

技校毕业生做个性鼠标垫成小富姐



姜玉在公司

如今,就在许多大学生感叹赚钱难时,一个仅读过两年技校的山西女孩,却从“E时尚”中发现商机,在短短几年内赚了160万!她设计的个性鼠标垫不仅卖遍北京、上海等大城市,而且漂洋过海卖到了国外,连世界上最大的零售采购商沃尔玛都打电话向她订货。一种很不起眼的小生意,为何能让主人公取得巨大成功?

灵机一动 我来做些个性鼠标垫

姜玉出生在山西柳林县,2003年从技校毕业后,经校方推荐,她来到上海一家台商办的手袋厂打工。她在技校学的是美术设计专业,原以为公司会让自己进设计部或广告部做个文员,没想到,最后女孩只做了一名在工厂没人愿意干的“胶水工”。

姜玉身材高挑,长相甜美,再加上一头飘逸的长发,

浑身上下充满了青春气息。见这位漂亮的山西女孩不仅能干,人又很聪明,包装部的主管就推荐她到销售部当上了业务员。告别流水线,姜玉一边拼命充电,一边迅速了解手袋的市场销售情况。

2004年2月的一天,姜玉陪一位朋友上街买电脑。当时她们买了一台组装的电脑,结果发现人家少给了一个鼠标垫。待到返回家要时,却听到几位顾客正在此投诉,说这些鼠标垫做工粗糙,形式单一,也没有花样,“为什么不进一些样式好看的呢?”

言者无意,听者有心,头脑灵活的姜玉马上意识到这小小的鼠标垫里蕴藏着商机。那天,她用了大半天时间把整个电脑城的鼠标垫全买了一个样品回来,回到宿舍就一一展开研究。随后,她发现这些鼠标垫大同小异,颜色都是深灰的色系,材质也很一般,皆为在胶皮上加了一层布纹,没有什么深奥的东西。

姜玉在工厂做过“胶水工”,知道做这种鼠标垫不仅工艺简单,而且成本只有2元钱左右。此时,一个奇怪的想法马上在她脑海里蹦了出来:自己何不设计个性鼠标垫卖?

惊喜交加 10天赚的钱超过父亲3年工资

学过平面设计的姜玉先用自己的专长,在电脑上绘制了2幅个性鼠标垫的效果图。一个底面为黄色,中间摆着一个诱人的大苹果;另一个是法国最新流行的一对接吻鱼,两条鱼亲吻时吐出的泡泡正好形成了一个红色的LOVE图案。当她把这2个图案拿到电脑城时,那个业务员连声叫好,说这种鼠标垫太时尚了,

你联系厂家生产吧,我先订1000个!

虽然那人很感兴趣,但区区1000个毕竟太少了,因为批量生产得制作专用模具,厂家决不会轻易接这种小单。总不能自己动手一块一块粘贴吧?小姜正愁眉不展时,一位要好的朋友帮她想了个主意:何不在网站上试试?真是一语惊醒梦中人。姜玉马上在阿里巴巴网站上发布了自己要做生产、销售个性鼠标垫的帖子,果然不出所料,不到两天就有30多人打电话来咨询。第四天,上海浦东一家公司,要求姜玉为他们生产1万个这种设计独特、新颖的个性鼠标垫,但强调要先看样品,只有质量合格才能正式签协议生产,并交预付金。为接下这个大订单,姜玉连续找了几家加工厂,最后花高价生产了一些样品。当她带着鼠标垫样品给客户看时,对方非常满意,当场就和她签订了协议,并约定10天后交货。

为了能按期交货,姜玉多次到相关厂家去商谈。太小的工厂她不敢用,怕生产出的产品质量不过关。但是由于数量不大,利润小,很多大厂并不愿意接这种“费力不挣钱”的活。姜玉只好又回到那家帮她做过样品的小橡胶厂,与老板商量。老板见女孩执意要在他那里做,便提出由姜玉出8000元钱开模具,他们才能代为加工。女孩咬牙答应了。

那些日子,从橡胶厂出模具,到粘贴、印刷和压膜等一系列工序下来,姜玉每天都守在现场提心吊胆,生怕产品质量不过关。6个日夜后,第一批构思巧妙而又精美绝伦的个性鼠标垫,终于提前交了货!“哇,太棒了!”客户验货

时竟忍不住连声惊叹,这在商界大概是很少见的事。货款自然付得很利索。

姜玉算了一下,扣除成本和加工费,自己在短短10天内净赚2万多元!而在山西的老父亲上班时,3年的工资还不及这个数。

锦上添花 老外也要她的鼠标垫

不久,电脑城的那位业务员打来电话告诉姜玉:你供的那批货太“俏”了,几天就被年轻人抢购一空,快过来咱们谈谈下批货的事!这次对方“狮子大开口”,订量是上次的15倍,再加上其他用户,总共竟订了35000个鼠标垫!

仅仅过了半个月,见姜玉又送来这么一份大订单,就连那位很“牛”的橡胶厂老板,也开始对这个“外来妹”刮目相看了。这次他不仅态度很热情,活儿也干得相当漂亮、认真。

那时,由于人们对鼠标垫的生产不太看好,认为它利润少,国内只有十几家专业生产鼠标垫的工厂,而且多是“大路货”,做工粗糙,样式呆板陈旧。“个性”和“时尚”给姜玉提供了一个难得的发展机会,仅仅一年半时间,她就赚了37万元,并在上海闵行区注册成立了一家属于自己的小公司。有意思的是,在她招聘的6名员工中有5人是大学生,其中还有一位是市场营销专业的硕士呢。在公司开办的同时,姜玉找人为公司制作了中、英文的网页,让客户在世界的任何一个角落都可以看到,并能通过互联网给她下订单。

很快,驻上海的一家美国电脑公司找上门来。姜玉陪客

人在“新天地”吃饭时,约翰先生的夫人拿着自己拍的爱犬的照片,问女孩能否把它制作到鼠标垫上去,得到的答复是“绝对没问题!”事后姜玉在电脑里处理完毕,把照片用压膜机压在了鼠标垫上。见到这个“全世界仅此一件”的个性鼠标垫,这位美国女性惊喜异常。约翰先生说,下个月就是公司的周年庆典,他们准备为长期使用“苹果”电脑的高端用户派送一批个性鼠标垫作为礼品,数量是15万个,要求高档、时尚、图案有美国特色。姜玉搜集有关资料,专门为他设计了以“米老鼠与唐老鸭”为经典形象的卡通系列,以“向日葵”等为代表的美国著名风景系列,此外还有反映美国著名旅游胜地的风景系列,共60多种精美图案,客户对此十分满意。

致富秘诀 先赚信誉后赚钱

第一次接到这么大的订单,而且又是美国知名的电脑公司送来的,姜玉真有点受宠若惊。正当她沉浸在初步成功的喜悦中时,不料第二天对方却着重通知她:为确保产品质量,生产鼠标垫时,必须得使用美国的3M胶水!姜玉听后吓了一跳,她知道这种胶水虽然很“绿色”、粘合力强,但价格却比国产优质胶水贵20多倍。为争取国外用户,本来她的报价就很低,如果按对方的要求去做,几乎没什么利润。但姜玉也可以拒绝,因为供货合同上根本就没有这一条。可她还是按照客户的要求做了。

这一次,姜玉带着6名员工没日没夜地忙了半个多月,基本上没赚到什么钱。但却在客户中“赚”到了信誉。后来

女孩才知道,许多跨国公司和集团企业,每年都有产品促销活动的预算。在他们搞促销活动之前,往往会订一些礼品作为促销手段派送给高端用户。但他们在订礼品时,心里只有预算费用,具体哪一款礼品其实心里也没底,常常是请人予以推荐。这些企业都希望礼品高档、体面,价格又不能太贵。个性鼠标垫无疑是一种很受欢迎的时尚礼品。

此后,在约翰先生的热情介绍和推荐下,美国戴尔、IBM、西门子等著名公司,也纷纷垂青姜玉的个性鼠标垫,有的还特意要求姜玉做他们的礼品供货商。接着,腾讯、TCL电脑、明基电脑等一大批国内知名企业,也先后找到姜玉,要求她为公司生产礼品鼠标垫。

2007年8月,连世界上最大的零售采购商沃尔玛,也打电话向姜玉订货。于是,一批款式独特,有着故宫、长城、仕女图、京剧脸谱等美丽图案的个性鼠标垫,又漂洋过海“飞”到了美国。姜玉说,她相信有民族文化底蕴的产品在国外才更具竞争力。结果不出所料,这种个性十足的小玩艺儿在洛杉矶、纽约、旧金山等城市刚推出,就受到了年轻人的青睐,他们不仅自己购买,很多人还把它当作礼物送给朋友。

如今姜玉已经积累了160多万元的个人资产,公司有员工28人。为适应日益激烈的市场竞争,她还参加了复旦大学举办的成人函授班,主修经济管理专业。因为平时太忙,这位24岁正值恋爱季节的漂亮女孩,至今连男朋友都顾不上谈。虽然每天都累得筋疲力尽,但她觉得生活很充实。 李国平

没有军衔的“独臂将军”蔡树藩

蔡树藩是我军早期一员著名将领,《邓小平文选》《聂荣臻回忆录》《我的父亲邓小平》《西行漫记》等著作均对他有所介绍。从各种党史军史著作中,可看到蔡树藩与周恩来、朱德、邓小平、李先念、聂荣臻、贺龙等众多高级将领的合影,从中我们不难看出蔡树藩当年在军内的地位。作为一名没有军衔的“独臂将军”,蔡树藩为革命和建设事业建立了卓越的功勋。



1938年,蔡树藩(右一)与李达(左一)、邓小平(左二)、刘伯承(左三)

八处受伤坚持不下火线

1905年3月,蔡树藩生于湖北汉阳县(今蔡甸区)蔡甸镇龚家小岭一个贫苦农民家庭。1923年,蔡树藩加入中国共产党。汪精卫在武汉发动反革命政变后,蔡树藩被捕入狱。经组织营救救出狱后,蔡树藩于同年8月被派往莫斯科。

1931年初,蔡树藩奉命回国。4月,蔡树藩在南昌参与指挥了第二次反“围剿”作战。战斗中,他冲锋在前,身上已八处负伤,仍坚持不下火线。这时,敌人的子弹又向他射来。警卫员眼疾手快,一个箭步扑上去将他推倒,顺势扑在他身上,才躲过了子弹。可蔡树藩和警卫员刚爬起,敌人的子弹又从阵地侧翼扫射过来,击中蔡树藩的左腿。顿时,他眼前模糊,差一点摔倒在地。警卫员见他伤势很重,脸色煞白,虚汗顺着脸颊往下淌,要背他下去。蔡树藩不肯

离开阵地,他说:“战斗正进行到紧张关头,部队就要发起冲锋,一名指挥员在这时离开战斗岗位,势必会影响部队情绪。”说罢,他顺手撕破衬衣,在警卫员的帮助下,迅速包扎了一下伤口,又一瘸一拐地继续指挥战斗,直到战斗胜利结束,才被抬到红军医院医治。

同年6月,红军进行整编,军缩编为师,蔡树藩任红一军团第1师政治委员。7月,蒋介石亲自担任“围剿”总司令,又向中央苏区发动了第三次“围剿”。红军接连打了莲塘、良村、黄陂三个胜仗,打死和俘获敌人1万多人,并缴获了大批的武器、弹药和军用物资。在红军医院养伤的蔡树藩闻知后,按捺不住激动的心情,跑去找院长,软磨硬缠,要求出院。院长拗不过他,只好勉强答应了他的要求。

一天,部队刚到达目的地,蔡树藩便带着作战参谋王继成和警卫员张小富到前沿

阵地实地观察。三人不断地向敌军阵地靠近,张小富提醒他:“政委,不能再走啦,危险!”但为了查明敌人的兵力、火力部署,使部队进攻时减少伤亡,蔡树藩依旧一面朝前走一面观察。蔡树藩又朝前走了几步,选了一棵歪脖子树,靠在上面,侧着身子,用左手举着望远镜观察。突然,一声枪响,不及躲闪,左臂被敌人的冷枪击中了。

一把钝锯子锯掉受伤胳膊

军情紧急,战报频传。蔡树藩不愿意久留医院治疗,几天后便一次次要求尽早出院,重返前线。但由于伤势过重,难以愈合,他急得吃不下饭,睡不着觉。一天,蔡树藩从战地小报上得知红军在与白军交战中伤亡较大,心情十分沉重。经过反复考虑,他下决心锯掉伤臂。医院领导和医生不忍心地又一次对他的伤臂进行了检查,觉得保

守治疗确有困难,于是决定尊重他的意见。

截肢手术是在条件十分简陋的情况下进行的,没有麻药,没有手术刀,连手术台也是临时搭成的,一把普通的锯子还是锯木头用的。医生为了减少他截肢时的痛苦,防止他因为疼痛受不了时挣扎而影响手术,要把他绑在“手术台”上。看到护士拿来一根两米多长的麻绳,蔡树藩不解地问:“你们这是干什么,难道还怕我跑掉不成?”医生说明了用意,蔡树藩点点头,顺了从。手术刚进行到半小时,蔡树藩的脸上全无血色,汗如雨下。锯子每拉动一次,蔡树藩那羸弱的身躯就要颤抖一下。医生们心如刀绞,难过地流下了泪水,他们多想快一点做完手术,使蔡树藩少受一点痛苦。但是由于锯子太钝了,拉锯就换了三位医生,手术时间长达两个多小时,蔡树藩完全昏迷了过去。护士见状,忍不住失声痛哭。蔡树藩的坚强意志,让医护人员肃然起敬。

他“托”外国记者带只胳膊

1936年秋,埃德加·斯诺来到陕北保安采访蔡树藩。斯诺在书中这样称赞蔡树藩:“独臂将军蔡树藩是个很有趣、很可爱、很英俊的青年,头脑机灵,容易冲动,善于辞令,妙趣横生。”

红军长征到陕北,把网球活动也带到了陕北。斯诺曾经在保安同蔡树藩和伍修权一起打网球。他在《西行漫记》一书中有如下描述:“球场里尽是

石子,救急球是很危险的,但是球还是打得很激烈。蔡树藩和伍修权同讲不了几句中文的李德讲俄文,我同李德讲英文,蔡、伍两人讲中文,所以这是一场三国语言的比赛。”

1936年底,尼姆·韦尔斯到延安采访了蔡树藩。韦尔斯问他:“生活上有什么困难?”蔡树藩诙谐地说:“我会用我的独臂骑马、打网球、过河,我能够从容地写信和握筷子。不过,失去了左臂,稍稍离开了平衡点,向右面偏就会……”“这总比那种‘左’倾好。”韦尔斯一语双关,似风趣又似安慰地说。蔡树藩机敏地说:“‘左倾’‘右倾’都不好,都会摔跤的。”说罢,两人都会心地笑了。韦尔斯在《续西行漫记》中写道:“我最初遇见他在网球场上,惊异他拦网的打法。他蜷伏着身体做出一种跳背游戏的姿势,没有一个球曾经逃过他的网拍。球以闪电般的速度回转来,正落在他知道你接不着的地方。蔡树藩现在只有二十几岁,他已同中国两个最著名的无产阶级领导——李立三和项英——密切合作。”韦尔斯离开延安时,蔡树藩去送她。韦尔斯问:“有什么事情要帮忙的吗?”蔡树藩诙谐地说:“下次来时,给我带一只胳膊!”

此信任,互相鼓励,进而撞击出了爱情的火花。半年后,经邓小平和卓琳的介绍,蔡树藩与陈书涟结为伉俪。

1949年秋大西南解放后,蔡树藩从军队转入地方工作。由于转业到地方工作,在1955年共和国首次授衔时,蔡树藩没有被授衔,成为一位“无衔将军”。1954年秋,蔡树藩被任命为国家体委副主任、党组副书记、中华全国体育总会领导成员,辅佐贺龙主任主持体育运动委员会的日常工作。

为了提高竞技体育运动的水平,蔡树藩经常利用节假日和星期天,到训练场、宿舍探望运动员,找运动员谈心,及时解决他们在训练和生活方面的问题。

竞技体育需要好的苗子。为了挑选大个子运动员,蔡树藩走到哪里就挑到哪里。有一段时间,他对挑选篮球运动员简直着了魔。有几个星期天,他还让陈书涟陪他坐公共汽车找高个儿,走到人行道上或商店里,他不是买东西,而是看谁个子高。同时还要求陈书涟如果发现大高个儿,不论是男是女都要跟踪,并问清人家的单位、姓名、年龄和爱不爱打球等问题。

1958年10月17日,中国政府应阿富汗等国政府邀请,派由著名文学家郑振铎为团长、蔡树藩为副团长的中国文化代表团,前往进行友好访问,所乘飞机经苏联卡拉什地区上空时不幸失事,蔡树藩和代表团全体人员殉难!噩耗传来,万众悲痛。

何立波/文《文史天地》