



吃饭的工夫,80后商人姜峰忙着接电话,给顾客讲解某款手机的新功能。

## 玩转手机决定单干

接受快报记者采访时,姜峰一脸诚恳地说,“我来自农村,要想在一个陌生城市立足,就必须付出比常人更多的努力。”

姜峰的父母都是勤劳质朴的农民,他排行老三,有两个姐姐。用他的话说,“家境谈不上贫寒,但为了供三个孩子上学,父母亲颇为操劳。”

对于儿子的成绩,姜峰父母自然骄傲。姜峰说:“当然,父母也会关照我,一定要老实做人,不能搞歪门邪道。”

姜峰是从2002年开始接触手机的。对当时这个新生事物,他兴趣浓厚,经常利用课余时间把玩钻研。当时,手机在中国仍处于发展的初级阶段,大量手机无法进行内置铃声和界面修改的操作,因此需要玩家进行自主的个性设置。

很快,他就通过个人琢磨和网上交流,掌握了大量关于手机自主加工的技巧和方略。他颇有得失地把玩转手机的心得发布到网上手机论坛,与众多手机发烧友共同分享。

很自然地,他的周边围拢来一群粉丝,很多网友把手机交给他代为加工,以期打造出适合个人使用的个性化手机。无形中,他就经营出了一个固定的人脉圈。

“当时,出产的手机土鳖得很,设计很不人性化。我一旦有了好的创意和作品,就急于拿出来和玩家一起分享。当时,我所创作的作品是不收费的,因为还没有那个经济头脑。”姜峰回忆说。

姜峰第一次赚外快是在大二。当时,姜峰经常流连于丹凤街手机市场进行社会实践活动。有一次,一位玩家要求柜台商家解决一款手机的软件故障,但他的手机被锁定了,自己却忘了设定的开锁密码。面对难题,店家摊摊手,表示无能为力。一旁的姜峰就自告奋勇道:“我来帮你搞定。”事后作为酬谢,对方给了他一百块钱。姜峰笑说“这就是我掘到的第一桶金。”

事后作为酬谢,对方给了他一百块钱。“这是我掘到的第一桶金。”姜峰笑说。后来姜峰把这100元的一半分给了那个柜台商家,因为他给了姜峰一个机会,一个展现的舞台。从此,姜峰有了市场概念,搞起了收费服务。而姜峰赚到每一笔钱,都会分一半给那个柜台商家以示感谢。

临近毕业,学校教导员推荐姜峰去一家收入稳定的广告公司工作。姜峰此时面临着人生重大抉择:是发挥专业特长做营销,还是做自己感兴趣的手机项目?姜峰权衡再三,还是决定出来单干。

## 创业之路,以技术换资本

姜峰作出这个决定主要基于两点。“第一,我的创业知识储备已经足够丰富。长期在手机市场里实践,让我积累了很多相关的营销经验,熟悉了市面上绝大部分手机的软硬件情况,在当时已经能够解决很多手机的相关问题。第二,在资金准备方面,我想到了以技术换资本的方式来继续创业之路。”

姜峰找到了那位经常和他分红的商家,问他是否愿意提供资金和产品支持。这位商家此时已经意识到了姜峰所独有的“专业技术”和“专业热情”,确定可以给自

**姜峰** 1982年生人,江苏泗洪人,2005年毕业于南京林业大学市场营销专业,80后创业者。

从大二开始,姜峰就经常流连于丹凤街手机市场进行社会实践活动。有一次,一位玩家要求柜台商家解决一款手机的软件故障,但店家摊摊手表示无能为力。一旁的姜峰就自告奋勇道:“我来帮你搞定。”事后作为酬谢,对方给了他一百块钱。姜峰笑说“这就是我掘到的第一桶金。”

作为大学生创业者,姜峰如今在手机行当玩得风生水起。从2005年至今,他已经在南京开设了三家店面。每次大学同学聚会,很多同学都会向他讨教致富门路。谈起创业心得,姜峰说:“首先要学好专业知识,这是安身立命的根本,因为机遇只青睐有准备的人。即使遇到了挫折,那也是在所难免的,这其实是一种另类的鞭策。”

□快报记者 郑晓蔚/文 辛一/摄

# 我的第一桶金

## 大学生创业者姜峰

已带来丰厚利润。于是两人达成协议:商家负责提供店面和产品,姜峰负责招揽客源和销售,双方商定五五分成,这种模式一直延续至今。

四年时间,27岁的姜峰凭借过人的商业才干,打拼出了超过同龄人的斐然业绩。他已经在南京闹市区内开设了三家手机连锁店(分别开设在丹凤街、珠江路、鱼市街)。每家店面,每月都可以为他带来万元的收入。

如今,姜峰已经在奥体买了房,随后又添置了私家车,过上了美滋滋的小康生活。

“我们每年都会在南林大举行同学聚会,像我这样状况的的确不多。同学中惊讶羡慕的居多,经常向我打听成功秘诀。其实,真的没有秘诀,我只信奉踏实勤垦矢志不渝,付出总有回报。”

## 做一笔生意,交一个朋友

开设店面后,之前在网络上经常向姜峰讨教咨询手机业务的粉丝,纷纷慕名前往姜峰店里来买手机。“无非是想图个专业和放心。”姜峰解释说,“后来,我又开设了网络店铺,慢慢积攒起了顾客。”

在姜峰看来,生意和客源都是通过过硬的质量和良好的售后服务慢慢积累出来的。“这在网络上俗称攒人品。”姜峰笑称,“我是把客人当做朋友来看待。做一笔生意,交一个朋友。这样,生意才能源源不断。”

2005年7月,在丹凤街,他和一帮志同道合的朋友组建了第一家店面,负责销售和加工各款手机。用他的话说,“2005年正好赶上了手机行业春天的尾巴”,手机用户激增,行业供销两旺。他回忆,生意火爆时,一个月能赚个一两万。

经营店面时,姜峰很重诚信,将之视为“立店之本”。2004年,信赖该店的网友自发组织了一次大型的团购活动。据统计,共有约50人参加了该活动购买同一款手机。他们还约定了到店里统一付款的时间。而当时,姜峰店里只有约20部这款手机,剩下的30部需要再次进货。

“当我们去取货时,价格突然一下子涨上去了。第二批到货的30部手机,如果按此前的团购价销售那么肯定是亏本的。但为了确保店面的诚信形象,就是亏本我们也卖了。事后,网友获知我们每部手机亏了五十元钱。结果,我们赢得了大家的信任,在激烈的竞争中逐渐站住了脚。”

2006年,自感一个店面已经容纳不了消费需求,姜峰开始招兵买马扩大经营规模,将店面增至三家。“那时候,每家店面每个月都能够净赚个一两万吧。”姜峰坦言,当时成就感相当大。“和我一起合作的兄弟们,每个月收入有个四五千不成问题。而且,工作气氛也很愉悦,大家对金钱占有欲都不强烈,从没有为钱红过脸。”

当了老板,如何处理和

“同事员工”的关系呢?“和气生财嘛,大局为重。虽然工作中我是公司的管理者,但私下里,大家都是好兄弟。不摆架子,精诚团结才能不断进步。”姜峰总结说。

## 经济危机,安全过冬

接下来,80后商人姜峰同样遭遇了百年难遇的经济危机。“可以说,金融危机冲击了所有行业,手机行业也不例外。”

姜峰分析了手机市场萧条的理由,“由于大家对未来收入的悲观预期,加之中国传统的保守消费心理,消费者对于是否有必要置换新手机态度更为谨慎了。因此,手机替换周期延长了。能用的继续使用,不能用的维修一下凑合着用,这对我们手机销售造成了巨大冲击。”

姜峰还列举了一份调查报告。在这份“经济危机对手机购买决策影响”的问卷调查中,选择暂时推迟购买新手机的占到了37.1%,取消购买新手机计划的达到了12.5%,只有28.7%的受访者表示不会对本人购买新手机产生影响。

姜峰认为,经济危机来了,个人和家庭在任何一笔支出上都会变得更为理性,消费者把钱包捂得更紧了,冲动型消费相应减少。“即便是巧舌如簧、身经百战的促销员,也会逐渐感受到消费者不再那么容易被‘忽悠’了。”姜峰开玩笑说。

那一段时期,姜峰也感受到了涉足商圈之后前所未有的压力。“从去年三月份开始,我们的订单数量就开始锐减了。”姜峰坦言,当时压力很大,“三家店面都或多或少地进入了人不敷出的亏损局面。”

为了应对危局,姜峰开始紧缩银根。首先是严控公司的一切开销。“以前,大伙经

过去每部中档手机的销售利润都在100元以上,金融危机期间,同档次的手机利润降至30元至50元。”

此外,姜峰在售后服务方面也绞尽脑汁。“市区内,我们送货上门。购买手机可在手机内预装消费者喜欢的应用和服务软件,像QQ/MSN、来电防火墙等等。”

当然,姜峰认为,即便自身公司深陷困境,也不能搞“不正之风”。“我们能拼出来,完全靠的是诚信。这个时候,我们同样要遵守这个基本原则。”姜峰说,当时有些公司为了节约成本,就以次充好、以假乱真欺骗消费者牟取暴利。姜峰认为,“这无异于饮鸩止渴”,“最终,他们会失去消费者的信赖。我们还一如既往地严把质量关,让消费者称心,培养消费群的忠诚度。”

## 创业心得,嗅出商机

对于事业前景,姜峰依旧乐观。“中国有句古话:祸兮福所倚,福兮祸所伏。辩证地看,‘危’与‘机’是并存的。金融危机提醒我,只有拥有消费者的绝对支持,才可以安全过冬。所以,以后我们要加强手机品质的把关,不断提高售后服务质量,紧紧抓住消费者。”

姜峰还打算,今后加大互联网销售力度,以便以更低的成本来进行经营运作。

谈到创业心得,姜峰认为,洞悉市场风云非常重要:“罗丹说过一句话:生活中从不缺少美,而是缺少发现美的眼睛。敏锐的嗅觉是很重要的。当时,我发现大家对手机这个新兴事物很感兴趣,买手机换手机都特别勤快,于是,我从这个现象中嗅出了商

大学生创业初期,大多要面临一个资金启动的问题。在校大学生或刚刚毕业的大学生,可以利用个人专长,寻找创业切入口。然后,借助身边可以融合的力量,为自己的创业铺平道路。

——姜峰给大学生创业者的建议

我是把客人当做朋友来看待。做一笔生意,交一个朋友。这样,生意才能源源不断。

——姜峰的生意经

常下馆子吃饭,后来去的次数就少了。过去出差报销的账目也不明细,不论公事私事可能都能轻松过关。经济危机来了,我们的财务审核也严格了。因为都是兄弟,裁员的事儿我做不来,只能降低一些工资奖金和福利待遇了。共渡难关嘛,我的兄弟姐妹们也都能理解。”

姜峰承认,当时确实对生意前景感到了由衷的担忧。“也不知道(经济危机)什么时候见底。我和同事们经常商量这个事儿,但大家想法都一样,那就是一定要把店面开下去,挺过去。”

除了“节流”,公司还得“开源”。“我们出售的手机,折扣和降价幅度都更猛烈了。机。然后,我从点点滴滴做起并持之以恒。”

对于如今所取得的业绩,姜峰并未沾沾自喜。“万丈高楼平地起,我还是希望继续做好每一件事情。”

有专家指出,现今在大学生创业过程中,存在着盲目乐观或对挫折准备不足等问题。作为大学生创业者,姜峰本人也给出了建议:“大学生应该努力寻找有利于发挥个人特长和实现自己职业理想的岗位。创业初期,大多要面临一个资金启动的问题。在校大学生或刚刚毕业的大学生,可以利用个人专长,寻找创业切入口。然后,借助身边可以融合的力量,为自己的创业铺平道路。”