视频大佬们备感头疼。不过，尼日利亚小伙子詹森·恩乔库(Jason Njoku)却从蓬勃发展的尼日利亚电影王国“瑙莱坞”(Nollywood)中杀出了一条生路。

作为世界上最大的“瑙莱坞”电影和非洲音乐的数字媒体分销商，詹森旗下的iROKO拥有50万注册会员，在拉各斯(尼日利亚港口城市)、伦敦以及纽约有超过100名员

王钰霖把自己右手腕上的一条黑色手绳解下，被太阳晒得黝黑的手腕上，露出一圈细细白白的皮肤，“最近几个月经常在户外航拍，不可避免要晒太阳，我以前皮肤很白的。”

这位胖乎乎可爱的大男孩，是南京航空航天大学飞行器制造工程专业的一名大二学生，在踏入学校前，他就非常喜欢研究航模飞行器。进入大学的第一年，他就利用自己所学的专业，成功赚取人生第一桶金，并创立了一个航拍工作室。

王钰霖的航拍工作室一共有4个人，其中两人是南航的学生，还有

## 啃老小伙非洲“瑙莱坞”掘金记

工，2011年营收达到800万美元。2012年初，这家新兴的尼日利亚互联网公司还获得了老虎环球基金的800万美元投资。老虎基金曾是社交网站“脸谱”的投资者之一。

2005年，从英国曼彻斯特大学化学系毕业的詹森并没有按部就班地走进实验室，而是梦想着能够成为企业家。但在接下来的几年里，他连续数次创业均以失败告终。

29岁时，身无分文的詹森不得不搬回家中与母亲同住，几近成为啃老一族。他发现，母亲和周围的亲戚

朋友们都迷上了瑙莱坞电影。这种以原汁原味的非洲巫术、爱情、政治等为主题的电影，受到本地观众的推崇。但由于没有完善的电影产业，电影主要通过DVD和网络发行。

2010年，詹森成立了自己的iROKO公司，开始在网络上播放电影。在视频网站已成红海的形势下，他并没有用鸡蛋碰石头，而是选择与世界上最大的视频分享网站YouTube并肩作战。这样的好处是，无需任何宣传，他上传的电影每周都能从世界各地吸引约250万的点击率。

6月的南方，太阳就已经非常强烈，带着这两套航拍设备，王钰霖在农村待了一个多月，田间野地、大湖小河边，留下了他一把把的汗水。“由于经验不足，第一次航拍也不是很顺利。”王钰霖说，第一次在航拍之前，没有考察当地环境，光找起飞场地，就花了不少时间；第二，也没有选好航拍时间，飞机起落的时候，

“我们的盈利模式很简单，就是在电影播放前插播15—20秒的广告。”詹森说。而除了YouTube，iROKO还与亚马逊、iTunes、视频分享网站Dailymotion等建立了内容合作。

站在“巨人”的肩膀上，也让盈利变得顺理成章。通过出售广告空间，一个月内iROKO就获得了100万美元的广告收入，以及800万的浏览量。

(摘自《Vista看天下》王莹莹/文)

## 南航大二学生课外创业开航拍工作室

王钰霖把自己右手腕上的一条黑色手绳解下，被太阳晒得黝黑的手腕上，露出一圈细细白白的皮肤，“最近几个月经常在户外航拍，不可避免要晒太阳，我以前皮肤很白的。”

这位胖乎乎可爱的大男孩，是南京航空航天大学飞行器制造工程专业的一名大二学生，在踏入学校前，他就非常喜欢研究航模飞行器。进入大学的第一年，他就利用自己所学的专业，成功赚取人生第一桶金，并创立了一个航拍工作室。

王钰霖的航拍工作室一共有4个人，其中两人是南航的学生，还有

两人是南京的航模爱好者，之前他们在一起研究航模，后来就想着一起合作搞航拍。“当时就想着利用航拍赚一点钱，然后再去买更好的航模设备。”

王钰霖第一套航拍设备是一架翼展15米宽的固定翼飞机，为了买这架航模，他把父母每月给的伙食费几乎都拿了出来，过了大半年的苦日子。“其中有几个月，每月只有200元吃饭，那段时间挺惨的。”王钰霖说，他以前在吃饭上面，从来没有像那样节约。“那几个月，早饭就花1块钱，中饭晚饭则是酸辣土豆丝加一碗米饭。”

利用这套固定翼飞机，2012年

附近很多村民围观，给航拍工作带来了不小的麻烦。

“虽然很辛苦，但对方一共给了7000元，我很满足。”他利用这一笔资金，还拿出了自己的一笔储蓄，买了一套更好的垂直旋翼的航拍设备，“这套设备拍摄的时候更加稳定，新的摄像套件也是高清广角的。”

有了这套新设备，王钰霖的业务更多了，最近几月他接了好几笔航拍的业务，收入颇丰。他这个月还有两个航拍预约，也将有一笔不小的收入，说到这里，王钰霖自信地笑了笑。

(摘自《投资界》)

## 兰溪小伙辞去高薪工作 卖水果

现在开网店成本越来越高，兰溪小伙章庆洪却辞去高薪工作在淘宝上开了网店卖水果。同时，他还在金华市市区开了一家零售水果的实体店。经过一年多的努力，通过网店和实体店的有机结合，章庆洪的水果生意做得风生水起。

#### 辞去工作开网店卖水果

章庆洪原先在兰溪一家水泥厂做销售，收入颇丰。章庆洪辞职时，家人一度担心他是一时兴起。在他辞职后，有人以年薪20万元的待遇邀请他去做管理人员，想自己创业的章庆洪还是婉言谢绝了。经过调查，章庆洪发现金华市场上的水果价格比一些大城市要便宜。与此同时，他看到淘宝上很多网店生意很好，去年3月，他也试着开了一家网店把水果放上去卖。

刚开始，网店没有信誉，生意并不好。于是，他在淘宝做了一些推广。同时，尽量把进店浏览的买家转化为客户。经过半年多的努力，网店的生意逐渐好起来。春节前，快递整车整车到他店里拉货，外地有些小单位过年发的水果都从他的网店采购。章庆洪说，当时，猕猴桃、皇冠橙、苹果等水果卖得很不错。从今年7月15日起，他开始在网卖新鲜无花果，一天的销量最少10多公斤，最近每天也还有30~50公斤的销量，最多的一天卖出100多公斤无花果。目前，他是淘宝上新鲜无花果卖得最好的卖家之一。

#### 易烂的水果这样卖出去

水果不易长期保存、运输途中容易损坏，对质量、配送速度的要求也高于其他商品。章庆洪告诉记者，今年刚开始在网上卖无花果时，差不多发出去10件货会有2件到买家收货时已损坏，损坏的只能重新发货，损耗相当大。如何避免运输途中的水果损耗，是网上卖水果碰到的一个大问题，只能一方面在包装时多下功夫，像包装无花果，先是给每个无花果都套上泡沫果套，纸箱外面再加一个泡沫箱，这样包装后，损耗降低了不少；另一方面就是对一些发软、易烂水果，都挑八九成熟的发货，这样经过一两天的快递，到买家手中刚好成熟；还有就是装箱的时候，水果都一个一个挑过，确保每一个水果的质量是优良的。

现在他每天都要忙到晚上11时多，店内负责打包的员工，基本上一天忙到晚，有时候还忙不过来。在淘宝有个本地生活的团购，网店加入后，金华市区到章庆洪网店订水果的人越来越多。章庆洪估计，今年网店信誉可达一皇冠。

(摘自《金华日报》倪燕英 张枝昶/文)

## 受称赞的海尔服务

双节期间，记者对很多家电销售点和消费者进行了走访。了解到：很多消费者不仅在家电的购买中很看重能耗，更看重服务。恰恰很多家电企业由于在销售上下的功夫太大，对售后的配送和安装就有了一定的懈怠，消费者有着很多的抱怨。

家住成都的消费者李小姐却告诉记者：她在节庆期间购买的海尔成套家电，其中就包括了空调，但依然服务至上，本来担心长假期间购买家电的人太多，商家可能会延迟配送和安装时间，但是海尔的导购员打消了我的疑虑。李小姐告诉记者，当天她下完单回家，海尔的售后人员就打来电话确定送货和安装时间，虽然她已经去了外地游玩，不能够在家里等候安装了，但还是让她非常感动，没有因为双节销售的忙碌而对已经购买了产品的用户不理不睬的。她在要放假回到家里后，就打了一个电话，海尔的师傅就按时上门来进行服务。“更难得的是在安装空调的时候还那么地仔细和负责，不仅没有遗留什么垃圾，还对家里的电器进行了通检，没有一丝懈怠。”最后李小姐表示将来还是继续选择海尔产品。

如何切割全国市场？一立方米的保温板从大连运到广州，运费比制造这块板的成本还贵。向忠诚设计了这样一种方案：由铭源全提供核心的技术和特制浆料，利用当地或周边的珍珠岩资源，就地生产、就地加工、就地销售，进行全国特许加盟。“我们改变了传统生产型企业既生产又销售的模式，同时给代理商提供一个赚钱工具。”

“我已经56岁了，我想在自己的一生当中，就把这块板做好。让自己生产的产品利国、利民、利己。这就是我的梦想。”官世全如是说。

(摘自《商界招商网》许东东/文)

## 铭源全：穿越火线的实业之心

很少企业老板能像官世全一样，在拥有了一定的产业之后，还愿意继续在实业和技术方面有所突破。这个皮肤黝黑的大连汉子，说话时语速极快，但声音轻柔。他的目标是，打造中国墙体保温行业第一品牌。而在此之前，他几乎对这个行业一窍不通。

#### 灾难带来的环保生意

2000年，官世全决定从政府部门辞职，“试一把”下海创业。直到2005年，他才创办了自己的第一个生产型企业——铭源全科技。那一年，他已近50岁“高龄”。

最初，他只是想用尾矿来生产低标号水泥和混凝土搅拌站的掺合料，以及水泥厂的掺合料。我国有2500多座尾矿库，每年排放垃圾6亿吨左右，并以10%的速度增长，现有“三尾”堆存600亿吨，利用率却仅为

7%。官世全的想法是，如果把这些尾矿尾砂用来做水泥砂浆，既能节省30%~50%的成本，还解决了一个世界级的废物利用难题。

一次偶然的机会，官世全参加一次全国外墙外保温会议，有工程师向他提出：“你研究的尾矿尾砂很有意思，能不能做成一种特种胶凝材料，把珍珠岩粘在一起，解决这种材料的防水、保温、防火问题？”

2010年，官世全创办了自己的第二个企业——铭源全建材有限公司，开始全力研发生产无机防火保温材料。

#### 当专家变成砖头

谈到技术研发的过程，官世全是想掉眼泪：“产品研究不下来的时候，好几次都想放弃，这技术不是一星半点的不好弄，的确非常非常难。”

最初，他买来两个小滚筒，把掺合料放在尾矿尾砂里面反复打磨，后来滚筒滚坏了，接着又买特种研磨机、压板机……官世全走遍了全国的制板机厂，才发现市场上根本没有适合这个产品设计的制板机器，只好买别的机器来改装。

国家对保温板的质量要求有九个指标：强度、防水、保温、防火……为了找到中间的平衡点，摸清楚物理的、化学的各种参数，需要无数次的试验。让他记忆最深的事情是，好不容易打出一块看上去还不错的保温板，却发现要么强度不够，要么防水性不好、耐候性不达标。

官世全清楚地记得，为了通过住建部的鉴定，半年间，他往北京指定的检测中心跑了不下20次，前前后后仅仅是人员的差旅费用，就花了十几万元。由于申报材料不过关，他只

好在宾馆里面反复修改。在第六遍修改这份材料时，从来没有心脏病史的官世全突然感到心脏剧烈地疼痛起来，“躺在床上连起身的力气也没有了，那一刻真的想放弃。”

如果失败了怎么办？“我对所投的钱无怨无悔。实际上这样一个项目，更应该由科研机构来主导，而不是我一个人承担了所有研发。不过我也想通了，炒豆大家吃，砸锅一个人。我就不相信‘天道酬勤’这句话是错的。”官世全很乐观，因为他的“其他产业还在赚钱，即使在这块儿赔了，我也认了。”

#### 重塑商业模式

一位他身边的人悄悄告诉记者，铭源全原来是个家族企业，后来为了做这个项目，全部管理团队都是外聘的。事实上，官世全为了挖来集团总

(文)