

六名大三生创业微信卖水果

短短20多天发展了800多名“粉丝”顾客

文/片 本报记者 张跃峰 通讯员 陈卓



谈及未来的创业路,6个大男孩都是信心满满。

一次出游意外迸发创业念头

现在说起他们的“微果坊”,杜海龙和侯钦献、赵鹏飞、秦文春、梅斌、王泽等6个同学在十一长假结伴出游时还没有创业的念头。十一长假之前,这6个来自聊城大学2011级计算机学院电子商务专业的大男孩,计划着以到聊城所属几个县城进行深度游的办法来迎接他们的大三生活。

可等他们从最后一站临清回到学校时,已经把父母给的生活费花得精光。在校门口,他们路过水果摊时打算买几个水果,突然意识到水果摊的水果既不新鲜价格还贵,也就是这个念头让他们迸发出了创业的灵感。离开水果摊,6个人商议着能不能开个水果店专营新鲜水果,说着说着又谈到了今后的创业。

据杜海龙介绍,平时他们在一起聚会时经常讨论今后的打算,不管是考研还是考公务员,还是找份心仪的工作能养家糊口,大家都讨论了很多次,在当前就业压力普遍较大的情况下,也认为创业是个不错的出路,但一直不知道干什么才好。这次说到卖水果,大家不经意间提到可以利用微信组织个电子商务平台,因为作为电子商务专业的学生,这对他们来说并不是陌生事物。

“也不知道是谁提议的,可话题一经提出来立马就得到了大家的积极响应。”杜海龙说,由于这个提议操作起来比较简单,而且也不需要很大的经济投入,所以大家说干就干,第二天就开始筹备这个事。由于买域名、申请空间、设计宣传单、印名片、租仓库都需要钱,他们每人筹集了1000块钱作为启动资金,开始了6个“合伙人”的创业之旅。

看似简单的创业路,走得很不平坦

看起来,6个大男孩卖水果很简单,可杜海龙他们的创业路走得很不平坦。现在,学校周围一段崎岖不平的石板路是他们每天去“微果坊”仓库取货的必经之路,还得穿过一条大约200米长的小胡同。在不到20平方米的空间里,摆满了苹果、火龙果、香蕉、冬枣等各类新鲜的水果。

“开始的时候觉得每一件事儿都是小事,做起来就真难了。”杜海龙说,由于能与自己的专业进行结合,筹备过程中做网站、设计名片这些都成了简单的小事,关键是短时间内找

不到合适仓库。为此,他们6个人围着学校转悠了好几天,看见租房的小广告就打电话咨询,位于校内的房子因为价格太贵基本没戏,好不容易在校外找了个地方,租金还算合适,就是送货的时候得来回跑,而且坑洼不平的路面不利于运送水果。后来,他们还一咬牙将这个地方租了下来,而且还想好了对策,为了防止颠坏水果,就先用保险箱抬到门口再逐个分拣。

筹备过程中的前期投入也不小,时间不长起初凑的6000元钱就花了一个千

二净,后来他们又追加了9000元资金,才将所有问题搞定。为此,彻底花干了6个人手中所有的钱,以致他们后来每天连吃饭都得算计算算。“那时候有段时间,四个馒头加“老干妈”就能过一天。”

经过将近一个月时间的筹备,11月1日他们的“微果坊”微信水果商店正式开张。让他们高兴的是,前期的辛苦终于得到了回报,早在开张之前就陆续有同学开始订货了。杜海龙他们记得很清楚,一位名叫孙永锐的同学是他们首个顾客。

创业举动得到了学校的充分肯定

对于顾客们很便捷的方式,背后是杜海龙他们的辛苦。周末早上5点多起床去位于城区北部的的水果批发市场进水果,进货回来已经是9点多了。之后按照分工,侯钦献在这个时间就会忙着设计套餐、拍照片、上传、定价格,杜海龙他们则在仓库配货、通过微信接单。收拾完这些,已经快是12点了,到了他们每天的第一个送货时间12:20-1:20,召集送货员送完货后下午再配货、传照片,有时间还得去发名

片进行宣传。晚上9:20-10:20,最后一批货送完之后他们还会在宿舍开个会,总结下当天的收支及遇到的问题。周末之外的时间,除了要按时送货外,还得保证学习时间,不能让创业影响学习。

杜海龙介绍说,自从“微果坊”开张以来,他们6个的生活就变得很忙碌,再也没有了以前的那种惬意,但大家忙碌中都很快乐、很充实。在大家的努力下,短短的时间内,“微果坊”已经有了800多“粉丝”顾客。学

院及学校知道他们的创业经历后,也给予肯定和大力支持。

谈及未来的打算,6个人说虽然眼下只是个尝试,但大家的终极目标是,让每个学校都有自己的分店。为了在发展过程中赢得大家的支持,还在自己的店铺主页上留下了这样的寄语:“微果坊的成长需要小伙伴们多多提出宝贵的建议,微果坊团队会不断地进行完善,努力打造专属聊大人的优质水果乐园。”

爱心市民送捐2000多册图书

本报聊城11月24日讯(记者 凌文秀) 本报携手“聊城市春雨助学协会”于11月17日、24日举办了大型爱心图书捐献活动,各界爱心人士纷纷响应,捐出爱心书籍、杂志等,总计收到各类书籍、杂志860册,连同2012年的捐助书籍1595册,将分类后,在近期捐助成立临清孟店图书室。

24日,霏霏细雨中,仍有不少爱心人士到本次活动的捐助地点赠送爱心书籍。本次活动是2013年继春雨冬季送温暖后的又一次具有重大意义的活动。随着本次捐书活动的结束,春雨将在聊城建立第三个图书室了。从春雨协会成立以来,东阿图书室、茌平图书室的建立,为众多春雨的孩子提供了遨游知识海洋的平台。

本次活动旨在向贫困地区留守儿童传递爱心,将市民手中的旧书发挥最大价值,使书籍得到循环利用。活动前,聊大雷锋义工队就在大学内组织了捐赠活动,在图书捐献的过程中,有的志愿者甚至拿出了自己打工做兼职赚得的零用钱来为留守儿童购买图书。

同时,本报联合春雨助学协会主办的“百名贫困生捐助”活动持续进行中。现面向全市征集贫困生线索,要求学生家庭贫困、成绩优异,欢迎市民提供优秀贫困孩子的信息,电话:8451234。

本次活动也欢迎机关、企事业单位、商家、市民和志愿者积极与贫困孩子开展“一对一”结对子活动,并自愿捐献衣物、图书、文具等。

捐助地址:齐鲁晚报·今日聊城编辑部(兴华路与向阳路路口西北角,古楼街道办事处2楼);聊城市春雨助学协会(聊城一中西校北门东800米,运河人家4号楼11号店铺)。



制作叶脉

近日,聊城大学生命科学学院志愿者走进聊城市东昌府区东关民族小学开展“废物利用叶脉制作”主题活动。志愿者们根据自己所学的知识,向小学生们耐心地讲解叶脉的制作过程及方法。

本报通讯员 段艳林 摄

斗虎屯镇计生办三举措开展计生优质服务

今年以来,东昌府区斗虎屯镇立足以人为本、民生为上的理念,不断提升计划生育文明执法水平和计生服务质量,促进了人口计生工作的健康发展。

斗虎屯镇计生办一是严格按照诚信计生工作要求,不断创新工作模式,以计划生育政务村务公开为切入点,努力创造良好的依法行政环境。二是通过设置计生便民服务告示牌和村级计生公开栏等形式,公布计划生育政策,公开服务内容及程序,公示享受优惠政策人员名单,实行首问责任制明确工作职责、服务权限和承诺,层层签订计生诚信服务承诺书、协议书,有力的调动了群众参与诚信计生的积极性。三是坚持创新。在工作中,强化计生随访与调研相结合的意识,对全镇的计划生育管理与服务现状有了基本了解,另外,通过充分发挥示范窗口带动作用,推动全镇计生工作深入、有序地开展。 赵灿忠

前十月水城楼市成交14000余套

成交量同比上涨近三成,房企促销迎接年末

本报聊城11月24日讯(记者 张超) 据中国指数研究院发布的百城指数统计,聊城住宅均价在年初的4个月平稳前行,从四月份开始,市场开始进入了活跃期,房价连续四个月出现了上涨,并且在八月份达到了顶峰。

在传统的“金九银十”季,聊城楼市可谓风生水起,尤其是十月份,三五天一个的项目开盘,更是引燃了市民的购房

热情,推房量也是超过了已过的任何一个月份,数据显示,聊城前十个月房产成交达14000余套,成交量同比上涨近三成,随着四季度的来临,不少房企开始积极应对,促销让利迎接年末购房潮。

虽说市场空前活跃,推房量更是激增,根据中国指数研究院发布的百城指数统计,聊城9月10月的房价连续两个月出现下跌。9月份聊城百城价格

指数显示的新房样本均价为5228元/平米,环比8月份5251元/平米下跌了0.44%,而最新发布10月住宅均价为5212元/平,环比下跌0.31%。

据统计,2013年前10个月中,聊城城区除了2月份的成交量在1000套以下,剩余月份成交量都在1000套以上,3月份更是达到了2100多套,楼盘为了抢夺客户资源,争先入市,却并未引起大量购房者的共鸣,反

而让更多的购房者选择了观望。

据业内人士透露,聊城房源供应量大增,供需关系的悄然转变,让房价大幅上涨的可能性微乎其微,未来房企或许会通过花样繁多的促销政策来吸引购房者,购房大礼包或者节日打折促销等活动,尤其在年底,为了完成销售任务,不少房企甚至会选择以价换量。