

80 后美女开珠宝店 轻松赚百万



陆玲玲，是一家珠宝定制店的店主，刚到而立之年。虽然，她在成都盐市口第一个店面今年5月才开始运营，但她早就有了自己的一套生意经，“个性化的定制方式以及高性价比，使很多人开始选择做定制珠宝。”

需专业的知识。想要在这一行创业，除了必备的专业知识以外，还要具备相关的资源：渠道、人脉、圈子、客户资源等。显然，陆玲玲在这方面有了自己的优势，“之前在北京做过这样的工作，了解了不少渠道，也积累了一定的人脉和资源。现在，很多客户就是以前积累起来的，而新客户也多数是通过老客户介绍而来的。”

店铺成本 300 万

有了客户目标后，财力也是一个重要因素。店面虽小，但成本也要300万元左右，其中，货物原料花费200多万，店面装修50多万，其他的就是店铺租金、人员聘用等费用。

陆玲玲笑称，“虽然看起来费用较多，但风险较小，即使经营失败，宝石还是可以转卖，损失的无非是租金、水电等费用，而这些相对较少。”“现在每月的支出五六万，营收基本上能够保证日常的开支；如果在旺季，收入是现在的2—3倍，一年平均下来收入还是近100万。现在钻石的销售占了90%左右，大概一年半时间就能收回成本。”相对于钻石来说，陆玲玲更看好宝石的销售市场，“宝石价格要低于钻石，而且种类也较多，顾客有更多的选择。”

北京竞争激烈成都才是蓝海

如果将珠宝定制市场比喻成海洋，那么北京市场就是红海，竞争激烈；成都市场是蓝海，发展空间很大。

“在成都刚起步，市场还没有被充分地开发。”虽然前景很好，但陆玲玲目前并没有开分店的打算，“我们打算打造成优质的精品会所，同时，为方便外地客户，我们的网站也正在建设，不久就能够开通。”

比商场便宜 30%

陆玲玲认为自己是靠个性化定制和高性价比取得与知名珠宝品牌

的非对称优势，“我们提供的是个性化的珠宝定制，根据客户的需求进行设计，而且，因为提供的是裸钻的设计加工，比商场要便宜30%，性价比更高。”

小店商品的款式都是自己设计的，独特的设计、繁多的款式及经常更新，是小店的取胜之道，“我考察过本地其他的珠宝定制店，可以说，我们的款式设计是最丰富的，有300多种，而且宝石的品类也非常丰富。”

珠宝定制需要有准确的定位，特定的客户群体使小店在各个方面更有针对性。小店面向的是高端客户群体，主要是25—40岁这一年龄段以及结婚的人群，“成都是一个时尚城市，人们的消费能力高，经济发展好。而且，现在的年轻人喜欢这样的个性化消费，而成功人士也喜欢享受生活。”

拥有明确的客户群体，也需要有针对性的营销策略。通过与高级会所、婚庆影楼、电影院及美容院等合作，这种互利共赢的模式有利于提高小店的知名度，同时也更有针对性，“我们冠名了一家影院的VIP厅，而与婚庆影楼的合作，也是通过拉拢客户提成的方式进行。”

(摘自《天府早报》姜云雪/文)

当年欠账睡不安 而今消费先碌卡

广州部分较发达区域率先实现了信用社改制为农商行，这是农村金融改革近10年来快速发展的一个缩影，短短几年，农村金融机构就从不受投资者待见的“小角色”蜕变为各路资本追捧的“明星”。

连日来，记者走访发现，不少村民对银行的认识已发生了深刻的改变，过去“那就是一个存款和取款的地方”，而现在，村民更愿意把银行定义为自己的“资金管家”，甚至连城市居民最时兴的信用卡“碌卡”消费也渐成村民时尚。

当记者来到番禺沙涌村时，33岁的胡琳正与好友一起来到广州农商行的网点办理信用卡，“现在办一张信用卡在我们村不算是新鲜事了。”胡琳说，她申请了1万元的额度，办好这张信用卡后，“去超市购物、去饭店用餐都不再需要带上那么多的现金。”胡琳透露，“碌卡非常方便，不仅可省去现金麻烦，还可以积分赚礼物。”

信用卡受村民青睐

与年轻人时尚消费观念不同的是，老一代的村民仍旧有些保守。年近半百的郭伯办理信用卡已1年多了，“但基本上都是今天消费完，第2天就跑到银行还款”，郭伯说他们那代人没有借钱的习惯，“欠了别人的账总感觉不舒服，还是赶快还了好。”

除了信用卡，越来越多的村民还到银行网点购买各种理财产品。

村企受益小微贷提升盈利

变化的不仅是村民。已在农村金融网点服务近20年的蔡先生现在是广州农商行某支行网点的副行长。他说：“1994年我刚入行时是在农信社，每天的工作就是办理存款和取款业务，早上8点上班，下午5点离开，不用跑出去。”谈及过去的变化，他觉得最重要的是角色上的转变，“以前就是一个办事机构，而现在承担的是服务窗口的功能”，蔡先生说，这不仅仅是口号的改变。

降低门槛的银行也受到了以前很难从银行获得贷款的小型 and 微型企业的欢迎。在村里从事摩托车配件生意的周先生需要30万元贷款，没有抵押物的他以前去银行肯定是四处碰壁，不过，借着广州农商行拓展小微贷款的机遇，不仅扩大了厂房，盈利水平也实现上升。

从事微贷业务的信贷员张女士表示，她所在的广州农商行小微贷中心每月发放30~35笔贷款，额度从50万元~500万元不等，村民最快2个工作日、平均3~5个工作日就可获得贷款。

期待资本市场新突破

事实上，村民和村中企业之所以能享受到如此便利的金融服务，与过去10年深度进行的农村金融体制改革密切相关。曾参与广州农商行改制的有关人士表示透露，股份制改制带来的变化非常明显，公司的效率和质量明显提高，业务迅速发展壮大。

面临新一轮发展机遇，该人士坦言，农商行还是需要更广阔的平台。“监管层至今没有放开农商行的上市大门，反映出对农村金融机构仍存在顾虑”，该人士认为，如果不在政策上进行突破，农商行上市就非常渺茫。而随着广州城市化的推进，“农村”概念已完全不同，农村类金融机构“进城”冲动越来越强烈。该人士指出，希望这一过程能更加顺畅，尽快实现“农村金融机构不再局限于农村地区”的目标。

(摘自《广州日报》)

需要专业知识 以及相关的人脉资源

走进小店，就看见13个小框型玻璃柜台在中间依次排开，左边3张白色复古桌椅，右边柜台上按品类错落有致排列起来的各款式饰品。店面虽小，略显拥挤，但陆玲玲还是设置了一个VIP厅供顾客休息。

初见陆玲玲，看起来比较娇小，像刚出校门的大学生，“我看起来比较小，其实我是80后，现在都30了。”陆玲玲毫不忌讳自己的年龄。珠宝是奢侈品，而珠宝定制更

金华“发明达人”发明自动种菜机

如何才能让市民在家中轻轻松松种好绿色植物，市区发明爱好者陈明红经过一年多的努力，发明了一套自动家庭种菜装置，让市民毫不费力就可在家中种好菜，养好花。

爱捣鼓的他拥有多项专利

陈明红是一个爱捣鼓的人。早在1989年，读大学时就发明了一种融娱乐和学习于一体的英语智力游戏扑克，并应用于实践。陈明红说，这个发明于1990年成功申请实用新型专利，并找了一家扑克厂生产，最后卖了几万套，主要卖给学生。

此后，学习轻工机械专业的他在大学里又发明了两头可开的电动汽车，可双向驾驶，适宜在小路上行驶。不过，因为生产投入太大，这个发明专利至今没有转化为产品。

参加工作后，陈明红业余时间还



是喜欢搞些发明。2004年，他又发明了足浴按摩机。2006年专利申请成功后，有足浴机生产厂家看中了他的专利，最后以5万元的价格转让。

他要让种菜种花毫不费力

近两年，看到越来越多的市民在家里种菜种花，非常喜欢搞些创造的陈明红就开始琢磨让种菜种花不仅省时省事，还要少占地多产出。经过一年多的折腾，自动家庭种菜

装置被他发明成功。

陈明红告诉记者，采用家庭自动种菜装置种菜，在作物生长期内只用营养液，不施化肥也不打农药，吃起来更放心。而且在种植的过程中不仅起到了观赏、食用的作用，还能净化室内空气，自动循环系统还可以调节室内的湿度，提高室内的舒适度。这种装置不仅可以种植蔬菜，还可以种水果、盆栽等，种植成本更低廉，每个月只需几元钱的营养液费用。而水循环智能系统每月耗电费用不会超过10元。另外，水循环智能系统是自动的，所以无需人工浇水，只要接上电源就行。记者在现场看到，陈明红一个月前种下的蔬菜和草莓，现在在4套装置里长势都很好。

因为看好前景，陈明红今年辞职了，他要一心一意搞这项健康产业，把市场打开，把专利转化为产品实

现价值。这些年他一直都做销售，懂得如何推广产品。前几天，他跑了几家房地产公司，几位负责人都比较喜欢这个产品，打算采购后送给买房的客户。另外，也有单位向他采购了一些产品作为礼品和福利送人和分给员工。同时，他还在淘宝网上开了一家网店，国外都有人对他的产品感兴趣。

目前，他为这个家庭自动种菜装置已投入近30万元，其中技术研究5万元，开模具15万元，还有其他一些费用。现在8个盆的水培装置售价900元左右，11个盆的则在1100元左右，而基质型的在700元左右，并且赠送全年种菜所需的10多种蔬菜和花卉的种子、营养液等，使用年限5年以上，长年维护。

(摘自《金华新闻网》倪燕英实习生 张枝昶/文)

大学生毕业自谋生路 每天写作 2 小时月入 3000 元

利用个人特长，在家自谋生路。一名大学毕业生靠写电子书挣钱，每天创作2小时月创收3000多元。

已成为“专业坐家(作家)”的小松，在网上已小有名气，日前他接受了记者采访。

小松今年27岁，2005年考入黑龙江大学，从小就喜欢憋在家里钻研历史、军事、科学……最爱推

理小说、科幻动漫。小松老家在伊春市南岔区，依靠父母赞助十几万元首付款，在哈市买下一套两居室。毕业后，小松在哈市一家私企找了个负责维护企业宣传网站的工作，月薪1600元左右。既要生活，又要还房贷，这些让小松感到入不敷出。去年6月，在出版社工作的同学打来电话，希望他能用业余时间写点小文章。小松带着新鲜

劲儿编故事，出版社和他签订了出版合同，写一部20万字小说，每千字稿酬百余元，制成电子书后在知名网站上发布。

经过两个月每天两小时的创作，小松的处女作——一部6万字的悬疑惊悚小说成型出版，稿酬6000元。小松由此找到了自信，他索性辞职开始了写手生涯。记者在网

上搜索了小松的作品，几乎都在千字以内。他说，曾精心算计过，这样的小稿子快，性价比也最理想，读者也多。“宅男小松”不久前娶了“女粉丝”，最近他又接了一本30万字的历史题材书目。

记者从哈市几家杂志、电子书出版社了解到，据不完全统计，目前哈市从事业余创作的青年写手约400多人。

(摘自《东方网》)

赵建波：养菜牛有“钱途”

虽然亏了两年，但赵建波对牛肉市场有了更深的了解，饲养技术也在不断提高。目前，他已掌握了西门塔尔等当前国内首选菜牛品种的特性。

2004年，赵建波毕业于浙江经贸职业技术学院应用计算机专业。大学毕业后在浙师大附近开餐馆，赚了点钱后，2006年与三位刚走出校门的年轻人一起在金华科技园创办了一家电子信息公司，因为掌握后台技术的合作公司倒闭，这家年轻的公司也跟着倒闭。2009年5月，赵建波在白龙桥镇邵岗山村创办了菜牛养殖场。

日前，来自嘉兴的年轻人小洪找到位于婺城区白龙桥镇邵岗山村高端肉牛专业合作社，要向合作社社长赵建波拜师学艺。小洪说，他为学养菜牛已跑到北方学过一段时间，可听人说北方和南方因气候有差异等原因，饲养技术也有所不同。因为在浙江规模化养菜牛的人很少，他找了很长时间才找到这里。

赵建波欣然答应小洪的拜师请

求。小洪马上换上工作服随师傅一起到田里收割玉米秸秆。赵建波告诉记者，今年已有30多人来到牛场想拜他为师，他们来自全省各地，还有两位来自义乌、武义的大学生村官。不过他没有都答应。他认为养菜牛必须具备三个条件：一是不怕辛苦，要有吃苦耐劳的精神；二要有恒心，市场随时有波动，不能今天看到养菜牛赚钱就想养牛，明天养猪赚钱就去养猪；三是要有一定的经济基础，创办养牛场投资比较大，一头小牛成本就需几千元，养一头牛要近一万元成本。

赵建波养菜牛已经坚持四年。第一年因不懂技术和选择的菜牛品种不对，亏了本。第二年由于行情不好也亏本。“我认真分析原因。比如，在金华卖牛时往往靠估毛重，不称重，因没有经验，常常被牛贩子少算了。”但他认为，最关键的是还没有掌握养殖技术。虽然亏了两年，但赵建波对牛肉市场有了更深的了解，饲养技术也在不断提高。目前，他已掌握了西门塔尔等当前国内首选菜牛品种的特性。

在亲朋好友的帮助下，克服资金困难后，赵建波开始规模养殖。去年，他的养殖场存栏量一度达到120头，养到年底刚好赶上牛肉价格上涨，效益不错，一头牛的利润达三四千元，赚了30多万元。今年效益更好，前些年出售的牛肉每公斤25元，而且宁波、杭州等商贩以及加工企业主动找上门，要求下订单全部包销。可赵建波预计到春节前价格还会涨，每公斤售价估计要达30~36元，现在存栏牛到春节还不到百头，因此他不愁卖不掉。

在山清水秀的山村办“生态养殖场”，有着独特的优势。在赵建波的养牛场，记者看到，农村里原本废弃的玉米秸秆、稻草、豆壳，全都成了生态牛舍里菜牛嘴里津津有味的“绿色食品”。赵建波告诉记者，利用这些天然食物，大大提高了菜牛的肉质。

每天起早贪黑与牛为伴，其间的艰辛可想而知。赵建波说，四年了，他几乎没在金华城里的房子住过一天，几乎每天早上5时起床，开车出去收购酒糟、豆腐渣，这些都是



菜牛的最好饲料。一直忙碌到晚上10时，睡前还要抽点时间看看新闻，了解肉牛的行情，还要学习养牛经。他说，除了外出买小牛，几乎天天如此，已经成为习惯。

谈起未来的发展，赵建波踌躇满志。“今年，我们打算进一步扩大养殖规模，希望能在资金、养殖技术等方面得到政府的进一步支持。更希望有志同道合的年轻人加入。因为单枪匹马干不成大事，我想成立一个团队把养菜牛当成一个事业来做，打响品牌。”他说，预计未来10年养菜牛是一个朝阳产业，完善深加工的产业链，前景将更好。“我想在金华、婺城、武义等地寻找一片更大、生态环境更加理想的场所，创建全市乃至全省最大的菜牛养殖基地。”

(摘自《金华日报》陆旭升/文)

烹饪书店： 书香 + 菜香 = 红火生意

大街小巷上，书店不少，饭店也不少，但是集中了书店和饭店两个功能的烹饪书店并不多见。然而，在沈阳市大东区小津桥附近就有这么一家烹饪书店，里边不仅几乎囊括了世界各地的菜谱，还设有品鉴台，如果喜欢的话，可以按照菜谱点菜，不消一会儿工夫，美食就能端上桌。

“逼出来”的创意

黄小双是某知名外企的高级白领，她很喜欢旅游。一次，她去伦敦旅游，在街头发现了一家烹饪书店，里边有世界各地的菜谱，你能想到的烹饪书这里都有，甚至比你所能想到的更多。据说这里是美食家的天堂，任何一位来伦敦的美食家都一定要来这个烹饪书店。那里的工作人员态度友好，乐于助人，让她感觉好极了，于是买了不少美食书带回来。

旅游回来后，黄小双感觉对于外企高压的工作越来越不适应，就想辞职自己做点什么。黄小双的丈夫是某星级酒店行政总厨，建议她开一间自己的餐厅。但是她觉得餐厅竞争过于激烈，而且自己又没经验，相反自己却对图书很感兴趣，再联想起自己在伦敦街头走进的那家烹饪书店的美好感觉，于是她决定开一家烹饪书店。

经过一番筹备，黄小双的烹饪书店开业了。她回忆第一个月的经营情况，“简直能用门可罗雀来形容，没有人来啊，偶尔进来一个人，还只看不买。”因为图书种类过于单一，造成客户群狭窄，所以在开业3个月的时候，已经赔了5万元。图书更新太快，黄小双的资金压力很大。正在她不知道如何改变的时候，老公给她出了个主意：在80平方米的店面内，开拓30平方米左右的美食体验区。如果谁喜欢菜谱上的哪个菜，他可以奉献手艺，而且带有厨艺培训性质。于是，一种全新模式的烹饪书店问世了。

增加自助式烹饪

黄小双认为，烹饪书籍本来是“死”的，但一旦跟现场学做结合起来，它就真的是活色生香了。根据这个理念，小黄还为客户提供了自助式烹饪服务：如果顾客想自己炒菜，便可提前打电话向书店预订所需的原料和作料；然后，她会先将所有的原料和作料切好、配好，由顾客亲自到书店来掌勺炒菜，炒好菜后，顾客就可以在“美食餐饮区”享用了。这样一来，喜欢烹饪的顾客不但展示了自己的厨艺，颇有成就感，还能让亲友品尝到不同口味的美食，而且形式也非常新鲜、独特，能让顾客真正享受到“自己动手，丰衣足食”的乐趣！

(摘自《时代商报》王雪/文)

全天候的海尔服务

我是一个上班族，每天下班后回到家里都比较晚，而周末了又是我头疼的洗衣服即将面临。周末下班后我就急忙来到离家旁边的电器商城店购买了一台海尔洗衣机，这时的时间已经较晚了，我问道，这么晚还会来给我安装吗？销售人员告诉我：海尔的服务你放心，只要你有要求，就会立即派人送货并安装好。我想今天是周末又这么晚了，谁家的安装的师傅都不会来的，难道海尔的师傅就真的会为我放弃休息吗？我再没有多说话就回家上网去了。没多久我的手机响了，一位师傅打来电话简单地问了地址后表示半小时内就赶到。没多久，门外就传来了敲门声，只见两名海尔师傅满脸大汗地站在门口并礼貌地向我出示上岗证，歉意地向我说道：不好意思，让你久等了！在仔细套上鞋套后就把机器搬进家里并开始安装，十分钟不到机器就安装好了。师傅耐心地讲解指导我正确使用机器功能并演示了几遍，临走前还留下了4006的电话便于以后联系。如此快捷、及时、周到的服务让我感受到不仅是真诚，还有如此全天候的温馨服务。

(文雪)