



0371-67655388

开店日记 >>>>>

这是一名大学毕业两年女孩的创业历程
她的日记细细地记录了开店的种种烦琐
更重要的是,她记录了一种创业的勇气

“让梦想照进现实”

主角:“明明” 经营:一家叫“包果”的服饰店

□晚报记者 李珂/文 常亮/图

开栏的话

家财万贯不如开一间小店。在许多看来,开一间自己喜欢的小店,将是一件多么惬意的事!有的是为赚钱,有的则是为心中的梦想。但不管哪种目的,多数人也只是想或象征性地考察考察,毕竟,开一间哪怕很小的店都是一件“大工程”,尤其对于初入门者。

让梦想照进现实需要一定的勇气。在天涯社区以及本地的商都BBS服饰论坛,网名“明明”的开店日记一发表,马上吸引了大量网友的关注。5月26日,按照论坛上大致透露出来的地址,记者来来回回扫街3遍,终于找到了从门头设计到室内的装修、布置都完全出自“明明”之手的个性小店。虽然夏天是服装的淡季,虽然“明明”是第一次做生意,但小店还是在开业当月就实现了盈利。虽然还有这样那样的问题、困惑,但她在摸索中继续着自己的快乐与梦想……

本期开始,本报将选发一些“明明”的开店日记,供想创业的人士参考。



门头很特别,如果不注意,很难找到

日记

3月28日 星期三

梦想与现实,可以很远,也可以很近。

大四毕业时,我选择了插画设计作为毕业设计的方向,做了一系列梦想中服装店的招贴设计。店名甚至在当时就已经起好:包果,寓意为包含希望和梦想。我的导师说:以后等你有了店,这些设计就能用上了……

毕业后第一年,在两家公司各工作半年,薪水从800元到1800元,做的是与专业没有任何关系的IT。第二年,辞职,奔波于两个城市之间,结婚,有了自己的家。

然后的我,又开始惦念起自己的梦想。

有梦就去实现。说干就干,2007年3月,经过多日的苦苦寻觅,我终于在紫荆山路与东里路交叉口附近找到了一间相对还算合适的店面。位置不是很好,客流也不是很大,但是好在租金不是很高,周围已经有不少服装店。应该还可以吧,其实我心里没有底,只能把自己逼到没有退路,签下合同,交了租金,开始装修。

4月10日 星期二

装修进展很慢很慢。其间我的任务就是监工,进货。进货的过程很辛苦,没经验,没货源,只能一家一家找,好在有很多朋友帮助我,给我提供各种信息,让我少走了很多弯路,拿到了自己还算满意的东西。因为奔波上火,嘴唇上起了好多泡。

4月11日 星期三

上午去了店里,发现调的墙漆和门头的颜色都不是我心里理想的颜色。装修的师傅说,上了墙效果就会好了。希望如此吧。之后去铁艺店订挂钩,很漂亮但是很贵,居然要20元一个!最后狠下心,做了最便宜的。因为铁的程度不同,所以价格差很多。应该做出来的效果也还可以吧?希望如此。

嘴唇继续上火,都不好讲话,希望快点好,不然开业的时候真不想见人啊~丑丑还不能笑,让客人以为我脑子有问题怎么办?祈祷一下吧……阿门!

下午去了广告公司,印了两版卡片,做衣服的吊牌用。我跟广告公司的人说,卡片是我自己手绘的,竟然没人相信,哈哈,先小小得意一下!

friendship means so much, I pray that your and how keep in touch as days and years go by.

■创富故事

一边手持“教鞭”论经营之道
一边“下海”创业实战体验
大学教授创业经验

“找比你强的人合作”

□晚报记者 纪宇 实习生 乔治

今年50多岁的李老师有两个身份,一个是郑州某高校的教授,还有一个就是改革开放后首批“下海”的创业者。在88创富热线报道过的人物中,李老师是唯一一个要求不透露自己真实身份和姓名的受访者:“把我的经验和故事告诉大家,希望对年轻人有所帮助,其他的就不必了,呵呵。”在谦虚的背后,作为教授的她仍然保留着内敛的习惯。

从老师到老板,“下海”过程一波三折

创富记者第一次见到李老师时,得体的装束、适当的修饰给人的印象是一位优雅的中年成功女士,当她告诉记者自己50多岁时,自信的言谈和爽朗的笑声丝毫看不出岁月的痕迹。“我当时创业是因为一次深圳之行”。

1991年,她和同事自费去了趟深圳,回来后,想法完全变了。

“到了那里我才知道深圳人是怎么一个活法,财富的定义是什么。”回来后,李老师的思想就开始激烈地斗争起来,“到底该怎么做?是继续‘三点一线’式地工作,还是白手起家创业?”

1991年下半年,她开了一家小餐馆,迈出创业的第一步,“当时的劲头还是很大的,但毕竟没有经验,不到两年就因为经营不善关门了”。

有了开餐馆这个“热身运动”,李老师的经验和目光都发生了变化,1994年,她和同事、学生等一帮“穷哥们儿”开了一家文化传播公司,到了1995年,这个公司的运转“做得相当不错了!”

然而,事业蒸蒸日上时,她却再次放弃了已经在业界小有名气的公司,再次“白手起家”。

“想自我提升,你必须找比你强的人合作”

“我是一个思想观念开放的人,很容易接受新事物,比较喜欢和高端人士切磋。有一次我和一位房地产老总在半岛

咖啡聊天。我问他,你们开发那么贵的房子谁买啊,他说总有人买的,社会上总有那么一部分收入特高的高端人群。要赚就赚他们的钱。”

这句话给了李老师很大的启发,经过慎重的考虑,她放弃了现有的公司,重新组合资源、再次走进市场。

“有很多朋友不理解为什么在公司还在盈利的情况下我却把它关了。我告诉他们,我发现自己现在没了激情和动力,这个公司再做下去也没有上升的空间了。21世纪是合作,而不是单打独斗的世纪。想自我提升,你必须找比你强的人合作,所以我选择了与一家很强的公司合作。”

李老师推崇这样一句话:“惠普集团总裁凯莉说,一个成功人士应该具有的最重要的素质是充分挖掘自己潜力的能力,潜力没有被充分开发的人就像是充分燃烧的煤。你必须尽最大努力去发掘自己最大的潜力。”

这也是她认为不少企业发展到一定阶段必然面临瓶颈的原因之一,“打破自己,才能有新的自己”。

“前段时间中博会在郑州举行,我告诉我的学生,河南还是大有机会的。这批大学生毕业了自主创业的机会是很多的,关键就看你有没有那股闯劲。中原太需要有激情有闯劲的青年了!大胆去闯,不要满足于给别人打一辈子工,要想着自己做老板,并勇敢地付诸实践。”李老师说。

通通有 楼盘全搜索 商都招商网同步发布 www.zhaoshang.com 一个电话、一封传真、一次点击,您即可方便快捷办理广告刊登手续 广告服务热线:63399000 67655128 QQ:295312877 MSN:zztykf@hotmail.com E-mail:dstr0371@263.net 传真:63396000 67655048 地址:紫荆山路与商城路交叉口金成国贸大厦1610室 陇海西路80号 晚报大厦一楼西大厅

中原工程机械广场现房旺铺

4000元/m²起 **最后3套**

另有 配件区40m²珍藏小铺位, 专为工程机械配件贸易量身定制

预约热线: **65781773 / 65796608**

银基旁·纯一层门面

15m²商铺

一楼商铺两年共返16.5%直接抵房款!

二楼商铺住宅价,整层出售!!! 机会只有一次!

开发商:中房房产 租金专线:0371-63836555 63936555