

大四学生创业开网店 卖婴幼儿用品月赚20万



琳琳

租下两幢别墅开网店

镇海区庄市街道光明新村,徐洪斌的网店就开在这里,这里的别墅都是当地农民的安置房,很多人家都有两套,一套自住,一套出租,由于地理位置比较偏,每幢每年租金只有一万元左右,多家网店都将“总部”设在这里,徐洪斌的网店就开在两幢别墅里。

徐洪斌带记者走进其中一幢别墅,只见客厅里放着一箱箱货物,一位中年男

人正在打包,一位妇女则在检查货物是否有瑕疵,还有几个小姑娘正在跑来跑去照着单子配货。

客厅四周全是货架,架子上放着各式各样的婴幼儿饰品,有动物造型的小包包,有印着卡通图案的小太阳帽,还有婴幼儿口水巾……

客厅桌子上放着四台电脑,一个女孩不停地敲击着键盘,电脑不时传出QQ

的提示音。徐洪斌说,这是他的女朋友王千千,她是宁波大学商学院国际贸易专业大四学生,与自己休学创业不同,女朋友跟着他一起开网店,但没有休学,马上就要毕业了,而自己今年9月份得继续去上大四,到时候网店就得女朋友管了。

中年男人是王千千的父亲,妇女则是徐洪斌的妈妈,两人都是去年底来宁波给孩子帮忙的,几个

小姑娘是公司的员工。

徐洪斌穿着一件圆领短袖T恤,当记者要拍照时,他妈妈催他上楼换了一件比较正式的衬衫。要和他交换名片时,他抱歉地说:“我没有名片,因为我们开网店不用和客户见面,生意都是在网上谈的,用不着。”他给了记者一个QQ号,上QQ加他为好友后,发现他的网名很特别,叫“我不怕”。

前三次创业没赚到钱

徐洪斌1987年出生于湖州,2006年9月,他考入宁波大学信息学院计算机专业,刚踏入校门半个月,他就通过一家家教中介公司找到一份家教工作,在双休日给家住市区的一位初三学生补课,每小时20元。后来,他又找了另外两份家教,双休日一家接着一家去上课,最多的时候,他双休日要上16个小时的课,赚300元钱。

这种“疯狂”的家教生

活大约持续了一年,徐洪斌发现做家教中介赚钱更轻松。上大二后,他就在宁波大学附近租了间房子,办起了家教中介所,为了扩大家教中介所的影响力,他还在报纸上、墙体上发布过广告。做了半年后,他发现自己基本没赚钱,开始淡出这个行业。

徐洪斌的第二次创业是买卖二手笔记本电脑。上大二时,经朋友介绍,他购

进了一批日本人淘汰的旧笔记本电脑,通过在校论坛上发帖,他卖出了10多台,每台有200多元的利润。

卖完这批电脑后,徐洪斌开始在淘宝网上搜寻二手笔记本电脑,发现价格便宜的,便买下来,再卖给宁大的学生。但几个月后,他发现这个行业钱也不好赚,因为二手笔记本电脑卖出后很容易坏掉,一出问题,买电脑的同学就会找到他,

他得去修,很花时间,有时还得花钱给同学补配件。这次创业,也没赚到钱。

徐洪斌的第三次创业,则是倒卖书籍。有一次,他在鼓楼逛街时,发现一家书店的武侠小说很畅销,而且价格很便宜,便以很低的折扣进了一大批,闲暇时在宁波大学附近摆起了书摊,但最终也没赚钱,因为网络很发达,许多同学都会从网上购书,而网上的书很便宜。

赚钱从第四次创业开始

2009年3月,徐洪斌在淘宝网上注册了自己的店铺,刚开始卖一些名牌服装的尾货,生意很不好。无意中,他听一位做婴幼儿饰品批发生意的网友说,现在网上最好卖的是婴幼儿口水巾,一块小小的三角布,上面绣着孩子们喜欢的图案,围在脖子上,既可以擦口水,也可以当装饰品。

他便试着进了一批,将

口水巾的宣传照片往网上一挂,立即吸引了许多年轻爸妈的目光,生意异常红火。进价每条4元的口水巾,他在网上可以卖到10元,赚了一大笔钱。

徐洪斌欣喜若狂,总结出一个规律:网上卖的东西,一定是实体店很难买到的,而且是爱上网群体有购买需求的。

慢慢地,徐洪斌除了卖

口水巾外,还卖婴幼儿太阳帽、小背包等。为了让自己的货物有吸引力,他开始频频进入国外一些婴幼儿用品网站,高价网购来国外新款婴幼儿饰品,再加入自己的一些思想,改造后打上自己的品牌,直接向工厂下订单。

去年9月,为了方便批量生产,他专门做婴幼儿用品批发生意,不再零售,产品

销量大增。生意做大后,他经常早上4点多起床,前往慈溪胜山的布料交易市场进面料,再马不停蹄地将采购来的面料送到工厂加工,以便及时出货。

如今,他的客户主要是开婴幼儿用品网店的零售商。徐洪斌自信地说,在全国婴幼儿用品网上批发商中,他的销售量已经进入了前10名,产品开始销往国外。

母亲本希望儿子读研究生

当记者问起徐洪斌上大学刚半个月就去做法教的原因时,他的回答有些另类:“我天生爱赚钱,赚了钱就会有成就感。”

据他母亲介绍,从他出生起,家里就不缺钱,父亲是一位音乐教师,母亲在当地一家企业工作,他是家中的独子。他上大学后,父母最大的愿望就是他能好好读书,最好是研

究生毕业,找一份机关或事业单位的工作。徐洪斌一入学就到处去赚钱,她当时并不知道,要是知道,早就制止了。

直到2009年9月,她接到了儿子老师打来的电话,说儿子生意做得很好,学校也鼓励学生休学创业,希望她能同意儿子休学开网店的事,她才知道,儿子除了念书外,还在做

生意。

她实在心疼儿子,便帮儿子一起做起了生意。不久,徐洪斌女朋友王千千的父亲也从台州老家来到了宁波,帮助孩子一起做生意。王千千的父亲告诉记者,他原来是开服装店的,最多时开有8家服装店,受金融危机和服装网络交易量大增的影响,服装店生意每况愈下,去年

年底,他关了最后一家店。

王千千的父亲告诉记者,10多年前自己刚开服装店时,生意很火,但现在,房租占去很大比重的实体服装店越来越难开了,越来越多的客户加入了网购的行业。

从王千千父亲的眼神中,仿佛看到一个商业时代的过去,另一个商业时代的到来。

神童心算

电话:13176391789



+1 +1
68 68
x 62 x 31
4216 2108

揭开数学计算

规律的奥秘:

《神童心算》手心脑

并用,玩学练结合。

一种让孩子受益终身

的神奇速算方法。

30天成为速算天才!

一分钟学会一种算法,

现学现用!

一学就会,一看就懂,

一考就牛!

知识的秘密

学生的助手

成才的阶梯

家长的参谋

本书可供青少年自学,也可作为家长、幼师和教师辅导参考用书,对从事商业经济的人们,尤有实用价值。掌握了《神童心算》中的各种技巧,对提高计算能力有立杆见影的功效,它可以给学习、生活、工作带来极大的方便和乐趣!

电话:13176391789

6元投入 几十万人关注

中维广告订版热线

86968288

13210867447

QQ:2430296757

友情提示

请交易前双方签订有效于法及证件,防止空广告不作及承担相关法律责任!

毕业3年 小伙打拼成五合一老板

□胡建

选择一个行业,作为毕生事业坚持到底,对于很多创业的大学生而言,大概是最普遍的“事业座右铭”了。然而,毕业于上海电力学院的胡鹏,却选择了一条另类的创业路线,毕业3年,他开创了5份事业,有广告公司、网络公司,还有西餐厅、便利店。每天忙碌于几份“跨行业”的事业中,源于他对于大学生创业强烈的危机感。

3年内成为“五合一”老板

2008年,大四学生胡鹏

向朋友借了4万元,开始创业,注册成立自己的第一家上海对冲力广告传播有限公司。2010年5月,第一家做得有声有色之时,胡鹏注册成立了第二家公司上海对冲力网络科技有限公司。谈到第二家公司的成立,胡鹏笑言是“机缘巧合”:“我对网络领域一直比较感兴趣,平时积累的人脉资源,也让我能接触到网络方面的客户,正巧我有两个好朋友在计算机公司工作,就成为网络公司初创时的技术

人员了。”胡鹏说,网络公司的一些科技场馆提供观众虚拟体验的服务,不久就实现了盈利。此间,他又收购了一家广告公司。

今年3月,胡鹏在曾经就读的南汇大学城开了一家西餐厅,西餐厅除了主推东南亚特色的饮食,还为大学城的学生提供一些便利服务,如预订蛋糕电影票等。今年年中,胡鹏索性把西餐厅隔壁的店面也盘下来,开起了便利服务站。除了卖一些小商品,胡鹏对于这个便利服务站还有更

多服务大学生的设想。

混搭创业

源于强烈的危机感

胡鹏3年内在不同领域积极创业,除了机缘巧合,还归于他内心强烈的危机感。胡鹏坦言,经过平时观察以及向一些创业前辈“取经”,感觉现在大学生单一创业的成功率并不高,“比如单一一家网络公司,它并不能与知名的大型网游开发公司抗衡”,而“混搭创业”可以在自有的几个公司之间实现资金、

人员、技术等资源的共享和共赢。“比如西餐厅的网站宣传,可靠网络科技公司实现技术支持,营销策略宣传等则由广告公司承担,这样相互利用,可以收益最大化。”

被问及目前所有公司业务盈利问题,胡鹏坦言,经营业务种类比较多,战线拉得很长,也带来一些困扰,比如几个公司的人力、物力、财力在分配上会出现捉襟见肘的情况;又如自己时常难以较好地分配在各项业务上的精

力,事务缠身;再如某一个公司一旦出现紧急情况,整个规划布局就极有可能随之震荡。

目前,对于广告公司和网络公司,胡鹏投入了主要的精力,一周三天多的时间放在广告公司的项目上,两天倾注在网络公司上;而西餐厅和便利服务站,他则选择“放权”,将这两项业务交由店里雇来的职业经理人打点,给予他们充分的信任,自己偶尔路过了解一下顾客流量、顾客反应、营业额和促销手段等。