

徐洪斌,正在宁波大学信息学院上大四,稚气未脱的他已经是一家贸易公司的总经理,开有月销售额超90万、利润达到约20万的网店,专卖婴幼儿用品。

大四学生创业开网店

卖婴幼儿用品月赚20万

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。

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,通过在校园论坛上发帖,他卖出了10多台,每台有200多元的利润。

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。

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家教的原因时,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。

