



# 面对美国名校通知书,他选择先去养羊

锐面孔

本报记者 王磊

“如果人生能重来的话,我还是会作出这样的选择。”

说这话的人叫吕彦■,1986年出生,是一个原籍辽宁的小伙儿,现在在安徽省宁国市宁墩镇的一处山坳里养羊。不过,他养的可不是普通的羊。

这座现代化乌骨羊养殖场建在一个不起眼的小山坡上,吕彦■熟练地越过羊圈的栏杆,一个飞身骑跨在一只羊背上掰开羊嘴,检查它的健康情况。难以想象,这个“羊信”是学经济的,不仅拿到双学位、被保研,还曾经被美国知名大学的商学院录取。如果当初吕彦■选择了另一条路,他就不会出现在这里,陪伴他的也不会是这些“咩咩”叫的黑山羊。

如今,吕彦■养羊养出了一个“世界之最”,短短4年时间,他所创办的天行健农业发展有限公司拥有全球最大的乌骨羊种群,种群数量占世界种群的3/4。因为稀有性和极高的营养价值,乌骨羊的羊肉深受高端市场的青睐,公司一年的销售额达到5000多万元。1月5日下午,宁国市天行健农业发展有限公司赴上海股权托管交易中心中小企业股权报价系统(Q版)挂牌仪式在上海股交中心举行。

学工商管理的为何去养羊

如果不是听吕彦■口述,很难把美国名校、创二代这些字眼儿和眼前这个质朴的青年“羊信”联系起来。吕彦■看起来身体有些瘦弱,但骨子里有股不服输的劲儿,提起那些艰辛的过往,他的语气中听不出丝毫的情绪起伏。年少老成的他,看起来比同龄人更加淡定。

2009年7月,拿到工商管理、国际经济与贸易双学位的吕彦■从华南理工大学毕业,不仅获得了保研资格,而且还收到了美国华盛顿大学商学院的录取通知书。

站在人生的岔路口,吕彦■却作出了一个“爆冷”的选择。

“此时恰逢全球金融危机,由于考虑到各类成本和材料价格相对于未来为最低点,这个时候非常适合创业。”吕彦■说服了经商的父母,“延后出国留学的时间,先创业。”

在他看来,这样做并非一时冲动。因受父母的影响,他在大学时就做好了创业的准备。几乎所有的假期,他都在外面打工,从最基础的五星级酒店前台,到广交会的分展区督导、展位解说员、销售代表、翻译、导游、机场外宾接待、文职、建筑公司总经理助理,他都做过。

尽管酝酿多年,可是创业到底该做什么?



吕彦■ 照片由本人提供

么?刚刚迈出校门的吕彦■感到有些迷茫。

“原本计划开饭店、做代理,可经过市场调查后,这些项目被一一否决,我最终选择了国家扶持力度较大的农业,因为走科技农业与农业机械化深加工道路是未来发展的一个趋势。”

可是,农业种养涉及的项目也很多,如何圈定更具体的目标?北京、大连、沈阳、山东、广州……一段时间,吕彦■穿梭在各大城市的科技项目展会上,却始终未能找到最理想的项目。

一个偶然的机会,他了解到云南有一种乌骨羊,肉与骨头都为黑色,黑色素与乌鸡的一致,具有较高的药用与保健功效,此外,乌骨羊全球保有量只有2000多只,而品种较纯的更是少之又少,其市场前景不可限量。“这不就是一个绝好的项目吗?”他和同伴兴奋不已。

把“天方夜谭”的创意落到实处

由于乌骨羊的产地在云南怒江地区,交通极其不便,而其高端消费市场位于沿海地区,运输成本非常大。面对这个难题,吕彦■萌发了一个类似“天方夜谭”的创意——不如为羊搬家,把它们从高原搬到平地去。

可搬到哪里合适呢?这是从未有人考虑过的问题,最终,他们选择了与乌骨羊产地纬度相同的安徽宣城地区,这里距离上海、杭州与南京都比较近。“当地政府对于农业项目的扶持力度很大,各级团组织也出面帮助协调相关事宜,所以我们选择了宣城市宁国市的宁墩镇。”就这样,在宁墩镇的一个山坳里,一座废弃的建筑被他们租下来,改造成临时的羊舍。

考虑到云南当地政府已经开始筹划对乌骨羊进行保种,即将限制它的买卖出

的种羊流产,吕彦■小心翼翼地把上百斤重的母羊从车厢抱到地下,雨天地面泥泞,摔跤在所难免。“虽然倒在泥里,身上糊着羊粪,可心里还是乐呵呵的”。

为了照顾好这些新来的“宝贝”,吕彦■和两名同伴每天早上5点起床,到附近山上给羊割草料,晚上9点左右才能收工。由于操作不当,饲喂了腐败的秸秆,一天早上死掉了20多头羊。这次遭遇,让他们的几十万元化为乌有。

让高原的羊适应平原的家

问题接踵而至。这些“祖祖辈辈”在高原上生活的羊群离开家园不久,就出现了水土不服的症状。“从放养到圈养,由于改变过于突然,羊产生应激反应,再加上生活地点和气候的改变、运输过程漫长等因素,因此出现了一系列的问题。”吕彦■事后总结,在改变羊的饲养方式时,切记要拿小部分做实验后才能推广。

在当地农委、畜牧局的指导下,吕彦■采取科学的饲养管理方式,对饲料进行改进,对羊群采取分栏管理,按照性别、生长阶段进行分类、分群饲养,乌骨羊逐渐适应了宁国的环境,数量开始慢慢回升。

攻克了养殖技术难关,吕彦■又在镇政府与村干部的帮助下,流转了500亩的



2月8日,在日本箱根的一处温泉,一名工作人员向孩子们的手中倒入巧克力。为在情人节期间吸引顾客,日本箱根的一处温泉在1月13日至4月5日期间推出巧克力温泉浴。  
新华社/法新

## 服务高校微信公号 学生免费查课表、找空座

新思路

通讯员 吴俊秀 饶燕婷  
本报记者 陈强

“尽管互联网行业竞争激烈,但其创业的进入门槛低,可以从小块切入,做得好也许可以通过一款产品改变人们的生活方式。”正是抱着这样的想法,福建工程学院电气工程及其自动化专业2013届毕业生白荣辉踏上了创业之路。

在校期间,白荣辉就创建了名为“小聚网”的校园社交网络,但由于经验不足,以失败告终。毕业后,他开始从事网站建设 and 微信外包业务。“从长远考虑,外包开发是做不大的,只有产品化才能长远发展”,他一直在寻找突破口。

2014年6月,福州大学城一所高校团

“这些和校园学习生活相关的微信功能太好用了。有了图书续借功能,我再也不用为了一本书走半个小时去图书馆了。”福建工程学院新闻专业大一学生郭霄对此深有感触。临近期末,考试安排和空教室查询更是学生们关心的问题,该校大二学生林鹏说:“以前找教室自习得一间一间找过去,现在只要上微信看看就知道哪儿有空教室了。”

“微之家”是一款免费的产品,目前主要是靠企业微信定制服务来创造收入,但团队的精力还是放在“微之家”产品的研发、运营上。为了尽快找到天使投资,前不久,他们特地从福州高新区海西科技园50多平方米的办公室转移到厦门软件园爱特咖啡馆的一张桌子上办公,希望在这里能遇上谈得来的投资人。

白荣辉认为,互联网应该先以免费的方式积累用户,形成规模效应后再考虑赚钱,只有做出足够好的产品才能让用户心甘情愿地付费。他们计划通过服务B端用户让C端学生使用他们的产品,在开发微信功能的同时,依靠建立的高校资源做脱离微信的在线教育类APP,通过这些后续的服务来实现盈利。

## 兼职模特开女仆咖啡馆

低门槛

本报记者 王晨  
通讯员 李京京

“欢迎回家!”一进店门,几个身穿女仆装的女孩就热情地迎上来。店内的布置温馨舒适,墙上贴着各种动漫的海报,客人在这儿悠闲地喝着下午茶,聊着动漫、游戏的讯息。这是位于沈阳市北一经街的女仆咖啡馆,由90后女生炎塔塔和她的朋友支萌合伙创办。

女仆咖啡馆在日本有很多,也是动漫中常见的元素。作为一个动漫迷,炎塔塔有了创业的想法后第一个想到的就是开一家女仆咖啡馆。“现在的咖啡馆大部分都差不多,缺乏特色,我觉得开一家这样与众不同的店蛮酷的。”炎塔塔说,店名“樱润的店”就是取自她喜欢的两个日本男声优(配音演员)的名字。

炎塔塔毕业于中国医科大学临床药学专业,毕业后她换过几次医院和银行的工作,最终还是决定自己创业,启动资金是她做兼职模特8年的积蓄。

2012年冬天,炎塔塔和支萌冒着雪挨家挨户找房子,在逛遍了大半个沈阳后找到了现在的地方。当时这里还是一家美容院,并没有贴出兑店启事,她就直接去向人家说不兑店,“当时这条街上一家咖啡馆都没有,附近的阿姨都说我们两个傻孩子生意怕是做不起来,可是现在,这里都开起第17家咖啡馆了,我们这也算带动了整条街的经济吧。”炎塔塔笑着说。

为了开店,她们去专业的培训班学习了半年的咖啡制作和烘焙技术,通过网络手段在微博、微信、贴吧上进行宣传的同时,进行了很多社会调查,以了解现在的年轻人对动漫喜爱程度以及对女仆店的接受态度等。2013年5月,“樱润的店”正式挂牌营业。

“现在做咖啡馆的人很多,没有特色很难存活,即使是动漫类的咖啡店也不能只靠这个生存,否则除了真心喜欢这儿的老顾客,一般客人新鲜劲过了就不会再来了。”对于这一点,炎塔塔看得很透彻,“我们的顾客年龄在13岁~36岁左右,吸引的群体虽然是80后和90后,但真正有消费能力的还是80后”。

为了留住回头客,炎塔塔除了对女仆礼仪、妆面、舞蹈、动漫文化、点单上餐

等服务进行培训提高素质外,还会举办很多特色的主题活动,如女仆表演、互动游戏、烘焙教学,在圣诞节、万圣节等节日还会开办主题活动周。

对于店里服务员的筛选,炎塔塔也非常严格,除了外貌,对动漫文化的了解、才艺等都列入考虑范围。目前店里有62名服务员,其中50个女仆、12个执事,个个都有自己的才艺,或是唱歌出众、或是擅长舞蹈,大部分都是在读大学生。咖啡馆采取兼职轮班制度,每天有三四个人上班,服务员的排班表也会在微博上公布,顾客可以根据自己喜欢的服务员来选择时段光顾。目前店里的主要收入是靠餐饮,女仆陪玩游戏按照1小时10元收费。另外对于初、高中生,还可以由大学生女仆帮助补习功课,收费也比外边的家教便宜。

从今年开始,咖啡馆创办了对日旅游的业务,建立了与日本东京一家动漫学校的合作,对想去日本旅游或是想学习动漫课程的人提供为期7天的专线服务。除了日常的基本工作,炎塔塔也与商场建立合作关系,在其需要COSPLAY(Costume Play)的简写,指利用服装、饰品、道具以及化妆来扮演动漫作品、游戏中的角色——编者注)表演时提供演员演出。无论对于动漫迷还是女仆咖啡馆来说,漫展都是不可错过的机会。“漫展前的准备工作很辛苦,除了要准备第二天摊位的東西,还要安排好舞台表演。”炎塔塔说,漫展前熬夜准备到第二天早上4点是常事。

炎塔塔认为,来这里的人都是喜欢动漫、兴趣相投的,很容易交朋友,有的客人不在沈阳生活了还会寄礼物来。对于那些带有色眼镜看待女仆咖啡馆的人,炎塔塔认为那只是他们不了解这种形式的错误认知罢了。其实这里就是给喜欢动漫的年轻人提供一个聚会休闲的场所,服务员穿上女仆装只是动漫文化的一种表现方式,工作性质和普通咖啡馆的服务员没有任何区别。

炎塔塔坦言咖啡馆是在经营了一年半左右才收回成本,而且人工上开销很大,现在每月利润大约有1万元左右。

她们决定走加盟路线,计划在沈阳再开一家较大的分店。目前大连的分店已经在装修,哈尔滨的分店会在年后开始营业。她们将每个月去分店考察一次,对员工进行培训,确保加盟店的经营与总店保持一致。

热问答

本报记者 王梦影  
实习生 陈馨瑶

秦女士于2010年创办了哈尔滨三和永旺食品有限公司,从事速冻肉制品加工。目前三和永旺公司已经在微信上开起了微店,正在筹划进军天猫商城,但由于是小微企业,天猫商城的入驻门槛实在太高,仅前标注册就花费了不少的时间和精力,入驻的保证金也让她望而却步。

秦经理问题: 我希望能在网上打出自己的品牌,如果不能入驻天猫,在对食品安全极其敏感的

时期,普通的小网店怎样赢得顾客信任?怎样才能打造出那种正规、有范儿的品牌效果?

专家郭涛的回答:

您的问题很有普遍性。小卖家要打造品牌,可以从三个方面努力。

小卖家要想“高大上”,除了保证自己的产品质量之外,需先从形象上转变自己。实际上,店铺的展示效果能以很低的成本提上去。网店也可以像实体店一样装修,买模板就可以了。淘宝上有很多这种相关的模板,十几元左右,买一块就可以。想让你的店看起来更加正规、有范儿的话,建议买仿旗舰店的那种模板。

其次是宣传。可以配合微博、微信等平台推广,还有淘宝联盟、淘宝客。淘宝客就是指

帮助卖家推广商品并获取佣金的一种按成交付费的推广模式,通过淘宝客的平台卖出产品,需要付给平台设定比例的返点。这种方法效果很有限,但小卖家可以试一试。

最关键的是要学会低价引流,说白了就是花小钱吸引大流量。顾客盈门才是做大店铺的实力。阿芙精油就是这样在淘宝上起来的:一瓶精油一块钱还包邮,提高销售量,好评率,还带动其他产品的销售。小的卖家店铺如果没有流量的话,别的产品也不可能销售得出去,如果做大的投入,可能也没有太多资金。目前,对于淘宝直通车、淘宝聚划算这样需要资质比较齐全的平台,小卖家都上不去,所以只有这个方法比较适合。

怎么引流呢?咱们先想想淘宝吸引“剁手党”的两个点是什么?产品当然要有特色,买牛肉干要买好吃的;那家;两个商家都卖,其中一家比另一家贵一毛钱,

## 人到中年 一切清零从头做起

袁文辉(小鱼儿科技董事长兼COO)

当我宣布辞去在POLYCOM(宝利通)全球副总裁和中国总经理留在国内创业的时候,我身边所有的朋友都觉得不可思议。此前,我已经在北美打拼了10年,在国内也有10年的工作时间,有20年高科技领域创新经验,同时手里拥有4项无线通讯和光纤通讯的专利,工作顺风顺水,似乎没有必要人到中年再一切清零从头做起。

在POLYCOM的时候,我就一直有一个梦想,希望视频技术能够进入千家万户,实际上我也做了很多努力,但是由于企业的基因和整个商业模式的局限性,这个梦想无法实现。

所以我选择自己来创业,让视频技术服务家庭生活。因为在国内工作的10年中,父母已在国外定居,我很少有时间陪伴父母,这样的一款产品首先是我自己也需要的,它可以随时实现与家人的视频和沟通,它不是冰冷的摄像监控器,也不会像手机或者iPad那样通过呼叫方式突然打断生活节奏,它就待在那里,摄像头可以随时调整转向,并且通过语音指令实现人机对话,这就是我们目前推出的家庭陪护机器人——小鱼在家。

为了在很暗的灯光下也能有完美的视频效果,我们对摄像头的要求很高,给企业提出的要求是达到iPhone6传感器的3倍。一位供应商说:“哇,这个我们做不了,三星的要求都没你们高!”在考察了多家供应商之后,我们最终选择了日本富士通公司。因为,当时富士通的工程师听到消息后,从日本直接飞到了中国,在这儿待了两个月的时间,按照我们的要求专门研发了一款摄像头。他们也是希望能够在智能家居以及机器人的领域开发出一个创新型的产品,同时也希望对质量和品质的要求达到极致,因此接受我们的苛刻条件。这对于我们来说十分关键,我们觉得太幸运了。

实际上,视频技术并不是“小鱼”核心的东西,它的核心在于它的软件以及后台的云服务,它实际上是硬件、软件、云服务相结合的产品,通过指令可以帮助人们提供很多服务,“北京的天气如何”,“宫保鸡丁怎么做”,“小鱼”都能够通过语音告诉你,而通过小鱼儿,将来实现在线教育和在线诊疗都会有不错的效果。

有了“小鱼”,我自己也受益良多。元旦期间,女儿参加学校的元旦汇演,学校只给了5个家长名额能够去现场观看,我就在演出现场放了一个“小鱼”,十几个家长同时在线观看了孩子们的表演,太开心了。我们现在酿了一壶好酒,怎么样让它的味道能够传出去,是对我们的挑战。我希望每个用户都成为我们忠实的客户,希望他们把口碑介绍给别人,成为“小鱼”的粉丝。

北京小鱼儿科技有限公司:2014年3月于北京成立,是一家研发互联网硬件和智能家电的创新型公司。  
(本报记者 桂杰整理)

创一线

江阴成立青年企业家协会 涵盖32家上市公司

本报讯(通讯员苏晓华 记者李超)江阴市青年企业家协会日前在江苏江阴正式成立。该协会共有258名会员,会员单位涵盖江阴32家上市企业,位居全国第一。

江阴作为全国百强县第一位,一直是民营经济发展最活跃的地方,也是全国区县中上市公司最多的地方。据了解,江阴市青年企业家协会是由江阴市青年商会“升级而来”。早在2004年,团江阴市委成立了江阴市青年商会。10年来,江阴市青年商会打造出苏粤4+4青商合作联盟峰会、“微爱梦想”微公益等品牌活动。他们还创新设立了会员互助基金和转贷互助基金金融平台,筹集善款近千万元,捐助建造希望小学11所。

## 小微企业网上打品牌 要花小钱吸引大流量

帮助卖家推广商品并获取佣金的一种按成交付费的推广模式,通过淘宝客的平台卖出产品,需要付给平台设定比例的返点。这种方法效果很有限,但小卖家可以试一试。

最关键的是要学会低价引流,说白了就是花小钱吸引大流量。顾客盈门才是做大店铺的实力。阿芙精油就是这样在淘宝上起来的:一瓶精油一块钱还包邮,提高销售量,好评率,还带动其他产品的销售。小的卖家店铺如果没有流量的话,别的产品也不可能销售得出去,如果做大的投入,可能也没有太多资金。目前,对于淘宝直通车、淘宝聚划算这样需要资质比较齐全的平台,小卖家都上不去,所以只有这个方法比较适合。

怎么引流呢?咱们先想想淘宝吸引“剁手党”的两个点是什么?产品当然要有特色,买牛肉干要买好吃的;那家;两个商家都卖,其中一家比另一家贵一毛钱,

可能就没人去买了,价格显然很重要。更关键的是,很多人不可能只买便宜的产品,总要转一下、逛一下,可能就再买些别的产品。

设计一到两款低价的拳头产品,吸引大家来买,如果流量上去了,就会带动其他利润比较高的产品的销售量。

举个例子,有一种很好吃的巧克力,其他店铺都是卖8元一斤,你可以卖6元还包邮。这自然是亏损的,但就相当于推广费用了,但是你店里还有利润较高的奶酪、水果糖啦,其他人买便宜的东西时也会顺带买回家。

学好这三招,小店很快也可以装修大气,顾客盈门,品牌响亮。  
(郭涛:中国互联网协会专家委员、中国策划专家指导委员会副主任委员、中国电子商务协会专家顾问、中国电子商务官联盟专家顾问)