

开栏语

两三年前,提起创客,可能好些人还不知道他们具体做什么。但今年全国两会李克强总理做的政府工作报告,让创客这个小众群体一下子火了。真正的创客,是坚持自己的想法并能够将其付诸实现的人,它是创业圈里的一分子。其实,促使大家创业的初衷,多是兴趣和爱好。创业群体身上那股拼劲以及散发出来的活力,在这个社会弥足珍贵。

今天起,本报开设“创客”版。如果你正在创业,“创·人物”栏目邀你来“坐坐”,不论成功失败,来这里讲讲你的创业故事,分享你的创业经历。还设置有“创·观点”栏目,本报搭建平台,邀请本地或行业创业大腕,与郑州创业圈现场互动。

如果你有创业项目,也可与我们联系,我们开设有“创·工厂”栏目。同时还设有“创·发布”栏目,第一时间发布国家和省市创业政策;“创·调查”,分行业调查分析,请专家把脉。

“85后”小情侣的另类创业 打个电话发个微信,甜点饮品送上门



联手创业的兔先生和猫小姐

午休时间,在国贸写字楼上班的王小姐用微信向附近的一家私房甜点“兔先生美食”点餐,不到半小时,零食甜点就送到了办公室门口。

这家能够提供“零食外送”服务的网上店铺,是“85后”小情侣兔先生和猫小姐自主创业开的私房甜点快送店。它没有实体店,全靠外送支撑,但生意非常火爆。

很多青年都有创业梦,而“85后”青年的梦总会有些不同。微商他们有着怎样的“另类”生意经?又如何让创业梦想照进现实?为此,记者昨日前往实地探访。

郑州晚报记者 詹莉莉/文 马健/图

一年多积累4000多名好友顾客

从去年正式创业到现在,短短一年多的时间,经历了摸索、更新、改进,他们已经有20多种寿司、5种饮料和甜品,以及自己的明星产品和整齐的工作服。从开始的一人一车到现在7人的小团队,从最开始简单的配送到现在火爆的明星产品、地市开出两家分店。由于服务热情周到,商品新鲜丰富,他们的生意很好,每天下午3点就停止接单。不少顾客都成了兔子和猫猫的朋友,时不时给出不错的意见。如今他们的

公众微信上积累了4000多名好友顾客。

“这样的营销模式之所以能成功,除了成本低,最重要的还是味道要好,否则就吸引不到回头客,生意想做下去自然就难了。”猫猫说,顾客在吃到每一种新品之前,都有几十种被否定掉。为了做好一款产品,需要我们不停地试吃,“有时候明明已经吃撑了,麻木了,却还得品尝。”猫猫抱怨说,自己已经胖了20斤。她回头调皮地向兔子:“这算不算工伤?”

兔先生和猫小姐名字的由来

阳光满屋的操作间、木纹清晰的餐桌、斑驳木门改装的写字台……这些充满个性文艺清新的元素,可能都会成为你爱上“兔先生美食外卖”的理由。

面前的兔先生跟猫小姐都戴着黑框眼镜,是标准的“85后”。兔先生真名叫朱鑫磊,高瘦腼腆;猫小姐叫于顿妮,恬淡知性。问起为什么叫兔先生,朱鑫磊显得有些不好意思,用

嘴努了努猫小姐:“你问她。”

“因为刚认识他时,他有两颗可爱的兔牙,所以就有了这个名字。”猫小姐的眼中充满笑意。猫小姐爱猫,收养了两只流浪猫,所以她俨然以猫小姐自居。

每天跑腿送东西发现商机

两人选择创业,算是机缘巧合,也算是误打误撞。

兔子家是做跑腿起家的,2013年10月,他们经营私人订制,主要帮大家代购跑腿。刚开始是兔先生单干,一人一车,老板兼员工。虽然做得简单,却赢得许多顾客的青睞,没两个月,“兔子家”在微博界火了,兔先生一个人忙不过来,便把女友猫猫拉上了船。

猫小姐辞了工作,谁知两个

人却更忙了。“那段时间订单多了真的特别兴奋,经常接单到半夜都接不过来,回到家都已经是半夜,身体虽累却不疲惫。”

去年6月,“兔先生美食”开始转型。他们去全国各地寻找美食储备自己的仓库,再利用原有的快递资源自己配送,实行“购买配送一条龙”模式。“转型的决定做得挺慎重的,一方面觉得公司已经有相当大一部分的忠实顾客,转型后他们是否接受;另一方

面,如果不转型,公司就可能看不到前景。”猫小姐特别认真地分享起自己的转型经历。

一点点摸索、转变、改进、外卖配送和自己货品配送同时供应,然后慢慢不接外卖配送的单。兔子店的私房美食生意很快上道,有时一天能卖掉几十单,但每天从早上睁眼一直忙到晚上12点多,“忙得没有私人时间,连谈恋爱的时间也全部用来工作了。”

微信订阅号保证客流量,白领主妇是常客

猫小姐喜欢逛淘宝、玩微信,一次偶然的的机会,看到一些微商生意搞得红红火火,而他们都使用订阅号来找自己的顾客群。她就抱着试一试的心态,开始了这个看起来有点“另类”的方式。

“当时就感觉是个机会,传统门店门面是固定的,顾客是流动的,客流由人流量决定。

而我们的顾客是固定的,你只要能在他的朋友圈多出现,控制好频率就可以了。”猫猫说。

实际上微店的优势很明显,与传统门面比食材更新鲜,与线下店面比又多了送货上门的服务。而且订阅号的优势还在于,顾客直接下订单,有备注,有什么要求注意的直接显示出来。选择寿司甜点等,是

因为不像中餐较麻烦,而且携带方便,私房甜点的包装技术已经十分精美成熟。

猫猫说,写字间里的白领和在家带孩子的主妇是他们的

主要服务对象。除了可以送货上门外,他们还向顾客提供进口零食外卖服务。顾客可通过网络和电话等方式订购。



每个人的创业史都是一部辛酸血泪史,猫小姐和兔先生也不例外。

最心酸的是开始做跑腿的时候,刚花4000多元买的电动车丢了。“那么贵本来还不舍得买,但是因为电瓶够大,能跑足一整天,就狠心买了。丢车那天天下着大雨,我去一家私人烘焙店拿顾客定的蛋糕,来回就5分钟,车就不见了,当时心疼得要死。”

做外卖快送时,什么单都接,有时候东西特别娇贵,运输特麻烦。“有一回一个顾客订了一个高高的彩虹蛋糕,其实路程很短,但路不平,运到的时候

蛋糕变成了比萨斜塔,最后我们和顾客一起把蛋糕吃掉没收顾客钱。”

为了保证食材质量,兔先生每天亲自去水果批发市场挑选最新鲜的水果,猫小姐每天主要负责活动策划、接单等杂事。

“男主外女主内,我们每天都是连轴转,有时饭都顾不上吃,但看到顾客满意的笑容,我心里暖融融的,也不觉得累了。我们卖的不仅仅是产品,还是一种服务和承诺。尽管每天很忙很累,但没有因此感到疲倦,我们都感觉到彼此真实的存在,为了自己的梦想,为了证明自己的存在。”兔先生说。