

90后杨亚运用追女朋友的创意来创业

神奇折纸书年产值超200万元

1990年出生的杨亚运是滨州学院计算机专业毕业的大学生,2013年毕业后拿着七万块钱去济南选择创业。而他的创业梦想竟因在大学二年级追女朋友用的创意开始的,之后他通过不懈努力创造出了拥有自主专利的创意折纸书产品。

杨亚运创业期间经历起伏,产品订单从零单到几十单、几千单,从没有店铺经营发展成经营了淘宝网上最大的创意折纸书店国王后旗舰店,光彩年华旗舰店等七家店铺,且拥有青岛、北京、厦门、广东、义乌等地十几个代理点,代理商近50家。2014年的产值超200万元人民币,目前正在同义乌合作商通过阿里巴巴速卖通等渠道积极准备开拓产品国际市场。

文/片 本报记者 郝运红



杨亚运正在介绍自己的产品。

三个月琢磨研究成品

“毕业的时候本来家里给安排在银行系统工作,我对这种坐办公室、朝九晚五的工作一点也没兴趣,后来想了想还是自己创业吧。”杨亚运说。在他毕业的时候原本家里给他安排了别人眼中的好工作,但这不是他的理想,于是考虑再三,他选择了大学生自主创业的路子。

“我是在国际创意网站上发现了创意折纸书,是一个美国的设计师用书折叠出创意的文字字

符。我觉得挺有意思的,就想着自己也折一个用来追求我的女朋友。”杨亚运说。他的创业梦想竟因在大学二年级追女朋友用的创意开始的。在翻遍所有网站、书籍等信息后,杨亚运并没有找到任何的教程与方法,他决定自己去研究制作。

“折纸书看着比较简单,折起来还真挺难的。”杨亚运说。无论是上课、宿舍休息还是走在校园的路上,杨亚运手上都会拿着一

本厚厚的书,但这本书不是学习的而是他的研究样本。他每天都一个样子就是抱着书折纸,三个月的时间,他用十几本书反反复复折叠,一本“LOVE”字符的折纸书终于成形了。“因为在折叠的时候每一个的角度都不一样,大一点小一点折出来都会很难看,必须精确到毫米才行。每页纸都拿尺子量,有时候一张纸反复折七八次。”杨亚运说。

拥有自主专利的创意

成功折叠出自己研究成果后,杨亚运又折出来不少本书。在同学的建议下他想到了在网络上销售自己的折纸书赚取生活费用。“我记得特别清楚,第一单生意是上海的顾客,我花了两天的时间做出来的。后来慢慢地一个月有近60单生意。”杨亚运说。

杨亚运在研究创意折纸书时,每张纸的折叠方式及距离都记载下来,后来他自己还整理出一套折纸公式。毕业时,杨亚运决定自主创业,把创意折纸书发

展为自己的产业。他把想法告诉了父亲,但家人是持中立态度的,因为父亲是做传统塑料行业的,根本没接触过礼品行业,又是这种大家没见过的东西。但是杨亚运却坚信这个会有市场。

2013年杨亚运从学校毕业,只身拿着七万块钱去了济南选择创业。“想想当时是挺苦的,每天早晨起来灌上大桶水就骑着自行车出去跑印刷厂一跑就是一天,济南天气又热又闷,中暑头疼是很正常的事。最关键的是好多印刷厂看到我们小孩拿着一个那么

奇怪的东西来谈业务,感觉很不屑。”杨亚运说,刚开始他带着团队跑印刷厂,一天下来跑六七个一个都没有愿意接受的。

“我们去时拿的都是画好的手稿,需要印刷厂设计模板出来,因为大家都没接触过这种东西,不知道怎么设计模板,也就没有接受我们的了。”杨亚运说,2013年整个夏天杨亚运和他的团队跑了济南80多家印刷厂,终于有家印刷厂说可以做出模板,他也终于拥有自主专利的创意折纸书产品。



杨亚运的创意折纸产品展示。

由线下转到线上销售

折纸书做出后,杨亚运想着走线下礼品店铺货的销售模式,然后他又带着团队跑店铺。“到了店铺经常碰上一鼻子灰,甚至店里的服务人员都不待见你,只能硬着头皮上。”杨亚运说,后来终于开始有店铺帮他们试一试。

然而压货压款让他们喘不过气来,他觉得自己需要新的营业模式,一次朋友聚餐,聊到

电子商务。“现在年轻人都喜欢在网上购物,而且网上销售可以直接辐射全国市场。”杨亚运说。

2013年底,杨亚运找了一家电商公司帮着代运作,由于社会经验不足,这家公司是家空壳公司,不仅被骗了两万多块钱,而且压了一堆无关紧要的货。“那时候是投入的钱拿不回来,放进去的货也赔进去了,

所有投入只剩下五六千都打了水漂。”杨亚运说。就在杨亚运感觉快要放弃的时候,2014年的情人节成功给了他信心。

“2014年大年初八那天我在朋友家玩,手机就一直响个不停,后来一看是淘宝千牛一直在响。那天晚上就接到了90个单子,营销2000多元营业额。第二天我就从老家济宁赶到了济南。直到情人节前的几天里,

每天的订单都忙不过来,从早上六点半一直忙到凌晨一点。”杨亚运说。2014年春节他们整整回收了近5万元的营业额,这让杨亚运重新看到了希望。

2014年,借助对自己产品运营经验的积累,杨亚运的业务开展得顺风顺水,年产值超200万元人民币。重新整理心情之后,杨亚运参加各种电商聚会,培训,晚上学习电商资料,

熬夜到很晚。现在杨亚运还保持着晚上躺下之后看看最新互联网资讯的习惯。

随着经济形势的变化,以及政府“互联网+”的报告推出,杨亚运觉得,必须要创业了。他将四个人的小团队保留在济南大明湖旁边的工作室专门自营自己的产品,2015年杨亚运决定到滨州发展。

落地滨州做优质品牌

“专注、极致、口碑、快,这是雷军的互联网思维,我是非常认同的,这是企业互联网转型成功的关键。”杨亚运说。杨亚运坚信只要努力去做就会成功。2015年产品又落地滨州,一定要做专注、口碑好的优质品牌。

“滨州是我上大学的地方,我女朋友是滨州人。我的最好青春留在了这里,各种资源适合我

的互联网+实体的产业模式的转型。”杨亚运说。“一生、一世、一双人”这是杨亚运产品的主题语,他认为一个企业的产品应该有自己的文化内涵和品质,他的产品主题语就是一辈子只送一个人的意思,他要把自己的产品做好真爱爱情路线。“我觉得我能把控这一主题,并且我还要做大、做好。”

在滨州杨亚运确定了电子商务开发运营和“互联网+”的服务采购业务以及大学生垂直购物平台两大主要转型方向。结合大学生创业新模式,由他投资扶持大学生建立团队进行主要运营,引进台湾美食快餐连锁“九份小镇”,作为大学生外卖购物平台线下引流,结合线上线下进行大学生市场开发。在黄河五路滨州学

院南门大学城文化街,300平方米的美食形象店已经开业,十几名从业人员全部是大学生。

“目前,我们已与阿里巴巴网商大学商谈好,准备在滨州开展培训。”杨亚运高兴地说。网络科技公司,是杨亚运今后主要的发展方向,第一板块业务就是引进阿里巴巴网商大学山东培训基地滨州培训分部,邀请阿里巴巴专

业高级讲师为滨州电子商务人士进行培训。第二板块业务是推销自创功能性花茶品牌,主要面向全国白领市场,委托安徽一家茶厂生产,现已线上线下结合推广。

“下一步也会选择拓宽国际市场,这还是跟我妈妈在聊天中想到的呢。”杨亚运说,目前正在同义乌合作商通过阿里巴巴速卖通等渠道正积极开拓国际市场。