

强烈推荐：毕业了，我也来挖金！PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E5_BC_BA_E7_83_88_E6_8E_A8_E8_c123_281773.htm 我，和许许多多人一样，普实的一名毕业生，但又与一些人不一样的是，我今年刚毕业。在校期间，听过了太多的就业抱怨，也了解到了就业的如何之困难等等。对于当时的我来说，深知一本大专文凭很难在社会中立足，那时便有一点点想自己创业的念头了，于是在大二的时候，与舍友一起联系了个烤鸭代理商进了一批烤鸭。在临放假前，我们俩，一人手拿二只烤鸭，一间一间宿舍地敲门推销。想想当时进门前的心情，是即矛盾又刺激，进门前总得想好台词，且二人互相推攘，谁都不愿做第一个进门的人，总觉得有那么一点点不好意思，毕竟面对的是同校的学弟嘛。幸运的是，当时我们虽只推销了三天，最后总结一下，二人各赚180多元。这点钱虽然不多，但在我们看来却总有种说不出来的感觉，至今仍然深记于心。顺带提一下，此次烤鸭事件，着实让我舍友风光了一回。为何？想一想，当你在食堂打菜的时候，身后的学弟突然冒出这句话：“瞧，那不是上学期卖烤鸭的那人吗？！”，那还不“风光”。从此，他对“烤鸭”一词开始过敏。唉呀，一不小心，对往事回顾太多了，呵呵，毕竟是学生时代的事嘛，况且那时候也只当玩玩而已。话说回来，贸易通我一年多前早就注册好了，当时因为在校，也没怎么在意，直到现在毕业了，才重现阿里。也是从毕业后，才开始在阿里论坛里潜水深造。因此，我也只能算个新手罢了。看了太多太多前辈们的创业经历，充满了喜怒哀乐，有成功，也有失败，有开心

，也有悲伤。曾为某人的惊奇经历惊讶不止，也曾因某人的一时失意感慨万千。阿里中，人间百态，一一体现，才发现，人生充满了这么多的精彩，而我，才正准备开始迈出左脚中……。我见到“金子”也是因为一次偶然的机。我喜欢逛论坛，特别是北京一些论坛的商业版，我在某贴中看到了这种钥匙扣，在看到第一眼的时候，就有一种想拥有它的冲动，冷静下来一想，这未尝不是一个卖点，那时，贴主报说，此钥匙扣在北京尚未现市，她属独家。钥匙扣的精致细巧从图中看出是不由分说了，至于受欢迎度呢？这点对于一种产品是否投入市场才是最重要的因素。但不到一天，近一百多楼的回复便打消了我的顾虑。后来我又想了一下，她第一，我第二，这也未尝不可，况且我住的地方属于郊区，周围大学就有好几所，当前市场上的确尚未见到此类钥匙扣，可以进行相应的市场开拓。念头一闪，决定即下，机不待人，前辈们的经验告诉了我这点。（想起了以前的竞选干部台词：1%的机会有可能创造出100%的成功，但0%的机就只能面对100%的失败）。由于毕业前在校表现还算可以，毕业后托学校介绍，进了一家公司，薪金刚好可以满足日常的生活开支，尚余一丝“帛缕”。但心中的那份创业激情不仅未尝减少，反而因为看到机遇而更加强烈。于是乎，费了九牛二虎之力，总算与厂家的销售经理取得了联系，方知此产品也是他们的专利，他们的业务主要是海外。我跟他表明了我对此产品的兴趣及订货意向时，他也很爽快地答应了，并将相关种类，颜色，规格等用电子邮件形式发送给我。当晚，我将数量，总价等估算了一下，并仔细地一一罗列好，于第二天回复过去。接下去涉及到敏感的话题，便是付款方式：先

付款后发货。对于这个问题，我仔细考虑了一下，因为阿里上常说，网上骗子多，且看了那么多例子，不得不防啊。问过朋友，朋友也说：“钱是你的，你给不给是你的权利，货是人家的，人家给不给是看你的钱”。于是，我心一横，算了，大不了就当晚毕业一个月好了，就将钱直接汇了过去。当然，结果是知道的，我的运气还不错，没遇到骗子呵。接下去便是等货的日子，当然，我也不能闲着。突然想了个“钓鱼计”，即先把照片全部发到郊区最主要的二个网站上，但不留下联系方式，先吊一吊大家的胃口。果不其然，有些回贴称其精致，有的回贴称其漂亮，最主要的是，更多的回贴和我的想法吻合，询问购买“坐标”。四天后，厂家的货一到，我马上回贴报上联系方式。有的人问我店面在哪，有的人问我是否能送货上门。但其中有一人直接发信息过来：我对你在网上卖的钥匙扣很感兴趣，想批量进一些，能否见面谈一下价格？原本我还只想自己零售，没想到还能批发。第二天，见面后谈妥价格后，他说先下定了一百个，试探一下市场，如果可以的话，将来再大批量合作。我想也是，数量虽小，但只要还有合作意向，前景还是一片乐观的。就这样，成就了进货以来第一批小单子。当然，还得回到零售方面，由于正常工作日得上班，回到家后也差不多晚上八点了，因此只有周六，周日有时间而已。况且无实体店为基础，于是，决定采取摆地摊方式进行零售，地点当然选在学生最多，且经常逛的商业街咯~(毕业前的街可不是白逛的哟)。可是，事情并不是想像中的那么简单，我会想到摆摊，其他在校大学生也会想到咯。所以，当我去那到边的时候，好地点差不多都被占了，有卖袜子的，有卖藏饰的，有卖手机配件

的，也有卖一些家居摆饰品的。不得不感慨，一代比一代强啊。虽如此，我也找了个地开始了我毕业后的创业。刚开始，事态正常的发展，围观的人多，都称赞手工巧，东西精致，还问是否我亲手制作。我当然予以否定的答复，并回答说虽不是我亲手制作，但也是工人拿着钳子一个弯一个角折成的，也是人家的汗水结晶。并举例说明了此钥匙扣不同于其他钥匙扣之处：一、虽为钥匙扣，也可以挂在包包上，作为包包扣之用，此为时尚女孩之选；除掉小扣扣，可以当家居摆设，尽显奇特；可当儿童玩物，但只限三岁以上儿童，以避免误食。二、车身主要以合金及塑料作成，遇水不生锈，不用担心老化问题，易于保养。三、车身小重量轻，易于携带，且时尚前卫，精致小巧，人见人爱。四、物美价廉，相同产品类型而言，价格容易让人接受。经我这么一说，一些本来有些心动的人自然乐意购买了。中间发生了个小插曲，管摊的工作人员看到我是新来的，生意还可以，就想收费。但我表明了我刚毕业想创业的急切心情，正所谓晓之以理，动之以情，才勉强得到了和其他同学的待遇：免费。看来天下真的难有免费的午餐哦。收摊回家后，小算了一下帐，摆的三个小时摊，平均一下差不多每小时赚了40元。冷风没白吹啊。也应了一句话：一分耕耘一分收获。以上仅仅是粗略地描述了一下我的部分经历而已，当然，具体的销售情况还得看当地的环境而决定。小结一下，此产品的市场还是广阔的。首先，市场尚有足够的空间，有足够施展手脚的天地。我仅是以一人之力而为之，虽有种种销售想法，却只恐心有余而力不足，客观条件不允许，主观再怎么努力也无济于是，这点大部分人应该没有顾虑。其次，正如我对顾客所说，

此钥匙扣有四优，功能优，材料优，性能优，价格优，比较容易让消费者接受。再次，网上网下齐销售，双管齐下，即可批发，也可零售。经营方式多样化。最后，此产品有多个品种，各个品种又有多种颜色，这也是其他商品的单一性所无法比拟的。总之，我对这块“金”是充满了信心。至此拿出来与大家一起分享，就是想帮助一些想创业的朋友，特别是尚在寻找创业机会的毕业生们。市场不是某个人的，而是大家的。同分一杯羹，服务更多人，这样市场才有活力。坚持，恒心，毅力，机遇，相信我们都会成功。有兴趣的朋友可以留下你们的邮箱，与省会市县等，我会提供相应的资料及信息。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com