

80后设计员网络写作成富豪

淄博籍网络写手“高楼大厦”以410万元版税位列中国网络作家富豪榜第14位

本报12月9日讯 (见习记者 李超) 近日,华都市报发布中国网络作家富豪榜,淄博籍网络写手“高楼大厦”(原名曹毅)以410万元的版税收入位列排行榜第14位。这位80后网络小说家,从大学毕业后开始网络小说创作,迄今已发表多部小说,年收入逾百万元。



▲网络作家“高楼大厦”近照。

曾经作文不及格,如今辞职专写作

曹毅,出生于1980年,大学毕业后,在张店做起了电路板设计员。由于工作清闲,他经常上网浏览小说。“那些小说更新太慢了,而且很多都没有创意,还不如自己写。”由此,他萌生了写小说的想法。

2004年下半年,曹毅在一个文学网站,用“高楼大厦”这个名字进行了注册,开始了他的小说写作生涯。“那时候写小说只是觉得好玩,可以打发时间,后来才发现写小说还可以赚钱,于是就辞掉了工作专职写作”。当时,曹

毅的亲戚并不支持他辞职,认为他“不务正业”,好在父母、妻子非常支持他。于是,在父母和妻子的支持下,曹毅毅然辞掉电路板设计员的工作,开始了专职写作。

虽然,曹毅通过写小说,年收入已达7位数,但是他小

时候并未展现出文学天赋。他说自己小学的时候,作文时常不及格,因为他的思路和其他同学不一样,写出的文章也不被老师认同。后来正是他独特的思维,才使他的小说创作有了与众不同的灵感。

有读者就是成功,要让家人过得更好

谈起网络作家富豪榜,曹毅并不在意,他说现在各种各样的富豪榜,娱乐化倾向很严重,看着玩玩就好。他认为作家不需要去附和别人,而应该为读者服务,一个作家,只要有

读者就是成功的。网络写手的生活是不是像网上传的那样黑白颠倒呢?曹毅告诉记者,他的生活非常规律,一般早上六点半起床,然后慢跑,吃早饭,九点开始工作。

中午吃饭休息,下午两点再工作到五点,然后休息。他说:“网络作者,想要成功就必须自律!平均每天写五到八千字,一定要确保更新频率稳定。”曹毅说,自己并不奢求成

为著名作家,所做的就是想给家人创造更好的物质条件,让父母能够安享晚年,让孩子能够健康快乐成长,同时他希望网友不要太关注自己的收入,而是关注自己的作品。

网络小说也是文学,文学从未落寞

当下,网络小说似乎难登“大雅之堂”,但曹毅不这么认为,他说纯文学的门槛比较高,需要很强的写作功底,而网络文学可以做到全民写作。“写作是每一个人的权力,网络文学

让喜爱文学的大众有了一个非常好的平台。”

“文学从没有变得落寞”。曹毅对未来文学的发展抱有信心,他认为纯文学跟网络文学一脉相承,都是人

写的,写自己想写的。他说,写作需要的不是什么文字功底,因为文字功底可以练出来,写作需要的是一颗至诚的心、一颗热爱写作的心、一种热爱生活的态度。

曹毅认为,网络文学的明天必将辉煌,唐诗、宋词、元曲、明清小说、武侠小说,再到现在的网络小说,本就是一脉相承的,网络小说走向辉煌,只是时间问题。

最满意的作品,肯定是下一部

2006年,曹毅的第一部小说《僵尸医生》问世,这部小说给他带来20万元的收入。之后,曹毅又相继发表了《寂寞

天骄》、《叱咤风云》、《极限杀戮》等小说。当被问及最喜欢的一部小说时,曹毅说:“最满意的,肯定是下一部,因为我

每次写作都在进步,所以肯定是下一部。”

迄今,曹毅已经写了近十部小说,他表示会一直写下去。

“我很喜欢写小说,自然会一直写下去,我对未来的计划,就是在网络的平台上,打开我更多的版权。”

“银座·奥特莱斯淄博店”即将开业

——200多个知名品牌加盟

一个城市中品牌经营竞争早已司空见惯,而如今的鲁中大地,正悄悄建立起一座名为“银座·奥特莱斯淄博店”的工厂直销店。据了解,“奥特莱斯”在零售商业中专指由销售名牌过季、下架、断码商品的商店组成的购物中心,被称为“品牌直销购物中心”。银座·奥特莱斯淄博店即将开业,作为一种新兴的业态,奥特莱斯入驻无疑会搅动淄博品牌销售市场。银座·奥特莱斯柳泉路店是淄博银座在淄博地区开设的第八家分店,是淄博市首家奥特莱斯名品折扣店,建成后将成为淄博地区首家综合性的名品折扣店,是淄博市首现的一种全新折扣门店的业态,全部商品将秉承高品质、低价位,将为淄博奉献一座集餐饮、购物、休闲于一体的综合性现代购物中心。

商城整体租赁山东大德华瑞置业有限公司国贸大厦房产,项目于2012年7月正式签约,合同期限为2012年7月至2028年12月(共计16年6个

月),坐落在淄博市高新区,位于柳泉路北段路西,位于柳泉路105号,柳泉路与中润大道交汇处,共计6层,地下2层地上4层,总建筑面积3.3万平方米,距火车站6.7公里,距淄博银座中心店约7000米,市内乘坐123、125、126、51、251、35路公交车均可到达。

经营品类涵盖珠宝、化妆品、服装、鞋、皮具、户外、运动等品类共二百余个知名品牌,同时,在一层划定部分区域,规划增设餐饮、银行等服务部门,从而为市民提供更加便利的购物环境。

奥特莱斯,掀起折扣风
笔者来到高新区柳泉路北首看到,银座商城柳泉路店已经封顶。楼体的防护墙上张贴了关于“银座·奥特莱斯”招聘巨幅广告。

“以前在北京见过奥特莱斯商场,光听说里面卖的是品牌商品,而且价格很便宜,如果淄博也有奥特莱斯商场,这无疑是个好消息。”站在巨幅广告牌前的年轻人

王小姐说。她表示作为一名白领,奥特莱斯这种大型折扣店的产生,给女性消费者一个合理的节约消费方式。“和同事经常一起购物,每个月花费在购置衣服的费用很高,名品折扣店的产生,能让我买到平时舍不得买的衣服。”王小姐说。

不过,还是有不少市民对“奥特莱斯”到底是何经营模式不知情。笔者了解到,“奥特莱斯”主营名牌断码、过季商品,因此被称为“品牌直销购物中心”和“品牌直销广场”,并凭借“名品+折扣=实惠”的经营地位及经营理念深受消费者追捧。银座·奥特莱斯淄博店马总也毫不讳讳地说,虽然国内已经有不少奥特莱斯店,但大部分并不是真正意义上的奥特莱斯,因为真正意义上的奥特莱斯是“工厂直销店”。

强强联手欲分羹市场
在淄博大部分消费者眼里,银座商城、淄博商厦、利群、振华四大商城抢占淄博

消费市场,而如今,主打折扣价的奥特莱斯和银座商城联手,准备在淄博消费市场分一杯羹。

“我们之前也做过市场调查,发现真正的名品折扣店在淄博几乎没有。”银座商城马总说,虽然淄博也有的店打出以“名品折扣”作为噱头,但并不是真正意义上的名品折扣店,有的店多数是从其他地方或者其他店中进货,并不规范。淄博名品折扣市场的空白,也为奥特莱斯进驻淄博提供了有利条件。”

真品、低价符合淄博市民的消费需求和水平,而目前,银座商城在淄博共开有7家分店,依靠银座品牌,第8家店引进奥特莱斯这种新型的经营模式,为打开淄博消费市场做了充分准备。

以静制动坦然面对
奥特莱斯走“品牌直销购物中心”的经营理念,而主打“折扣”的经营模式,是否会对淄博各大商城以及



品牌专卖店造成一定冲击力,商家又是如何针对奥特莱斯的进驻而采取措施?奥特莱斯属大型折扣商城,究竟会有怎样的发展前景,以及如何适应已运作成熟的淄博消费市场?马总说:“一种新型经营模式迅速发展一定有它的价值,顾客的品牌意识逐渐增强,但是由于经济能力有限,品牌折扣店的出现,既满足了这些消费者的需求,又能让消费者买到质量可靠,价格便宜两全

其美的商品。”
成立后的银座·奥特莱斯预计年营业额将达到3亿元,每年可增加税收近千万元,也将新增就业岗位1500多个,有效解决淄博的就业压力,并有力推动开发区中央核心区的规划建设,同时成立后的经营规模,将有效带动淄博城区的第三产业发展,也会吸引更多的国内外著名品牌落户淄博,全面提升城市功能和辐射带动能力推进和谐淄博的建设。

齐鲁晚报车型推荐



购路虎·揽胜极光赢浪漫极光之旅

凡于11月19日至12月31日购买揽胜极光的客户,都将有机会赢得此次旅行。活动期间,路虎中国将每周抽取8对情侣车主,届时,将共有50对幸运情侣车主亲赴巴黎,开启浪漫豪华的极光追随之旅。热爱路虎,坐拥极光,畅享精彩生活。那么,就与您的爱人一起,在2013年情人节期间携手踏上非同寻常的绚烂旅程。

淄博宝信汽车销售服务有限公司

咨询电话:0533-6120599

地址:淄博市张店区金晶大道196号