

微创业时代 看TA们如何亮剑



全国“两会”一向是投资界的风向标。今年“两会”，李克强总理在报告中提到了“大众创业、万众创新”和“互联网+”行动计划。如今，“全民创业、万众创新”已经成为政府高层、代表委员乃至广大民众频繁提及的火爆词汇。看着身边陆续走向创业路的他们，你是不是还在担心资金不足、创业成本太高？其实，“全民创业”时代，不辞职、少投资也能实现自己的创业梦。

没有一点点防备，也没有一丝顾虑，他们想干就干，开启了自己的“微创业”生活，有成功的喜悦，也有艰辛的抱怨，且看微创业时代的他们是如何亮剑，实现精神、物质双丰收的吧！

本报记者 高倩倩

兼职韩国代购 成了不可割舍的事业

今年30岁的杨鹏飞目前在韩国天安市的一家汉语培训学校任职，工作之余还经营着一家韩国化妆品代购网店，每天忙忙碌碌，却也乐在其中。

三年前刚到韩国时，因为语言不好，周围又没有很多中国朋友，杨鹏飞天天在家玩，过得很闷，“每天等老公下班回家，就像坐监狱一样。”杨鹏飞说，一次偶然的机会，她看到一所汉语培训学校在招聘老师，便抱着试试看的态度去应聘，第一次面试因为基本不会韩语被告知大部分课都不能教，只得作罢。后来，一批汉语水平较高的学生希望可以全汉语授课，杨鹏飞就此开始了自己的汉语老师角色，之后又到大学报名学习了半年韩语，如今的她俨然是一名“韩语通”了。

因为学校安排的汉语课程不是每天都有，杨鹏飞工作之余，时间很宽松，闲在家里时便想起了代购这个行当。“我平时就很爱捣捣衣服和化妆品，说做就做，就一点一点开始了。”杨鹏飞说，刚开始，一点客源都没有，想接单特别难，自己便寻找各种宣传途径，四处在网上留自己的代购信息，但收效甚微。“大约在开始后的半年左右，突然遇到一位网络红人联系我，在微博上搞团购，自那时起，顾客就开始多起来了。”杨鹏飞说，现在想想也很有意思，如果没有那位网络红人带路，估计自己现在还在蜗速前进呢。

慢慢的，杨鹏飞的代购之路越走越顺，微信、微博、淘宝都有她的“自留地”。“我的小店还是很小，希望以后能扩大代购圈，发起批发业务。”杨鹏飞对自己小店的前景充满期待，目前，她在国内的代理商遍布哈尔滨、深圳等地，原本是份业余小兼职的代购成了杨鹏飞不可割舍的事业。

吃货全职妈妈 从吃中发现大市场

麻辣蟹、麻辣皮皮虾、香螺、海螺……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，资深“吃货”琳琳发挥自己爱吃的特长，硬是把爱好做成了事业，如今，26岁的她在微信上经营着一家海产品专卖店，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。

“我是从去年冬天开始做海产品销售，因为婆婆家靠海，也算是利用了这个优势。”家住山东寿光市羊口镇的琳琳说，刚开始只卖新鲜的海产品，天气转暖后才考虑做起了新品熟食。

每天从船上卸货、清洗、上锅、装袋、送货，琳琳每天大部分时间都围着这些转，身为一个一岁多孩子的妈妈，她还得照顾孩子，虽然是枚资深吃货，可真把吃当事业了，她才发现这也不是件容易事儿。如今，为了她的小店，婆婆在船上忙活，自己在家中张罗，老公工作之余也要帮忙送货，可谓全家总动员。

“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，目前新产品刚刚起步，每天有100—200份的订单，主要通过微信销售，已有不少代理商。“每次上新品前都先做好给代理们试吃，都反映可以的话，才会上新，一定要保证口味。”琳琳说，做了微商后，认识了很多朋友，多半都是宝妈，她们可以分享育儿经，也可以聊聊销售经验，小店最初起步时，也多亏了代理们的鼓励与支持，“没有他们，我根本就做不到今天。”说到做微商以来的最大变化，琳琳笑着说“我变得更自信了”。

“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。

淘宝、摄影、导游 兴趣爱好也会引来商机

山东乐陵市的刘先生自2009年开始经营一家网店，主营乐陵金丝小枣、枣花蜜、枣茶等土特产。因为平时还有专职工作，刘先生的这家小店运行得一直不瘟不火。2013年，经多方经营，刘先生的小店步入正轨，因为全靠自己摸索，每天四五百元的收入已让他觉得很知足和满意。

说起自己的“微创业”故事，在淘宝、导游、摄影等多个行业都有涉足的刘先生说，除了淘宝店，自己也没想到其他业务能盈利，“都是兴趣爱好，没想到会有商机，虽然都是小打小闹，但每个都有收获。”

刘先生淘宝店里的照片都是自己实景拍摄的，爱好摄影的他还置办了专业相机和摄像机。平时也爱拍点花草草的他在朋友圈里小有名气，渐渐便有人找上门让他跟拍婚礼或是拍产品广告，“人家能看中咱的技术，这也是商机。”刘先生说，兴趣、爱好当工作的话倒也没觉得很累。

平时爱好旅游的他喜欢到各个地方去转转，在一次旅游中听说“导游证可以免费游览景点”的信息，他立志考导游资格证，不为别的，就为方便到处去玩。“其实考出来才知道，不是拿导游证就能四处免费游玩，必须带团才行。”刘先生笑着说，因为经常出去玩，和旅行社的人打交道比较多，一些热门线路、优惠线路推出时，他总会第一时间知道，开始是抱着“发信息让朋友们都能享受优惠”的心态，后来有很多人找到他咨询能否报名，刘先生便和多家旅行社合作，帮助组团，再从中分利，“赚的钱倒不多，但真的实现可以免费到处游玩了。”

寻找舌尖上的安全 试水纯天然食物

29岁的贾安然在省城一家传媒公司任职，深感“压力太大、薪水太少”的她开始尝试“微创业”。

贾安然的父亲是东北人，母亲是北京人，生在北京、长在北京的她很少有机会回东北老家，可和在老家的爷爷奶奶、叔叔们的亲情从未疏远。“奶奶、叔叔们在老家都有地，种植大豆、绿豆等农产品，现在他们也不指望耕地种田来维持生活了，也都会出去打工。”贾安然说，因为工作性质关系，也常会关注食品安全，怀孕期间对食品安全更是格外关注。

听着身边朋友关于“食品安全”的讨论声，贾安然在庆幸自己可以吃到放心食物的同时，也在想非转基因的放心产品会不会有市场，既能赚点奶粉钱，又可以让大家受益，何乐而不为呢？说做就做，贾安然和同小区的一位朋友一拍即合，开始了“微创业”的前期筹备工作。“她也是一位宝妈，怀孕生娃后辞职做起了全职妈妈，我有实质性的产品资源，她可以在家维护网店及售后服务等。”贾安然说。

“我们不生产味道，我们只是大自然的搬运工。”“祖母说，农场的豆子收购时间为2014年秋季，而市场所售豆子从收购、加工到包装上市至少需要1年的时间。”“祖母说，农场的豆子生产地在内蒙古兴安盟乌兰浩特市周边，100余亩自家黑土地培育而成，大兴安岭深层井水灌溉，从水源到空气百分百零污染。”……在贾安然的指点下，记者打开她刚刚布置好的淘宝店面，专属logo还有一句句真实质朴的宣传语让人看了心里暖暖的。

初期推出的产品包括大豆、绿豆、红豆、黑豆等豆类农产品，还会有长在山间田边的野生蘑菇等，“东北老家的人们觉得都很普通，可在我们看来，这些都是好东西。”贾安然说，因为这些农产品的源头都在农村，又比较重，如何发货、运输是困扰贾安然的大问题。“我现在还在市场调研阶段，在各大平台发布信息，看看市场反馈，等有一定订单后再统一发货。这样前期投入不会太大，自己也能做到心中有数。”