

创业人生



桃桃为店内茶礼手写的书信。

记者慕容梦漪报道 几个月前,我在淘宝上买过一罐秋梨膏,竹编小筐、赭红色粗布,一枚闲章散印在经络分明的古法制作的宣纸上,还有一张小小的卡片,手绘着一支淡紫色的花枝。

实在太好看,所以秋梨膏吃完,包装一直舍不得丢,顺便也记住了那家小店的名字“茶画家”。

小而美的“茶画家”背后只有一个人,老板、主编、运营、打杂,都是她,一个叫桃桃的女生。

今天,我们来分享桃桃的创业故事。

十年前初涉商场两次创办公司

广告专业毕业的桃桃,做了8年广告人,设计、文案、创意,AE都做了一遍,中间做过两年摄影。桃桃说,至今最遗憾的事,是工作一年后就创办广告公司,在没有足够的工作经验和创业资源,甚至根本不考虑现实问题就毛毛糙糙地创业了。

桃桃说:“十年前还没有小而美这个词,现在回头看当时的客户是清一色的小而美。其中有个吾

在“茶画家”感受美好的女生



每一件礼物,桃桃都要仔细亲手包装。

木沉香是我服务的第一个项目,老板是杭州花艺界神一样的人物。当年我俩在南山路上咖啡馆里聊天,聊着聊着她就蹲在了桌子底下哭了起来。她和我说了:桃桃,我想做一个被自己喜欢的人,只做自己喜欢的事,我开这个花店就是因为我喜欢花,我只要我自己喜欢。那年我25岁,每月房租加工资,4个人的小公司已经觉得压力山大,何况她这个做了十年的公司呢。”

事实证明,毫无经验和背景又缺乏创业导师的小公司创业有多难!后来桃桃带领公司从住宅楼搬

到写字楼依然为钱发愁,“现在都不敢回想那段日子焦虑和煎熬。”

后来,桃桃把广告公司卖了,做了几年摄影公司也因资金问题转了。“准确地说,当我意识到为钱焦虑我非做不可,再也不想为房租发愁了,只想好好做人。”

知名广告公司历练后“重出江湖”

也许是和广告缘分未尽,很快,桃桃又去了某知名广告公司。

“我想感谢我的前老板胡一刀。若不是公司交给我来做送客

户的定制春茶,也许那一颗理在心里的火花依然还是火花而已。”桃桃至今还记得,有一次老板和她谈,做你喜欢的事,做你擅长的事。

正因这次定制春茶礼的契机,桃桃的脑海里突然跳出“何不开个淘宝店卖自家茶叶呢”这样的想法。有了这个想法的第一反应是被自己吓一跳——又要创业?真的行吗?不过相较于这些焦虑,更大的信心占据着桃桃,并且在很长一段时间里桃桃几乎每天都在为这个想法兴奋不已。

做了这么多年的广告使得桃桃接触到众多知名案例,尤其是无印良品、左岸咖啡、中信百货等等

给她的撼动十分巨大——在某种程度上打开了她的经验格局。“虽然两次创业归于失败,但我特别珍惜这几年经历,它成为我无形的财富。”

传统商业中,有了产品如何找到客户是个永恒的命题,而互联网打破了这个规律。作为资深淘宝买家,桃桃想也没想就选择开间淘宝店。当桃桃花了两天时间装修完整间店铺,最后挂上“茶画家”的店招时,一个人楞楞地看了半天,有种莫大的喜悦和踏实。

如今感受的是安身立命的踏实

“今日种种,是所有今天以前

的经验塑造的。在这之前,我始终在追求一种东西,今天我才敢写下这四个字:追求极致。”

每天和礼物打交道就是桃桃现在的生活。虽然在精力上远远小于操作一个广告项目,但它也是一个独立的品牌系统,拥有独立的产品生命,且不说产品线的规划和梳理,每一款单品都需要定位、命名、文案、摄影,细到纸张、色彩、工艺,甚至顾客可能的味觉体验、心理感受,还涉及到物流运输。

虽然做广告出身,桃桃反倒希望能跳脱常规经验,以崭新的真诚的情绪来做产品本身。

做礼物给桃桃带来很多美好的事情,遇到了很多相似的人。桃桃常收到各种来自天南地北的礼物,尤其是各类有故事的好食材。很多朋友会发她好看的包装照片,买各种她能用得着的布匹、纸张送给她,甚至买颗还珠就为了把好看的包装留给她……“每一次这样的连接,我心里涌起的就是知足和感恩。”

“你的生活真是美好啊。”很多人对桃桃艳羡地说。桃桃却回答:不,不,我只是在做一件我喜欢的事,具体生活里并不都是美好的,可这又有什么关系呢。

桃桃说:“你要是好汉,就把果子种在果园里,年轻时尝花朵,年老时吃果实。”

一台电脑针织机 赛过4名操作工



近日,在建德市杨村桥针织厂的车间里,机声隆隆,12台崭新的电脑针织机前仅2名工人在操作针织品,日加工出口俄罗斯产品达500多件。据该厂负责人殷忠仁介绍,自针织行业转型时,就筹集资金用于购买电脑针织机,这样既减轻劳动强度,且一台电脑针织机,要赛过4名操作工一天的劳动功效。过去,这里整个车间需要30多人,可现在只需6名工人就足够了。

通讯员宁文武
摄影报道

金融助力小伙子建起森林山庄

本报讯 通讯员吴小红报道 28岁的农家小伙子张若愚,是龙游县沐尘乡马坞村人。2008年从北京林业大学毕业后,张若愚在北京等地从事市场营销工作近一年。2009年5月,张若愚最终还是回到家乡寻求创业机会。在当地农村信用社的

贷款资金帮助下,张若愚投资创办了龙游县坑口森林山庄。经过5年多时间的艰苦创业,张若愚创办的该山庄总投资近千万元,占地100余亩,可利用面积8000余亩,一个集乡村旅游、休闲、娱乐、农家餐饮、林业生态、道德教育等为主

要内容的综合大型场所就此形成。通过山庄的建设营运,现在这里年吸纳本地百余名村民就业,还与周边200多户种养殖户建立了长期的农特产品购销合作关系,促进并带动了当地农村经济的发展。

创业路上

有志青年欲圆“兰苑老字号”梦

通讯员钟伟、许东海报道 每天一大早,在中国花木之乡——绍兴市柯桥区漓渚镇一家名为华良的兰苑前,总能够看到“桃递哥”忙着把几件装着兰花的快递搬上货车。“师傅,这批货要轻拿轻放,谢谢。”站在兰苑前的一名年轻人,小心地叮嘱着快递师傅。

这位年轻人叫叶权,今年28岁,他是华良兰苑第四代传人。叶权大学毕业后,并没有立即回家乡当花农,而是从事金融贸易工作。去年6月份,叶权辞职,回家帮父母卖起了兰花。

“我一直就有个计划,想打造一家百年兰苑老字号。”叶权说,家里种兰花已有80年历史,爷爷还到北京种过兰花,传到他这已经是第四代了。在获得父母支持后,他打造百年兰苑的计划,开始付诸行动。

老一辈养兰人卖兰,靠的是老顾客之间的“以兰会友”。叶权卖兰,不但身边没有爱兰的同龄朋友,更没有老顾客的人脉关系。“如果动用父母的资源,等于没有开拓市场。”叶权说,他就把脑筋动到了淘宝网上。

淘宝开店并不是新鲜事,但对于叶权来说,却是第一次。“我

什么都不懂,就自己慢慢学。”叶权说,虽然初学卖兰,但他知道,自家兰苑的历史就是最好的招牌。于是,他在设计商铺时,把家族养兰史当成了广告。没想到,这为他吸引来了众多顾客。

去年10月份,叶权的淘宝店迎来了销售旺季,一个月内销售额达到了10多万元,通过发达的物流网,兰花销往黑龙江、内蒙古、深圳、香港等地。到目前为止,销售额已经达到20多万元,盈利颇丰。

“别的老字号开网店,是因为实体店已经有庞大的固定消费群体。”叶权说,兰花生意的顾客群体比较小,喜欢养兰的年轻人更少,而知道他家兰苑的年轻人更是少之又少。所以先通过网络打响知名度,再发展实体店,这样的方式更符合年轻一代养兰爱好者的消费习惯。

“今年我打算去学网店销售课程。”叶权说,不久前,柯桥区出台了电子商务发展规划,让他看到了更多的希望。他相信,通过不懈努力,在网络平台上也能打造出一家百年老字号的兰苑,或许能圆的不仅仅是他的梦,更是许多和他父母一样老一辈“养兰人”的梦。

温岭生态养殖效益高



日前,养殖户李云盘正在温岭市城南镇省级渔业主导产业示范区内,将刚采收上来的青蛤以每公斤22元的价格装袋出售给前来收购的商贩。

温岭市城南镇省级渔业主导产业示范园区位于横山殿嘴头塘内,已通过省海洋与渔业局专家组的考核验收。该示范区占地1200亩,建有生态养殖塘58口。园区全面推行南美白对虾、青蟹、贝类等优良品种,采用虾、蟹、贝综合高效生态养殖模式实行标准化生产,落实责任渔技员制度和一整套安全生产管理制度;产品实施“四统一”管理和订单销售,去年园区总产值近2000万元。

通讯员葛云丹 摄影报道

舟山打造首个“绿色供电所”

2月10日,国网舟山供电公司白泉供电所楼顶光伏发电项目顺利完工。

据介绍,该项目投资26万元,利用白泉供电所500平方米楼顶,采用126块太阳能电池板发电。“项目投运以后,能正常发电20多千瓦。”白泉供电所副所长于健健介绍说,“利用这个项目,我们供电所可实现自发自用,多余的电量还可以并入电网供周边用电,预计每年能节省电费20多万元。”据了解,光伏发电没有机械转动部件,不消耗燃料,不排放任何物质,是目前资源最丰富、最洁净的可再生能源发电技术之一。

白泉供电所光伏发电项目采用“合同能源管理”模式,即由节能公司投资建设并负责运营,节省的电费用于支付工程款,双方通过合作实现互利共赢。与此同时,白泉供电所计划将光伏发电向企业进行推广,为打造“绿色舟山”、“美丽海岛”服务。

吴玲 李力

供电服务勤保障

“供电服务热心,军民鱼水深。”2月10日下午,中国人民解放军91504部队副队长郭胜利一行为路桥区供电公司送来了一面大红锦旗,感谢供电部门一直以来对驻地部队的电力保障和优质服务。

驻地部队非常感谢供电部门一直以

德清供电:主配网两手抓

在刚刚过去的2014年,德清县供电公司加大主网重点项目建设,县域内特高压属地化工作全部完成,协调推进主网“四开二投”工程,即开工建设220千伏临杭、110千伏洋北输变电工程和洛舍、三合变增容

电网建设跃上新台阶

项目,投产110千伏禹越输变电和五龙变扩建工程,并对两个35千伏老旧变电所进行了改造升级,变电总容量突破200万千瓦安,达到238.8万千瓦安,进一步完善了“220千伏变电站为核心、110千伏为主干

路桥供电公司总经理季敏剑表示,供电部门一直以来积极响应“双拥共建”活动,保障部队安全用电是电力部门义不容辞的事情。下一阶段,该公司将组织党员服务队,义务为部队供配电设施进行“安全体检”,向部队官兵宣传安全用电常识,全力保证驻地部队的安全稳定用电。

曹笑笑

网、35千伏为辅助”的电网结构,为当地的社会经济发展提供了强有力的电源支持。

同时,德清供电公司还加快农网改造升级,完成60个行政村的农网线路改造接收工作,改造接收完成率为74.5%。此外,该公司大力开展标准化台区建设,绝缘化达80.60%,电压合格率达到99.63%,供电可靠率超过99.93%。

宋贤良

宁东特高压直流落地绍兴

2月2日,国网绍兴供电公司召开绍兴电网2015年度运行方式汇报会,精心部署2015年度绍兴电网运行方式,确保宁东特高压直流送出工程的顺利进行,力助宁东特高压直流落地绍兴。

据悉,2015年绍兴电网将始终贯穿于宁东特高压直流送出工程建设,开展舜江、古越、兰亭3座500kV变电站的扩建和改造,工程任务繁重,重要方式停电安排环环相扣,薄弱运行方式引起的电网风险贯穿全年。

谢栋

形式带动当地及周边农户从事果树种植。她还每年开展技术培训150余人次,为农户传授种植知识、介绍生产经验、解答技术难题,深受农户的尊重和信任,当地农民都亲切地称呼她为“柳老师”。如今,柳根云当家的合作社联结东魁杨梅、猕猴桃基地面积3000余亩,带动农户632户,户均增收3000元以上;公司联结茶叶基地面积4000余亩,带动农户800余户,亩均增收600元以上。一个景观错落有致、基础设施齐全、配套服务基本完善,集采摘、休闲于一体的现代农业园区已初显规模。

作为师范院校毕业生,柳根云对教育始终保持着热忱,2009年,她创办了太阳山林果专业合作社,以包种苗、包技术、包销售

机。为此,柳根云先后到山东、福建、台湾等地进行考察学习。回来后,柳根云多方筹集资金,成立了泰顺县首家茶桃公司——泰顺县乌岩岭茶业有限公司,致力于打造“廊桥怡梦”牌茶

香桃系列产品。公司产品原材料全部来自本县,主要以“公司+农户”的形式,实行统一收购、统一管理。此举带动了周边农户600余户,使农户亩产增收600元左右。

作为师范院校毕业生,柳根云对教育始终保持着热忱,2009年,她创办了太阳山林果专业合作社,以包种苗、包技术、包销售

电网快讯

驻地部队赠锦旗

来对部队用电的大力支持和全方位的保障服务。平时部队有什么用电故障,只要一个电话,路桥供电公司就立马过来解决,遇上线路检修停电时,都会提前电话通知,碰到变压器增容时间紧任务重,电力部门是全身心地投入争分夺秒抢战工程进度。

供电服务勤保障

“供电服务热心,军民鱼水深。”2月10日下午,中国人民解放军91504部队副队长郭胜利一行为路桥区供电公司送来了一面大红锦旗,感谢供电部门一直以来对驻地部队的电力保障和优质服务。

驻地部队非常感谢供电部门一直以

德清供电:主配网两手抓

在刚刚过去的2014年,德清县供电公司加大主网重点项目建设,县域内特高压属地化工作全部完成,协调推进主网“四开二投”工程,即开工建设220千伏临杭、110千伏洋北输变电工程和洛舍、三合变增容

电网建设跃上新台阶

项目,投产110千伏禹越输变电和五龙变扩建工程,并对两个35千伏老旧变电所进行了改造升级,变电总容量突破200万千瓦安,达到238.8万千瓦安,进一步完善了“220千伏变电站为核心、110千伏为主干

路桥供电公司总经理季敏剑表示,供电部门一直以来积极响应“双拥共建”活动,保障部队安全用电是电力部门义不容辞的事情。下一阶段,该公司将组织党员服务队,义务为部队供配电设施进行“安全体检”,向部队官兵宣传安全用电常识,全力保证驻地部队的安全稳定用电。

曹笑笑

网、35千伏为辅助”的电网结构,为当地的社会经济发展提供了强有力的电源支持。

同时,德清供电公司还加快农网改造升级,完成60个行政村的农网线路改造接收工作,改造接收完成率为74.5%。此外,该公司大力开展标准化台区建设,绝缘化达80.60%,电压合格率达到99.63%,供电可靠率超过99.93%。

宋贤良