

初赛 中, 评委给他们打出了90分

创富大赛最受青睐的高分选手们, 提出了哪些让人眼睛发亮的创业点子

【汪丹】旅游大巴的“头等舱”服务

在很多人的印象中, 旅游大巴无非是一种车内导游上演独角戏, 游客一直很无聊的交通工具。汪丹带来的参赛项目, 似乎就是要颠覆这种传统印象。

年纪轻轻的汪丹是冠君VIP礼宾旅游运输公司的股东之一, 此次也是由她代表公司来参加比赛。据她介绍, 成立于2005年的冠君已投资5千万元组建了属于自己的VIP商务车队、旅游航空巴士车队以及青年车队, 首创巴士航空标准服务。她们的主要目标客户群体为境外游客以及本土高端商务游客。

2010年, 冠君实现了营业额2000万元,

到了2011年营业额更是增长至2700万元。营业额的一路看涨, 也让汪丹对自己的项目信心倍增。在她看来, 该项目主要在旅游日益大众化的今天, 旨在通过市场细分, 着力开发旅游高端市场, 实现独占张家界高端旅游运输市场鳌头的目标。

汪丹介绍说, 冠君已经接待了英模任长霞事迹报告团、新加坡文娱游览有限公司团队等多批高端客户, 也正在为继续完善硬件设施以及完善工作人员的培训标准, 实现公司工作流程细化等方面进行努力。汪丹认为项目的优势在于在省内甚至在全国首创了

航空服务巴士化, 让高端游客能够在巴士上享受到航空公司头等舱的相关服务——着装光鲜的服务员可以为游客端上一杯咖啡, 或者送来一份报纸, 甚至是提供毛毯等其他一系列的配套服务。

“坐我们的车, 不用担心被宰, 管理、调度、报价以及结算都是全公司统一操作的。”汪丹说。这也就是在强调公司车队“统一经营, 统一收费”的制度。



汪丹和她的“创富宝宝”。

侧记

汪丹走上赛场的时候, 还是个刚出月子的妈妈, 她的宝宝李姿娴也成了比赛现场亲友团中最亮眼的明星。这个刚满月不久的小家伙被大家亲切的称为“创富宝宝”——她几乎与本届创富大赛同时诞生。最终, 凭借赛场上挥洒自如, 绘声绘色的项目展示以及对评委提问的对答如流, 她征服了现场评委和观众, 并获得了当场比赛的最高分。

【杨琳文】把“家乡的味道”送上门

网购真空包装的酱板鸭不新奇, 可像酸豆角肉臊、飘香排骨一类的湘菜也能上网买到现成的, 让人觉得挺新鲜。据杨琳文说, 他的湘菜电子商务产业链就能让“快递员送湘菜上门”的想法变成现实。据查, 截至2012年11月6日, 杨琳文的“松桂坊”淘宝旗舰店中销量最佳的产品竟已销售34063件, 其受欢迎程度可见一斑。

谈到为何要“吃螃蟹”, 让“熟制湘菜”变成网络商品, 杨琳文坦言也是因为自己的思乡情结。就像肯德基进入中国也会开卖豆浆

油条一样, 外地的湘菜馆味道总多少会经过改良。也许就是那十分之一的改良, 让湘菜少了几分湖南人真正期盼的“家乡的味道”。于是, 他想要在湖南本地请师傅做好湘菜, 真空包装再由快递送往期待家乡味道的游子手中, 一定是个可以挣钱的门道。

2009年11月, 公司开始组建, 2010年9月, 松桂坊公司正式注册成立。公司2010年实现了80万元销售额, 到2011年就猛增长至370万元, 就目前的销售形势来看, 2012年预计将会实现1500万元左右的销售额。

松桂坊公司现拥有年产30万袋特色菜、家乡菜生产线以及年产15万公斤生腊味生产线。两条生产线分别负责开袋即食特色菜产品的生产和湘西腊肉、腊牛肉等腊味品的生产。另外, 按区域划分的菜品经纪人制度也保证了从菜品的筛选、资源的挖掘以及菜品的制作方法等步骤的顺利完成。

“主要是卖文化, 全力挖掘菜品的文化内涵。”杨琳文对自己的项目如此阐述。



松桂坊的熟制湘菜很畅销。

侧记

杨琳文是个80后, 彩排现场的他一直很活跃, 也乐于与人交流。采访过程中, 记者曾提问“这样的真空菜不是凉的吗? 难道不会影响口感?”杨琳文怔了一下, 他反应很迅速地回答“那饭不是热的嘛, 盖一下菜就也热了。”说完两人便哈哈大笑起来。杨琳文就是这么的幽默且认真, 仿佛每一个问题都能在最短的时间给你一个答案。

【梁菲】小兔子, 大产业

九嶷山兔, 兔毛短密, 四肢强壮, 肌肉丰满。2010年5月, 国家畜禽遗传资源委员会办公室认定“九嶷山兔”为国家“遗传资源”, “九嶷山兔”也被评为了国家级优质兔种。代表舜源农业发展有限公司前来的梁菲, 她带来的项目打的就是“九嶷山兔”这张特产牌。

据梁菲介绍说, 公司现在的九嶷山兔养殖数量达到了300多万只, 能够实现1000万元左右的年销售额。舜源现阶段主要经营的是九嶷山兔肉休闲产品, 九嶷山兔肉辣椒酱等产品, 通过团体订购和商超销售等方式进

行产品的售卖。“我们的产品已经进入了长沙市场, 沃尔玛、步步高超市里都能买到我们的产品。”据她介绍, 公司的另一大优势是有自己的农场。兔产品加工所使用的辣椒、生姜等佐料都是自家农场种植的, 目的是要保证有机无害。

梁菲为公司带来参赛的项目是九嶷山兔特色养殖及精深加工一体化项目, 预计总投资在3400万元左右。这个项目将会改建两条年产500吨的兔产品生产加工线, 扩建厂房及科研大楼4000平方米, 并计划扶持大型

肉兔养殖基地10个, 新建一个五星级休闲农庄等配套设施。新的项目建成后, 公司将实现自产商品兔1000万只, 年产值达到1.8亿元, 年利润5000万元的规模。

让梁菲对公司产品信心满满的原因还有一个, 那就是他们的产品形象代言人——老牌湘籍举重冠军乐茂盛。“乐茂盛在全国都有着很高的知名度和声誉, 我们相信, 有了这位奥运冠军的帮助, 一定能够帮助我们的九嶷山兔走向全国, 做出大产业。”梁菲说。



九嶷山兔为梁菲带来财源滚滚。

侧记

台下的梁菲属于很安静的类型, 由于编号为20号, 她坐在所有选手的最角落。彩排时的她一直低着头摆弄着什么, 不太引人注目。只有说起兔肉的好处时, 她的眼睛里才骤然充满了神采。让记者眼前一亮的是, 当她站上赛场, 小小的身体里却迸发出了巨大的能量, 一句“小兔子, 大产业”说得自信而漂亮, 91.93的高分也证明了评委对她的认可。

在湖南2012创富大赛的8场初赛中, 总能发现一些台下貌不惊人、台上精彩纷呈的参赛选手。他们的项目乍听起来有点不可思议, 可是凭借着选手的巧心经营和他们在台上的充分展示, 总能顺利地说服评委, 过关斩将拿到“晋级牌”。让人不得不佩服的是, 在本就卧虎藏龙的初赛中, 他们竟能获得90分以上的高认同。这些90分的背后, 蕴藏的秘密在哪呢?

■记者 朱蓉
通讯员 王俐君
陈雨 晏鄂龙

