

■青春创业榜样·21

一句抱怨让他找到商机

22岁男生网上创业 每月销售额超过20万

王佳荣是义乌工商学院大三的学生,开网店才一年多,月销售额已经超过20万元,网店的营业额还曾经进入淘宝网物流行业纸箱包装类每周销售额前10名。这个成绩让不少淘宝卖家都羡慕不已。

对此,今年22岁的王佳荣却觉得只是自己比别人幸运一些罢了。

□见习记者 黄冉



荣他们一家是卖纸箱的,自然生意不错,刚开张一天就卖了几十只。于是,王佳荣的店铺就这样起步了,不到两个月,就开始盈利了。

现在有自己的专职客服

生意慢慢做大了,平日忙于学业的王佳荣和章鹏意识到,仅凭他们两人是应付不过来了。于是,他们将办公场所从校内搬到了校外,还特地雇了两名家住杭州的专职客服人员。

当然,生意好了,进的货自然就多了,给这么多大大小小不同尺寸的纸箱找个安身之所成了王佳荣他们不得不考虑的问题。

王佳荣选了一家杭州的工厂为自己提供货源,而作为交换条件,就是让自己的纸箱堆放在这家工厂里,客服人员也在那里上班。

我每个月都会去一趟工厂,了解一下客服的情况,并且给员工鼓鼓劲。”王佳荣说,虽然员工人数很少,但是彼此间的沟通和了解很重要,可以提高他们的积极性。”

毕业后还是想找公司锻炼自己

尽管,王佳荣一直自嘲自己是“一身铜臭味”,但是生活中的他,其实过得沉静而悠闲。

王佳荣笑称自己是个“宅男”,平时要是没事,我都呆在寝室里,看看书,上上网,这样的日子我挺喜欢的。”

好朋友兼生意伙伴章鹏因为要去美国留学,不久前办理了退学手续,这样一来,本来由两人同时经营网店,就只剩下王佳荣一个老板了,王佳荣说,虽然以后会更忙碌,但并不会因此放弃。

明年就要毕业了,对于毕业之后的日子,王佳荣心里也有了打算。身处象牙塔的王佳荣知道,自己现在的这点成绩并不能算得上很成功,外面还有更多的东西需要去学习。“20万元”在王佳荣眼里只是个普通的数字,除了能表明自己和员工的努力之外,并不能代表什么。

毕业后,我打算找家公司锻炼锻炼,毕竟自己的阅历还太浅,能力也不够,需要不断地学习新的东西。”王佳荣说。

首次开店一笔生意都没做成

第一次开店,王佳荣其实并没有他口中所说的那般“幸运”。

去年5月份,王佳荣和三个室友在淘宝网上开了一家网店。

有了店铺,卖什么商品成了大家最头疼的事,王佳荣是杭州人,他想到丝绸是杭州的特产,可以推广推广。

正好是五一长假,寝室几个人就一同去杭州实地考察。

当时我们也没有考虑太多,每个人拿出了250元钱,总共1000元,然后就去杭州的丝绸市场进货了。”王佳荣说。

四位年轻人本想好好赚一笔,可是一个多月过去了,却一笔生意都没有做成。

丝绸是高档商品,价格比较贵,而当时我们的网店信誉并不高,很难获得买家的信任,因此货品都堆在寝室,一直卖不出去。”王佳荣回忆道。

最后,这些丝绸四个人只有自己分分了事,王佳荣说,没办法,卖不掉嘛!”

一句抱怨让他找到商机

丝绸生意失败后,原先合伙的四个人慢慢将开网店的事淡忘了。

有一天,王佳荣偶然间听到一名同样是做淘宝生意的同学抱怨了一句:哎呀,又没有盒子装货了!”正是这一句看似平淡无奇的话,却在王佳荣的脑子里闪过了一道光。

王佳荣注意到,学校里开网店的同学非常多,无论是卖化妆品、卖饰品还是卖别的东西,都需要用纸箱,但是周围却没有人卖纸箱。

之前开网店卖丝绸,王佳荣并没有让家里人知道。小本生意,没必要告诉他们。”这是王佳荣的想法。但是这一次转卖纸箱,王佳荣的现金并不多,于是他就和爸妈讲了自己的想法。

爸妈当时没有反对,也没有表示很支持,他们都觉得我们是小孩子闹着玩,就随便我们去折腾了。”王佳荣说,虽然爸妈都是做生意的,但是我对生意一窍不通,以

前也没接触过。他们从来没有问过我生意上的事,也没有给过我任何意见,一直是放手让我自己做的。”

不到两个月网店开始盈利

有了明确的方向,王佳荣和同学章鹏就忙碌起来了。

我们两个一起去义乌的工厂考察,货比三家嘛!几天下来,心里有点底了,后来挑选了一个不错的货源。”王佳荣说,第一次,我们进了几百元的货。那个时候进的纸箱尺寸还是比较单一的,没有现在种类多。”

平时我们各有分工,章鹏主外,我主内。”王佳荣说,章鹏的性格比较外向,就负责对外宣传、推销店铺,总是处理人际关系的工作。而我属于比较内向的人,就负责管理内部,当客服,和买家沟通。”

一开始工作很辛苦,每天都熬到12点多才睡觉。”王佳荣说,我们投入了很多的心血,去和买家沟通,建立良好的信任关系。”

学校里做淘宝生意的同学非常多,对于纸箱的需求量很大,而当时学校里只有王佳

在全世界最大的娱乐型麦当劳工作 赴美实习很贵很辛苦很值得

今年,浙江商业职业技术学院有5名大三学生通过中国对外友好合作服务中心,顺利到达美国实习,昨天下午,在结束了3个月的实习后,他们回到学校,用自己的实习经历来告诉大家,赴美实践虽然很贵(2500元申请服务费、2150美元项目费),很辛苦,但很值得。

前段时间,浙江商业职业技术学院被评为“2009年度赴美社会实践项目优秀合作院校”,明年,他们还将继续派学生到美国带薪实习。

□通讯员 王苏婷
时报记者 刘云

阮圆(右一)和美国同事在一起

在工作中学会坚强

经济贸易专业的张雅茗的工作地点在奥兰多,幸运的是,她被分到了全世界最大的娱乐型麦当劳。

我在麦当劳做前台收银,学了6天就能独立点餐,比我早到1个多月的黑人都很佩服我。”张雅茗说,在收银之前,拖地板、刷盘子、炸薯条,她都干过,我一遍遍告诉自己,来美国不是为了刷盘子,不是为了拖地,不是为了炸薯条的,所以我抓紧时间偷学。”

负责炸薯条时,因为高温,张雅茗全身都长了痱子,特别疼,还严重上火。在搬运了一天的生薯条后,张雅茗的胳膊酸痛,连厕所的门都打不开,实在忍不住,站在厕所门口掉了眼泪。”

在国内和外教交流时觉得自己的英语没问题,真到了美国,才发现想用正常语速交谈,难度还是很大的。张雅茗也有这个感觉,

就像我们把墨西哥鸡肉卷叫老墨一样,麦当劳的电脑上全是缩写,我就像文盲一样完全不能懂。”为此,她只能抄很多餐点名单带在身上,每天背菜单到凌晨。

口语熟练还收获异国朋友

3个月后,去美国实习的5个学生都回来了,他们已经能操着熟练的美式英语来介绍自己在美国的生活。

国贸专业大三男生蓝超说,除了英语口语,他还收获了很多异国朋友。

在德克萨斯州工作时,他特别喜欢和美国朋友聊天,为此,交到了很多美国朋友,在美国朋友kaite家玩了两天,是我在圣安东尼奥最开心的时间,他们一家把我们大洋彼岸的学生当作家人般对待,让我们感受到美国式的家庭温馨。”

获得经历也赚回美元

身边很多同学都和我说过,花2万元人民币去美国打工,太不可思议了!”

浙江商业职业技术学院税务专业大三学生阮圆说,她给自己算过一笔账,如果所有费用都算上,其实她一点都不亏,我还觉得自己赚翻了呢!”

阮圆被安排到PA洲好时镇的巧克力世界,教巧克力爱好者亲手制作巧克力,这个工作不但好玩,也比其他工作的薪水要

高一点。”

在这里,别的美国人做700箱巧克力,而同样时间里,阮圆就能做1300多箱,美国人只做自己该做的事,绝对不会多做,而我们,则拼了命的超额完成。”

为此,阮圆胸前的绿色铭牌换成了红色,红色铭牌代表主管,由我来管理其余20个国际学生。”

阮圆的工资按时薪算,每周工作5天,每天8小时,正常上班是每小时10美元,如果加班则是20元每小时,工作3个

月,她一共赚了6720美元,换算成人民币则是45696元。

中介费、国际机票、房租费、签证费,这些支出都是必须的。”阮圆说,她的总支出6180美元里,比其他人多出一个消费大头——旅行支出,我去了8个大城市、5个小城市,长了不少见识,600多美元花得很值。”

3个月,赚了6720美元的阮圆,去掉所有支出,还剩下544.47美元,折合人民币3702.4元,获得经历的同时,还赚了美元回家,美事儿来着。”