



关注大学生就业

4名大三学生合伙开起干果店

小店开张三月进账过万

“女生多是我们师范类学校的一大特点。女生爱吃零食，开个干果炒货店准没错。”河师大4名大三男生瞄准学校的女生市场，合伙开了个“果色添香”干果炒货店，目前已推出了80多个品种。从店名征集为开业“造势”，到为学生量身制作精巧的小包装并提供电话订购、送货上门服务，再到节假日花样不断翻新的各种促销活动，小店开业3个月进账过万元。 晚报记者 张竞映 实习生 王宗培 文/图



小干果店里品种丰富，包装大小适中。

看小店团队如何分工

刘学超：性格外向，能说会道，善交际，是小店的联络员，负责销售、外联。
倪小东：思维缜密，为人细心谨慎，是小店的账房先生。
何家军：头脑灵活，鬼点子极多，是小店的策划师，负责组织创意活动和销售。
崔成毅：踏实能干，勤奋、有亲和力，是小店的采购员，负责进货、市场考察、开发新品种。

“谷粒谷力”郑州上市 改善市民营养状况

注重饮食营养的消费者又有好选择了，被称作“营养健康倡导产品”的惠尔康“谷粒谷力”系列产品已在郑州全面上市。作为国内谷物营养食品的领军企业，惠尔康“谷粒谷力”将改变都市人没有速食营养早餐的现状，是现代家庭营养早餐的理想选择。

谷物早餐促进营养均衡

一项来自中国营养学会的调查表明，我国膳食中粮、谷类消费明显下降，但谷物类粗粮却是营养平衡的基石。由于现代人生活节奏快，外食情况增多，因此往往造成营养摄取的不均衡及纤维质摄取的不足。

目前，全球正掀起一股向谷物营养食品回归的浪潮，谷物早餐这一中国传统的饮食观念正在回归主流人群。中国营养学会的专家认为，市民应该改变早餐喝牛奶吃面包的习惯，继承中国“五谷为本”的饮食文化，粗粮细吃，选择健康的生活方式，并认为谷物早餐应该作为现代家庭理想营养早餐的一种选择。

如今，随着惠尔康“谷粒谷力”系列产品在郑州的全面上市，市民在速食营养早餐产品上有了新选择，将改变都市人不吃早餐的毛病。

“谷粒谷力”让市民走出营养摄取误区

作为国内营养食品市场中的引领者，“谷粒谷力”被中国公众营养与发展中心推荐为《营养健康倡导产品》。

“来自大地谷物的力量”是“谷粒谷力”的核心理念。它采用科学的谷物营养配方，保留了谷物中对人体健康的碳水化合物、膳食纤维、不饱和脂肪酸、植物蛋白以及维生素和矿物质六大营养要素；通过综合运用筛、配、焙、煮、磨五道工艺，谷物营养要素更容易被人体吸收。

据悉，“谷粒谷力”系列主要有三种产品：红豆浓浆，清热解毒、补血通气，适合女士；燕麦，补钙，延缓细胞衰老，降低胆固醇；适合老

人；玉米南瓜，爽口滑顺，香甜浓郁，适合小孩。

作为国内谷物营养食品市场的开拓者和领军者，惠尔康推出创新产品“谷粒谷力”，希望通过产品首创的即饮复配谷物原方，倡导均衡饮食的科学理念，帮助现代人科学调节自身饮食结构，走出营养摄取误区。

相关链接：惠尔康集团

惠尔康集团成立于1992年，是专业从事研发、生产、销售饮料、乳品及方便食品的大型集团化企业。依靠“北、中、南”的发展战略，集团经过15年的飞速发展，拥有北至黑龙江、中踞武汉、南依厦门的三大生产销售基地。

惠尔康集团目前辖有饮品事业、乳品事业、方便食品事业以及百变乳仙连锁事业和海外事业等五大事业线，生产茶饮料、果蔬汁饮料、乳制品、冻制品、营养点心、“谷粒谷力”、发酵制品等7大系列三大包装类别的100多种产品。集团拥有自主知识产权72件，综合实力名列全国民营企业前茅。

袁瑞清 / 文



创业

在学校卖过日用品

3月14日下午，记者来到“果色添香”小店，20多平方米的临街门面店，咖啡色木质货架上摆满了各色干果、蜜饯和炒货。

“有话梅、黄豆、香蕉片，还有青豆、地瓜干、大枣，有80多个品种呢。质量绝对有保障，价格全市最低，你们尝尝吧。”善交际的刘学超学的是政管专业，他和英语专业的倪小东、何家军、崔成毅都来自四川，还是同一个寝室的好兄弟。他们就是“果色添香”的四大掌柜。

从进大学那一刻开始，4个人就商量着除了学习，在校园里再做点儿啥，锻炼自己的能力。“电话卡、毛巾、脸盆、肥皂、牙膏我们都卖过，虽然没赚多少钱，但也没亏过本，最大的收获是做事、待人待物上都有很大的提高。”

考察市场挑选项目，瞄上女生市场

两年过去了，小打小闹不断的4个人开始筹划干点儿“大”事儿。去年7月，正好学校附近新盖了门面房，房租很便宜，4个人就商量着开个店，可做什么好呢？

师范类学校的女生比较多，爱吃零食是女孩儿的天性，就卖零食吧，会有很好的市场潜力。4个人一拍即合。金秋10月，考虑成本、时间等问题，以及冬天干果炒货比较受欢迎，且容易保管，炒货干果店的思路最终成型。

发展

开张之前征集店名造势，小店经营很红火

“小店叫啥名？咱在校园里征集吧。”为给干果店起一个别致的名字，同时给小店开业造势，平时点子就特别多的何家军提出在同学们当中征集店名的主意。酷果吧、小炒店……通过征集店名活动，小店还未开业就已经有了一定的知名度。从近百个店名中，他们最终确定了“果色添香”这个既雅致又好记的名字。

“悬赏10万，想做银行正式工” “出价500元，欲寻软件工程师一职”

大学生网上托“职客”找工作

□晚报记者 李雪 实习生 宋歌

本报讯“你注册职客网了吗？”这句话已成为各大高校学生们的口头禅。在就业环境极为紧张的当前，找工作托职客成为大学生求职的热门途径。

网络求职火爆源于效率高

“悬赏10万，想做银行正式工”，“我出1500元，谁给我找份办公室文员的工作”，“出价500元，欲寻软件工程师一职”。昨日，记者登录职客网、中国职客网以及伯乐职客网等多家职客网站，发现2009年以来注册的人数猛增，最高悬赏金额更是高达15万元。

“十来分钟就能把简历放在网上，付给合适的金额。反正电脑操作既方便又省时，碰到好职客不出几天就可以去用人单位见习了。”记者给一位在职客网上发简历的悬赏人留言，得到了这样的答复。

职客资源是关键，金牌职客受追捧

“我们网站之所以能吸纳几百万求职者，好的职客是关键。”某职客网站的负责人告诉记者。据了解，不少网站的签约职客多为兼职，他们本来的身份有企业的人力资源部经理、中介或猎头公司顾问及企业内的员工。

信誉好的职客通常拥有广泛的人脉资源，介绍工作的成功率也高，所以靠着办好的几笔生意逐渐成为金牌职客，受到悬赏人的高价追捧。“只要能找到一份薪水不错又稳定的工作，我愿意开个高价儿给能办事儿的职客，毕竟好工作花钱也难求啊。”前几天刚接到职客面试通知

每人投资3000元，吊顶刷墙铺地板、买材料设计制作柜台、走线路安装灯具，又忙活了近一个月，去年12月14日，“果色添香”在大家的疲惫和欣喜、期待中开门迎客。圣诞节进店有惊喜、情人节消费满8元送玫瑰、针对学生的购买特点推出迷你小包装、开展电话订购送货上门服务……在大家的共同努力下，干果店的生意做得红红火火，经营品种不断增多。同时，进货渠道也从最初的坐长途车到郑州批发，发展到有固定的供应商发货。“中间隔了一个寒假，销售受了些影响，月营业额平均在3000元以上。”

收获

懂得了合作和团队精神的重要性，不再眼高手低

“开店的经历是不可多得的财富，我们每个人都从中学到了很多东西，还将不断成长。”刘学超说，他做收银员时收到过两次假币，“两张都是100元的，除了沮丧之外，还特别心疼，损失的可都是我们的血汗钱啊。”事后他总结了三点，做任何事情都要处处小心谨慎，不可马虎大意；诚信做人做事的同时，该设防还是要设防。

遇事大家意见不能统一怎么办？倪小东说，3个月来他最大的收获就是懂得了合作和团队精神的重要性。

一直自我评价“很自恋”的何家军也表示，他在与同伴合作的过程中，学会了从别人身上发现自己的不足，做人比以前更加踏实认真了。

崔成毅最大的感触就是，理想和现实差距很大，创业经历让他明白了，要想经营好一个小店铺并不容易，“大大小小的事情都要亲力亲为，从此做事不再浮躁，不再眼高手低。”

“夏天就要到了，我们打算上冰粥项目，另外还考虑引进我们四川小吃的计划，做出自己的特色。”4个在创业途中摸索、进步的阳光大男孩儿对未来充满了信心。

的小李通过QQ留言告诉记者。

第三方支付有保障

“我们现在已与支付宝合作，悬赏人在试用期满一个月时通过支付宝分期支付顾问费，免去了求职者的后顾之忧。”一家职客网的工作人员介绍。

记者在网站上搜寻，近七成的求职者是大学生。他们大多有在网上买东西的经历，对支付宝等第三方支付的方式也很认可。“这样就不怕职客恶意骗钱或者在试用期满后以其他理由辞退我们。”郑州大学的小张和室友们都准备尝试试试，“先发个简历，说不定我一毕业就能直接上岗了。”

进口肥牛 空运海鲜
鼎鼎红
 金水路店：63928888 黄河路店：69153333

101网校
 名师一对一辅导
 提高成绩就找101
 提前学、反复学、随时间、及时答
 小、初、高中全科
 电话：60179776 60179768 网址：www.chinaedu.com