

外企经理辞职卖贝壳赚了百万

在广东,有一位外企经理,放着年薪十万的工作不做,却辞职卖起了贝壳,在短短的几年时间里竟然赚了100多万元!

小贝壳很抢手

周怡华出生在广东省清远市一个普通的农村家庭。大学毕业后应聘到东莞市一家外资食品公司做业务员。2003年初,原来的业务经理另起炉灶,能干的周怡华被提到了业务经理的位置,年薪十多万。

2004年2月的一天,周怡华作为食品公司的代表来到海南与海口的一位客户谈判。由于谈判非常顺利,合约签完后,那位客户便邀请周怡华到美丽的海南岛游玩。在海边游玩时,周怡华发现那里有很多奇形怪状的贝壳,很是可爱。出于喜欢,他就随便捡了十几个带回家。

回到东莞后,周怡华就把那十几个贝壳清洗干净后,放在自己的办公桌上作为摆设。谁知他刚把贝壳拿出来,立刻就被临近的几位同事发现了:“哇,好漂亮的贝壳呀!在哪里买的?下班后我也去买个!”得知这些贝壳来自海南后,几个要好的同事一拥而上,把周怡华办公桌上的十几个贝壳一抢而光。没抢到贝壳的同事还对他说道:“下次出差你一定得给我们多带点贝壳回来!”

两个月后,周怡华又一次出差。他办完事后特意又跑到了海边,花了20元钱让当地的一位老人给他捡回了一百多个形状各异的贝壳。带回去后,又一次被同事抢光了,有的同事一个人就抢了好几只贝壳。更令周

怡华没有想到的是:食品公司的车间工人见了他带回来的贝壳,以为他在公司卖贝壳,竟然拿着钱要向周怡华买。

几位工人走后,周怡华不禁发出了感慨:想不到在海边很常见的贝壳一到东莞却成了宝贝,竟然还有人愿意花钱来买,如果有一天失业了,我就专门从海南捡些贝壳拿到东莞来卖!

2004年10月,周怡华在工作上老总发生了分歧。考虑到自己如果继续在公司里做下去,发展的空间很有限。周怡华不顾妻子的反对,毅然辞去了工作,打算专门卖贝壳。

致富要靠附加值

辞去工作后,周怡华来到了海南,花500元请当地的两位老人给他捡了2000多只形状各异的贝壳。回到东莞的当天晚上,周怡华在虎门镇著名的龙川夜市摆了一个地摊。谁知他的贝壳摊位还没摆好,就受到许多过路人的围观。只一个晚上,周怡华就以3元至5元的价格卖出了100多只贝壳,赚了300多元。

以后一段时间,周怡华晚上就在虎门的几个夜市上摆摊,白天就到几个工业区、学校、公园的外面摆个小地摊。由于他很勤快,平均每天的收入都保持在200元以上。

手里有了一点积蓄后,周怡华萌生了开店的想法。

2005年4月,经过精心准备,周怡华在东莞市虎门

镇百佳商场附近租了一个门面正式开店,取名“名帆贝壳工艺品店”。“酒香不怕巷子深”,虽然周怡华的贝壳店在虎门,但厚街、长安等几个地方的许多顾客都慕名前来买贝壳。平均每天来店里看贝壳的不下60人,周怡华每天的营业额都在500元以上。

当周怡华又一次去海南进货时,给他供货的两位老人告诉他:在海边,虽然贝壳很多,但真正让人一见就爱不释手的贝壳并不多见。其实,人们青睐的,只是贝壳的形状。

这次,周怡华特意让老人给他捡了一些普通的贝壳。回去后,他便拿出这些普通的贝壳进行研究。最后,他想到了用刀片把贝壳修成动物或花鸟的形状,有的还在上面刻上字,用油漆喷染。通过反复实验,周怡华设计出了情侣贝壳、爱心贝壳等多种款式。

一次,几个年轻人来到周怡华的贝壳摊位前,他们对这些漂亮的贝壳非常感兴趣,每人都买了十几个。几位年轻人还问周怡华能否帮他们制作几个超大的贝壳,周怡华答应了。

客人走后,周怡华随即赶往海南,捡回了许多贝壳。回来后,他便在店里琢磨怎样制作大贝壳。经过冥思苦想后,周怡华决定给客人制作几个生肖像的贝壳制品。一连几天,通过反复实验,周怡华总算能如期交货。虽说几个年轻人对这些

超大的贝壳挑出了不少毛病,但还是以每个80元的价格买回了其中的八个。

望着剩下的那两个生肖贝壳制品,周怡华分析:自己以前的主要客户群体是学生和青年男女,以打工者居多。价格上不去。如果把这些小贝壳拼成各种形状粘贴在一起,获利会更高,而且这些成型的贝壳主要客户是那些大公司以及一些送礼人士,他们只图贝壳的新颖别致,一般不会在乎价钱。于是,周怡华聘请了一位美术学校的毕业生专门负责制作成型贝壳制品。后来,仅此一项,周怡华每月就收入近万元。

把贝壳卖到奥运会

许多人看到了周怡华卖贝壳很赚钱,纷纷效仿。到2005年底,仅在“名帆贝壳工艺品店”周围就出现了3家贝壳工艺品店,店里的贝壳也和周怡华的大同小异。他店里的客流量锐减,收入急剧下降。

通过对市场的调查分析后,周怡华有了一个大胆的设想:不再开店,而改为在客流量大的商场超市外面租块场地,以摆摊的方式卖贝壳。

主意打定后,周怡华果断地转让了“名帆贝壳工艺品店”,带着他的小贝壳和制作好的成型贝壳制品开了个流动贝壳工艺品店。在一个朋友的帮助下,周怡华很快在东莞市厚街镇的茂升商场门前租了一个场地,摆起了贝壳摊位。

由于借助了商场巨大的客流量,周怡华第一天就进账800多元,而且还和当地的一家礼品公司签订了合同,每个月从周怡华那里进50个成型贝壳制品。

首战告捷,周怡华更加坚定了在各大大商场超市开流动贝壳工艺品店的信心。每到到一个地方,他都是在当地有名气的商场超市门前租个场地,让妻子和弟弟以摆摊方式向行人宣传展示贝壳,而自己则跑到广告公司、礼品公司、庆典公司推销大贝壳以获得成型贝壳制品的订单。这种大小兼顾的方式很快就让周怡华的贝壳在各地打开了销路。到2005年6月,仅用8个月的时间,周怡华就创造了高达57万元的营业额。

经过几年的奋斗,到2006年8月,周怡华已设计出了成型贝壳制品、风铃贝壳、挂链贝壳等近十个大系的五十多个品种。他的流动贝壳工艺品店已涉足深圳、东莞、佛山等广东各大城市的万联百货、民乐福商场等三十多个很有名气的商场超市。靠卖贝壳,周怡华不但在家乡买了房,还拥有了百万元的财产。周怡华已成了远近闻名的“贝壳大王”。

面对未来,周怡华充满了信心,下一步打算把贝壳做出广东,走向全国。到2008年奥运会开幕时,一定要把贝壳生意做到北京城,让来观看奥运会的外国人也买他的贝壳。

永震



精美的贝壳雕刻作品(资料图片)

另类女孩为无性人搭起婚姻桥梁

性恐惧女孩与性残缺男子

今年28岁的温雯是深圳人,毕业后一直在一家外企工作,为人处事很热情。一件意外的事情改变了她的人生发展方向,刚结婚不久的好朋友杨丽莉和丈夫离婚了。杨丽莉的前夫温雯也认识,是那种书香门弟出来的人,有良好的素质和教养的人。他们的离婚,让温雯觉得很遗憾也很不理解。后来的一次私聊,杨丽莉才跟温雯说出离婚的真相:原来,杨丽莉因为一次“意外事故”,从小就患有严重的“性恐惧症”,但手段使尽,也没能治好,婚后,她一直把性生活视为刀山火海,每次丈夫有生理需要的时候,她总是苦着脸勉强应付,长期下来,杨的丈夫无法忍受妻子不能给他这方面的生理需求,而杨丽莉自己也觉得很对不起丈夫,双方最终协议离婚了。

杨丽莉是一个三十岁不到的貌美女子,有很多不明真相的追求者,令她苦恼不堪。而且她确实感觉到了单身女子独自生活的诸多不便和孤独,还是萌发了重新建立家庭的念头——这次找一个对性没有要求的男子结婚。

温雯就给杨丽莉出了一个点子:在报纸上化名刊登一个广告。没想到的是,广告登出来后,短短的几天时间,杨丽莉竟接到一百多个探询电话。她们大感意外。

很快,有一个特别的电话打到了温雯家,对方是一个声音浑厚的男子。原来这位应征者是本市一所大学的教师,小时候由于一次意外,导致生殖器官质性损伤,一辈子都不能过性生活了。这位老师说,由

于这个难以启齿的原因,三十好几的人一直不敢找女朋友。希望这次能够通过温雯的帮忙找到人生的另一半。这位老师痛苦的经历和需要得到爱的诚恳深深触动了温雯,她开始对这群“特殊”的人产生了极大的同情和关注。后来不久,经过温雯的穿针引线,杨丽莉和这位大学讲师相识半年后便组建了一个家庭,婚后的日子平静幸福。

温雯想:自己能不能办一个专门撮和无性婚姻的介绍所?说不定可以创出一片新天地呢。

无性婚姻介绍所

温雯是个思想前卫、敢想敢闯的女孩子,她在一些社会舆论和思想保守的父母的反对声中,开始对此进行市场调研。

她首先到一些大网站的BBS上做了一个调查,很多网友对她开办“无性婚姻介绍所”的想法表示理解和支持。同时,温雯还购买了大量心理学、伦理学方面的书刊报纸来看,了解了很多相关的信息和知识;还和当地的电台联系做了一期关于无性婚姻的知识节目……随着这方面知识的增多和对这个特殊群体认识的加深,2005年3月3日,温雯的“有心人”无性婚姻介绍所正式挂牌营业了。

最初的一个月,温雯虽然电话接了六七百个,但大多是打电话过来咨询的,来到婚介所的寥寥无几,一个月下来,来登记的只有30多人,愿意留下电话号码的就更少了。考虑到很多无性一族不愿意公开自己的难言之隐,温雯在自己的无性婚姻介绍所门口挂

婚姻一定就需要性吗?没有性的婚姻能长久吗?

有这么一个女孩,她就专门把那些没有性的男女撮合在一起,让他们的感情有了归宿。现在,她已经撮合了100对……



另类女孩温雯

了一块很大的广告牌,上面用轻松活泼的卡通形象和幽默的语言介绍了自己这家特色婚姻介绍所的服务项目和内容,特别提到了可以免费电话咨询和预约,希望不方便直接上门的客人可以先电话了解情况等等。不久,温雯婚姻介绍的生意才开始慢慢好起来。

一天下午,一个三十来岁、打扮得体、气质优雅的女士走进了“有心人”婚姻介绍所。这位女士姓张,是一名“海归”。丈夫石先生是一名机械工程师,身高一米八二,相貌堂堂,是许多单身女性心目中的理想夫君。想不到的是,石先生虽然外表魁梧,形象伟岸,事业有成,偏偏在男女之事上却是“无能者”,多年来求医问药均无效果。结婚两年来,张女士没有享受过一次属于女人的“性”福。后来,两人心平气和地离了婚。这次,张女士是想为石先生找一个无性伴侣。

温雯接到这个业务,立即四处搜罗资料,很快找到一位和杨丽莉情况类似的女士,安排她和石先生见面后,双方都愿意继续发展。

不久,通过“有心人”介绍所认识的无性恋人有了六对。为了让自己的第一批“客户”满意,同时打响自己的品牌,温雯利用自己的文艺特长,每半个月都举办一次“有心人”聚会,把这六对特殊的恋人请来,大家一起聚会聊天、展示才艺。就这样,“有心人”婚姻介绍所名气渐渐响了起来。

无性人的爱情归宿

今年30岁的李女士是湖

南省一家棉纺企业的工人。她20岁时曾交过一个男朋友。恋爱一年后,男友每次要求过性生活时,都遭到了她的强烈拒绝。男朋友疑惑地问她:“你怎么啦?是紧张还是不舒服呀?”她也不知道什么原因,就是不想过性生活。

半年后,他们走到了婚前检查这一步,才知道了真相。她长期患有严重的妇科疾病,不能过正常的性生活,也没有生育能力。从医院拿到身体检查诊断书后,她傻了,不敢相信这是真的。男友提出了分手。

这件事情无疑对她的打击非常大,为了不让自己沉浸在伤痛之中,她离开老家去深圳打工。

来深圳后,她有了第二次恋情,也同样无疾而终,李女士甚至打算以自杀来结束自己的痛苦。

就在这时候,李女士听说温雯的“有心人”无性婚姻介绍所,她抱着试试的心理给温雯打了个电话。在了解到李女士的这种危险的想法后,温雯上门找到了李女士,通过两个小时的心交谈,温雯终于帮她打开了心结。不久,温雯把她介绍给一位浙江布艺商,他们很快发展为正式的男女朋友关系。今年五一劳动节那天,他们正式在深圳结为百年之好。

温雯的婚姻介绍所从开张到现在,已经成功地为一百对无性情侣找到了家,找到了爱的归宿。当有人问及她的感受时,温雯表示,除了物质上的丰厚回报,自己心灵上的充实和越来越多的朋友更让她感到幸福。

唐田芳