

消暑挣钱两不误

夏日创业，就这么玩！

夏天,是一年中最富热情的季节,忙着消暑、忙着度假的我们,也正身处全民创业、万众创新的激情时代。夏日的滚滚热浪带来了无限商机,有人从吃入手,盯上消暑必备的烧烤、龙虾和水果;有人讲究实用,抓住孩子的兴趣搞起培训大赚一笔……创业,在今夏成了“撸串”之外的又一热门话题,不妨跟上创业者们的脚步,看他们是如何玩转夏日创业的!

本报记者 高倩倩

麻辣蟹、麻辣皮皮虾、香螺、海螺丝……看着这些美味的卖相,麻辣味的诱惑慢慢从舌尖蔓延至全身,炎热的夏季傍晚,这些美味端上桌,再配上一杯凉凉的扎啤,简直是夏日标配。吃货们把目光紧紧盯在这些食物上,更聪明的吃货则看准了这些食物背后的商机,辣妈琳琳便是其中一位。

26岁的琳琳家住寿光市羊口镇,身为一枚资深吃货,她硬是把吃的爱好发展成为了挣钱的买卖。借助婆婆家靠海的优势,她在微信上经营着一家海产品专卖店,最初只卖新鲜海产品的她看中了夏日的摊经济,开始做起了新品熟食,既能居家带娃又能赚钱养家,还可以随时尝试新鲜菜品,简直是一举三得。

卸货、清洗、上锅、装袋、发货……除了陪一岁多儿子玩耍的时间,琳琳每天的行程大致都是如此,“这大眼袋就是起早贪黑的证据。”琳琳笑着说,光每天拍图、发单就是一项大工程,不过看着小店的生意



越来越红火,身体累点,心里还是很开心的。

“刚开始很难,中间也无数次想放弃,不过现在想想只要坚持,持之以恒就没问题。”琳琳说,除了自己发送货物之外,琳琳还培养了很强大的代理商队伍,她们也多是宝妈,这样就可以分享育儿经,还能聊聊销售经验,琳琳的小店最初起步时也多亏了代理商们的鼓励与支持。为了保证新品口味,每次新上产品前,琳琳都会请代理商们试吃,大家反响都不错时,才会发送给客户。目前新产品刚刚起步,每天大约有100—200份左右的订单,主要通过微信销售。

炎炎夏日给琳琳带来了无限商机,也带来了烦恼。“天气太热,产品保鲜就是问题,为了避免不必要的纠纷,我已经暂停省外发鲜货了,直发加工好的产品。”琳琳说,这样结果就是损失一部分客源。

“我会一直做下去,条件允许的话还会上些新产品。”琳琳说,“也会继续发展各地的代理商,这样才能让客源越来越广。”



辣妈琳琳:
**水产销售
因季制宜**

“90后”何勇:
**水果销售
搬上互联网**

炎炎夏日,冰箱中必不可少的便是雪糕和水果,很多爱美女士更是将水果当成了正餐,可是要顶着大太阳到超市去买水果,想想就很心累,若是水果也能像快递一样送货上门,想必是极好的!“90后”何勇便让这种想法成为了现实,他自创的水果配送承诺24小时送货上门,精选水果、全程冷藏,让人们不出家门尽享水果盛宴的想法得以实现。

生于1991年的何勇在朋友眼中是个“闲不住”的人,喜欢穷游,有时带上几百块钱就可以去到很多地方。平时很有想法的他也折腾过干货、冷库之类的,朋友们都觉得他有想法又敢想敢做,骨子里就是创业



书法爱好者程斌:
**暑期培训
藏着大商机**

再过几天,中小学校的孩子们便在上班族羡慕嫉妒恨的眼神中迎来了这一年中最长的假期——暑假。尽情睡懒觉、肆意玩游戏、不用上课不用学习的日子好像充满了欢乐,可如果真这么想,就大错特错了!他们迎来了一年中的集中“上班”时间,除了各科目的课外辅导班外,还有舞蹈、书法、乐器等各种特长班,如此算下来,这假放的还不如平时上课轻松呢!大批学生走进辅导班,在学到一技之长的同时,也为暑期培训带来了无限商机。

今年50岁的程斌是一名书法爱好者,早些年忙于生意的他一直无暇顾及爱好,去年暑假之前,他和朋友联合开办了一个书法培训班,本想以班会友,不料吸引了很多学员报名,如今他的培训班上已有300多名长期学员。“既能挣点钱,又能交朋友,两不耽误。”程斌说。

程斌自幼练习书法,在朋友圈中也小有名气,朋友搬家、开业时总会向他讨一幅字。因为之前忙于生意,经常有朋友唠叨他,说“把写字

经过暑假教学的铺垫和近一年的积累,程斌培训班已有300多名长期学员,“能做到今天,主要是靠学生口碑相传,再就是家长们也开始关注孩子的实用性技能培训了。”程斌说,如今他除了带一个精品班外,主要负责老师的培训了,业余时间可以练练字,还能结交一些爱好书法的朋友,一举多得。

者。在一次去上海游玩时,他发现了当地的水果配送模式,心想自己也可以试一试,说干就干的他回到济南便开始了创业。

“其实,就是一个很突然的想法,互联网时代,为什么不能把水果搬到网上来售卖呢?”何勇说,因为初期的资金和技术问题,他最初选择了微信推广渠道,“水果品类很多,像新西兰的奇异果、美国的脐橙、泰国的榴莲、芒果、山竹等,以进口水果居多,也有不少本地水果。”何勇说,水果不像普通产品,对储存环境有较高要求,一旦对存货预估不足,就会有大量损耗,直接影响利润。前期投入的十几万元一部分是自己工作几年来的积累,还有一部分来自父母的支援。

“刚开始没经验,主要是根据近几年的销量来预估销量,总会有判断不准的时候。”提到损耗,何勇有些无奈。

为了更好地保证水果口感和降低损耗,何勇租用了一间冷藏中心,并努力将市场划片细分,尽量保证客户下单后能及时送货上门。“好在人们对水果的等待时间忍耐度还是有的,两三个小时大家还是愿意等的。”何勇说,目前每天有三四十单的下单量,较初期的每天十几单已有改观。他会总结配送、售后、损耗、保鲜等各个环节的问题后统一改善,扩大规模,期待三个月后能打开更广阔的市场。

链接

李开复:
**向创业者泼冷水
解暑降温**

创业真的没有想象那般容易,尤其是对于那些没有什么社会经验的年轻人,很多有抱负的年轻人都希望通过自己创业来证明自己,但是创业成功者毕竟是少数,甚至不足1%。近日,创新工场CEO李开复发布长微博,针对自己在我国台湾地区参加活动时所见的年轻创业者的热情场景,表达了自己对于这一现象的忧虑。面对如此多想要通过创业来证明自己的年轻人,他不得不在这升温的日子里泼下这冷水。

创业是一个艰辛的过程

创业往往比就业要辛苦百倍,而且经常要自己不拿薪水,还要掏钱或者是借钱。就是你一开始成功了,将企业办起来了也不见得以后就风光无限,真正能够做成伟大公司的概率不足万分之一。想要创业的人一定要想清楚。

创业者是有自信和自觉的

一个真正适合创业的人一定是一个聪明的,有自信自觉,不畏艰险的人,他们遇到问题往往都会通过自己去解决,而不是去请教哪些所谓的演讲者、专家或者是业师,他们并不喜欢这些心灵鸡汤。

创业者都是充满激情和理性的

创业者都是充满激情和理性的,他们热爱产品和用户,以身作则、善于学习、工作勤奋且全力以赴。他们是产品和服务的最好质检员和改进者,并且还是创新者。

最好的学习机会是初创公司

想要更好的学习创业技巧的方法是加入一个有经验的创办人办的中小公司,跟着他们学习技巧,加入这样的公司后,可以从中学习它的运营和文化。在一家小公司,比较少官僚政治,步伐特别快,而且你有可能参与学习实践各个不同部门的工作,不会成为某个小部门的螺丝钉。

满足市场需求、快速执行

真正好的创业者并不是仅仅依靠一个点子就能成功的,点子一点都不值钱。真正能够促使你成功的是看你能不能满足市场需求并且快速执行。而要做到这点,需要强大互补的团队,多方面的经验和能力,当然还有巨大的资金。

验证市场

当你拥有了一个好的点子后,你所要做的并不是马上去找投资人,而是去验证市场,从最小的地方开始,自掏腰包,用最直接、低科技的方式去验证。不仅如此,你还需要通过这个小市场去产生盈利来养活团队,给他们希望。

不要只会纸上谈兵

这些所谓的创业活动可是适度的参与,但是切不可养成“逢会必到”的习惯,掉入“纸上谈兵”的陷阱,因为通过这些并不能真正了解创业者的世界。

作为一个创业者,遭遇挫折,碰上低潮都是常有的事,在这种时候,反省能力和自我反省精神能够很好地帮助你度过难关。曾子说:“吾日三省吾身”。对创业者来说,问题不是一日三省吾身、四省吾身,而是应该时时刻刻警醒、反省自己,惟有如此,才能时刻保持清醒。