



洛阳863软件孵化基地

创业改变生活 创新引领未来

编者按:网络是个好东西,它不仅能满足我们在娱乐、知识、情感交流等多方面对信息量和速度的要求,同时为许多有志有识之士提供了创业平台。本版选取了几个大学生利用网络创业的故事,他们或利用网络为同学服务,或在网“出售”时间,或写网络小说。他们都取得了一定的成功,也给了我们一些创业启示。

# 办购物网站 赚送餐钱

# 网络钟点工,“卖时间”月入过万元

□据《重庆晚报》

大学生喜欢待在寝室,不出门又要点餐,怎么办?几个大学生从中看到了商机并为此投资108万元开起了购物网站。不同于一般的购物网站,他们能做到快速送货:一旦有同学需要炒菜、盒饭、零食、校园二手货等,只需QQ预订、微博信息,或者一个电话,他们能在一小时内送货上门。



绘制 雅琦

□据 华声在线

下载电影、陪聊天、在开心农场“收菜”、买票、接人……近期,“网络钟点工”悄然走红,他们在网络上以分钟、小时为单位,以低廉的价格“销售”自己的时间,为买主提供琐碎的日常服务。部分钟点工收入过万元,充分印证了“时间就是金钱”这句名言。

“现在生意还挺火的,月收入过万元了。”某网店老板滕童对记者说。滕童算了一笔账,帮网友更新电影,一天只需花两三个小时,月收入3000多元;卖虚拟账号系统可以自动销售,不需要花太多人力,一个月能进账3000多元。还有帮客户下载视频影音,平均收费在2元~10元,一天10个单子,最多能收入100元,月收入3000多元。这样,月收入总计过万元。

滕童介绍,有些人想下载电影到手机上,但没时间,或者是不太会,为此很多业务找上门来。记者在网

在网上以“钟点工”为关键词,发现8234个搜索结果,“钟点工聊天”为关键词发现456个,这个行业已经悄然在我们身边兴起。

“我们现在有很多单子,但不打算雇人,只找合作人。”滕童说,如果靠招雇员的方式扩大业务量,发工资是一个很大的难题,通过合伙人互惠互利,不仅扩大了业务,更为产品增加了附加值。

某网络钟点工刘小姐称,由于业务推广难,她未来打算做一个网站,再链接到校内网、微博等网站上。在业务上的长远打算只是做中间人,向外承接业务,再外包业务分成。

网络分析师洪波介绍,网络钟点工卖的是一种服务,不完全属于虚拟产品,风险并不比卖实物低。互联网实验室创办者方兴东还认为,交易达成后,其完成的质量如何评判也没有具体准则,很难形成一种规模化的商业模式,现在还不成熟,未来如要形成规模,只能靠打造品牌,否则只能当成一种爱好来经营。

# 写网络小说,淘到第一桶金

□据 光明网

23岁的陈广东是青岛某高校大三学生,从高中起就加入网络小说“枪手”的行列,淘到了第一桶金——720元。上大学后,他创办了工作室,月收入保底3万元,最高一个月进账26万元。

陈广东从中学开始就痴迷网络小说,通过网络小说读者QQ群交流后,发现阅读不能满足自己,更希望为小说安排情节。后来,他发现很多网络小说并非出自一人之手,而是由众多“枪手”代笔,由无数个工作室共同完成的。其运作模式是,按照写作的数量和质量,工作室给“枪手”每千字十几元到几十元不等的酬劳。

2010年,陈广东看到某网络小说招募“枪手”的信息后,以一篇近万字的中篇小说顺利地通过了验稿。成为“枪手”后,他接了第一份工作——用一周时间完成6万字的小。得到的720元回报是他人生的第一桶金。

2010年秋季,陈广东在上大学期间,利用课余时间继续做“枪手”。“每天写3万多字,除了正常学业,几乎每天晚上熬夜到凌晨。”他说,经过一段时间的磨炼,

他适应了各种写作风格,写作速度也大为提升。于是,很多工作室向他发出了邀请。

据介绍,网络小说的创作方法,一般是网站下设有工作室,工作室下面是写手。写手又分“分成型”和“买断型”。“分成”写手根据销量获得报酬;“买断”写手则是高级“枪手”,只需向工作室提交大纲审核,一次性领取稿酬。“我是给‘买断’写手当枪手,属于最底层的。”陈广东说。

几经思考,陈广东决定创办工作室。目前,工作室已经有600多个“枪手”员工,每月进账至少3万元,最高一个月进账26万元。除了自己当老板赚钱外,销售笔名也能带来经济利益。据介绍,在网络上,用有一定知名度的笔名发表的文章很受追捧,将该笔名进行转让售出的利润很高。“今年5月,我打造的一个笔名卖了13万元。”陈广东说。

863创智广场  
65557999/60689863  
置业投资新平台

讲述您的创业故事  
欢迎您提供线索

聆听他人创业建议  
电话:18638358812

## 创业灵感源自淘宝

今年21岁的江东是发起人,他是四川外语学院网络传播专业的一名大三学生。做房地产生意的父母为他创造了一个殷实的家庭。可能从小受父母生意经耳濡目染,江东对做生意也有着特殊的情愫。

只提供交易平台的淘宝模式受到江东的青睐。“但不可能再做出一个淘宝,那就只能打‘差异化牌’。”江东说,他发现,身边越来越多的同

学喜欢网购,但餐饮这方面却是网购的一个弱项。

想法萌生后,江东和合伙的同学花了8个多月的时间来了解市场、搭建网站平台等。他们发现,学校的懒人太多了,如果有人可以专门送吃的、喝的、用的,很多同学甚至可以待在寝室里几个月。

随后,江东和来自重庆工商大学的曹鑫、陈磊,以及重庆电子工程职业

学院的雷华东一起,四人注册成立了电子商务公司,注册资金108万元。

他们均是在校生,哪来这么多钱开公司?江东说,其实他们的父母之前都很谨慎,但经过半年来的耐心说服,最终让父母点头认可并拿出钱来支持他们。

网站试运营阶段,主营校园点餐——这也是他们涉足这种特定区域模式的试金石。

## 盈利靠提成和服务费,竞争靠精细化服务

公司的前期投入大概有12万元,主要是网站平台的搭建。记者看到,江东他们名为“阿拉丁”的网站上,麻雀虽小五脏俱全,页面整洁有序,既有当天供应的餐食,也有洗发水、糖果、饼干等商品,品名不多,但只要一登录就能联系到在线客服,点餐、充值等均可。

“因为经验不是很丰富,摸着石头过河,目前只把网上点餐作为主营业务。”江东介绍,公司自己并没有开餐馆,而是整合学校周边数十家餐饮店的资源,有几十个菜品可供同学们选择。

这种模式盈利点在哪里?江东说,盈利点主要有两个方面:一是商家按照一定比例给网站提成;二是每点一份餐,顾客都将支付0.5元服务费。

“住在川外山上的学生有1.5万人,就算一日三餐只有5%的学生通过我们点餐,那也是一笔不小的收入。”江东说。

提供网上点餐服务,还只是这群创业者最基本的想法。目前,他们已经与永辉超市谈好了合作条件,打算为超市提供在川外的产品推广、销售及配送。此外,校园二手产品展示及配送业务也将逐步展开。

江东说,乍看上去,目前网上点餐的模式与一般快餐店的电话点餐、QQ点餐并没有什么不同,但细看之后,就能发现有很多不同,或者说更优质的地方。自己目前做的事情,就是专门针对特定人群的精细化服务。

第一,网上点餐比普通的电话

点餐更直观,可以根据图片任意选择。“没有图片,谁会记得所有的菜品呢?”

第二,快餐店送餐上门也要加服务费,他们能做到把控质量并承诺送餐时间。都收0.5元,顾客为什么不选服务更好的呢?

在江东看来,现代社会分工将越来越细化,细化的不仅仅是流水线,也包括服务范围,甚至服务人群。

只是这个模式似乎可复制性太强。



全程协办:



深蓝远航资本



北京鼎顺股权投资基金管理有限公司

一言九鼎 顺势而为 选择鼎顺 财富相随

