

■第五届中创会之人物特写

从两手空空到生意场上小有名气的成功人士
从有几千元创业资金到经营多家直营连锁店

他们 伴随 88 创富热线成长

0371-67655388

88 创富热线

2007 相约创业春天

时间:2007年4月14-15日
(本周六、周日)

地点:河南省科技馆(花园路与丰产路交叉口向南100米), 到达公交线路:K9、K62、9、29、63、72、90、105、30路,花园路丰产路站下



图片由本人提供

高嘉蔓：
中创会见证我的成功转型

1996年,大学毕业不到一年的高嘉蔓筹集了15万元开设了郑州第一家美饰工作站,一炮走红,半年收回全部投资,一年发展加盟店30多家,迅速成为饰品行业的一面旗帜。

2004年,高嘉蔓在历经了两年多的市场调查和分析之后,推出了在国内尚属空白的“漂亮宝贝时尚毛绒专卖店”,开始频频亮相于88创富热线举办的中创会,并迅速吸引了大量的眼球。但高嘉蔓没有急于求成,在先慢后快的节奏下,先是在省内几个地市尝试。其间,高嘉蔓没有放过任何一次展示、推广的机会,

□晚报记者 纪宇 李珂

从2005年第一届中创会举办至今,他们是一批伴随着88创富热线成长起来的“草根老板”。对有意创业的中小投资者来说,他们的经历更加真实,成功之路也更容易复制。第五届中创会开幕前,我们特意挑选了几位创业人物,他们的经历或许对您有所启发。

给热爱时尚事业的中小投资者送去了全新的选择项目。

“可以说,在转型、推广的过程中,88创富热线的中创会起到了非常积极的作用,使品牌形象得到了迅速的提升,为以后的加盟工作做了很好的铺垫。”高嘉蔓说。

事实正是这样。从2006年3月开始,高嘉蔓迅速发力,几个月下来,“漂亮宝贝时尚毛绒主题乐园”已经开到了省外十几个地市,新增专卖店40多家,业绩稳步提升。

魏合心——一碗面做出“文化味”

把“九鼎鬼面”带到郑州的老魏有一本“工作日志”,在这个已经被翻得起了毛边的小本子上,记录着他从2004年来到郑州后的每一件“大事”。

老魏是西安人,从小吃着岐山臊子面长大,对岐山文化有着深厚的感情。在西安经营岐山臊子面馆时,有河南食客品尝过后赞不绝口:“河南人也爱吃面,你这面到了河南一定火!”于是,2004年3月,老魏来到了郑州创业,他骑着一辆破自行车摸遍了郑州的大街小巷,得出结论,臊子面在郑州还有很大发展空间。2004年5月,在郑州南郊的一个城中村里,他的第一家小面馆开张了。

在不足20平方米的小店里,老魏一人身兼厨师、老板、服务员几个角色,征集了近300名顾客的口味建议,最终把已经河南化的臊子面确定为“九鼎鬼面”,并于2004年6月份向工商部门递交了商标注册申请。

凭借着怪异的名字、独特的口味和老魏坚持不懈、不遗余力的推介,他的“九鼎鬼面”名声在外,吸引了不少投资者找他合作,“再加上参加了两届中创会,现在找我加盟的投资人不下百十个。”

从2004年到现在,老魏的“九鼎鬼面”在郑州已小有名气,位于纬三路和农科路的两家店面生意也红红火火。每天,老魏身着汉服在店里与顾客交流面文化,惬意得很。“今年我的目标是在郑州再开2~3家店,同时准备开拓山东市场,因为我发现,山东没有知名面食品牌,我一定要抢占这个空白!”



晚报记者 白辑 图

郑州晚报

消费1000 获赠500

吃喝玩乐 消费接龙活动

诚邀餐饮、娱乐、休闲场所加盟

媒体强力推广 商家强强联盟 市民参与受益 实现多方共赢

A组

- 洗浴 休闲 蓬莱阁 (城东店 花园店) 66365555/69506666
- 杭帮菜 度假休闲 信息交流中心 西湖明珠 (西开发区管委会对面) 63539588
- 西餐 咖啡 西堤岛咖啡 (文化路任砦北街交叉口) 63698355
- 迪厅 KTV 热舞会所 (金水路与东明路交叉口) 65993000

虚位以待

活动时间:2007年4月13日—5月13日(为期一个月)

活动规则:消费者一个月内在以上五家单位消费,消费满200元可分别获赠徽标一枚,集够五家单位徽标,即可到本报换取价值500元的消费卡一张。

B组接龙单位招募中……

郑州晚报消费部 垂询电话: 67655272 67655740 13598836820

王泉钟——“花生奶” 带富一方人

“现在,泉钟花生奶在河南已经有80多家店了,郑州30多家,这次参加中创会,我还是想把花生奶发展到各个地市。”谈到自己的创业过程,王泉钟仍然保持着一名技术人员的朴实。6年前,王泉钟在开封一家奶制品厂做技术员,微薄的收入让他萌生了创业的念头,辞职后和妻子来到郑州“找生路”。

没有独特的技术,也没有经商的经验,当时的王泉钟和许多初次创业的中小投资者一样,摸不着门路。看着带来的5000元积蓄一天天减少,王泉钟“急中生智”,偶然间找到了自己的创业项目。“那时候经常一出去就是一整天,饿了就买包子吃,渴了就买豆浆喝。一次喝豆浆的时候突然想到,花生奶的味道要比豆浆好得多,能不能自己加工花生奶卖?”

为了研制生产花生奶的小型机器,王泉钟跑遍了郑州的各个机电市



晚报记者 白辑 图

场参观,琢磨出了一台适合小店现场生产花生奶的机器。2001年春节刚过,夫妻俩开了第一家现做现卖花生奶店。“生意还不错,周围的居民口口相传,第一家店很快火了起来。”

转变发生在2005年,“2005年6月份,我开始关注88创富热线,通过晚报把自己的生意全面铺开。”这一年,他的花生奶店开始向连锁经营的方向发展。

一个小小的“花生奶”创意,让王泉钟不仅富了自己,还带动了十几位加盟者。