

韦幼丹带着清补凉项目参赛



1万元开启创业之路

韦幼丹出生在琼中黎族苗族自治县,2014年她考进中央民族大学预科教育学院。从山区小县城来到首都北京,韦幼丹形容自己如同“刘姥姥进大观园”,对一切充满好奇。但是大都市高昂的生活成本,让来自普通家庭的韦幼丹过得很拮据。

“我的家庭并不宽裕,父母每个月给我1000元生活费,只够用于吃饭、买生活用品、学习用品等基础性生活开支。北京的冬天很冷,想给自己买一件羽绒服都很难。”韦幼丹说。为了补贴生活费,她利用课后和周末时间去打工赚钱,做过超市收银员、前台接待、家教等工作。要么上课,要么打工,韦幼丹就读预科的这一年过得很辛苦,几乎没有属于自己的时间。

创业的初衷,一方面,韦幼丹想赚取生活费,减轻家庭的经济压力;另一方面,北方饮食口味偏重,让习惯清淡饮食的韦幼丹不时患上肠胃疾病。“很多海南的学生和我一样,在北京吃不习惯,也经常想念家乡的美食。清补凉是海南最具代表性的小吃之一,很受欢迎,我便萌生了在北京开餐饮店卖清补凉的想法。”韦幼丹说。

为了实现这个创业梦想,韦幼丹花了一年的时间做准备。大学一年级,韦幼丹选修了3门创业课程,跟着老师、同学做创业实践项目,学习理论、积累实践经验。同时,她利用课后时间去中央民族大学西门餐饮街做调研,寻找合适的店铺为开店做准备。

想要创业,就要有资金,对于学生身份的韦幼丹来说,这是最大的困难。“做了大量的市场调研后,我完成了项目可行性报告,带着它四处拉投资。”韦幼丹说,有一位老师原本答应投资10万元,后来却撤资了,对她而言,这是不小的打击。

“我想在北京创业,开一家卖清补凉的餐饮店,你们能不能借我1万元。”韦幼丹向父母透露了自己的创业想法,希望得到他们的支持。起初,父母并不支持她,他们认为学生应该认真读书,不要花时间和精力在与学习无关的事情上。

父母的首次拒绝没有让韦幼丹放弃创业的想法,她连续两个月每天打电话给父母,最终父母答应资助她一万元。“我们只能支持你1万元,如果你没有成功,就把心思放在学习上,不要再想创业的事情。”韦幼丹的父母说。

拿着1万元的创业初始资金,韦幼丹开始踏上了她的创业道路。

在外求学,
想念家乡的美
食,怎么办?

本科就读于中央民族大学的海南学子韦幼丹,用1万元作为创业初始资金,在北京多家高校的食堂及校园周边卖起清补凉,不仅让海南的学子解了馋,让更多人认识了海南的传统小吃,还赚取了自己的生活费,给予家人好的生活条件。

“创业最大的收获,是自我的改变。以前自己的性格很急躁,经过创业的磨练后,现在变得成熟和稳重了许多,可以平静地处理事情,能够经过深思熟虑后再做决定。”韦幼丹说。



一碗清补凉 走红京城高校

文/海南日报记者 李艳玫

从网络销售“转战”高校食堂

在北京,用1万元开一家实体店,是一件非常困难的事情,韦幼丹决定先以“线上经营”方式开始创业,积累足够资金后再开实体店。“我还把弟弟叫来北京帮忙,我们在学校附近租了一间单间,买了设备和原料,弄完这些我全身只剩下300元了。”韦幼丹说,如果经营不成功,姐弟俩要靠着剩下的300元生活一个月。

2016年8月16日,在韦幼丹生日这天,她的“清补凉铺”正式开业。“开业前3天,我们举行免费试吃活动,让大家给我们提意见,也让他们帮忙宣传。”韦幼丹说,通过大学生们的宣传,“清补凉铺”被越来越多的人知道,生意越来越好,日营业额最多时达到1000多元。

订单量的增多,也意味着韦幼丹要付出更多的辛劳。“大家会提前下订单,约定好送餐时间,无论刮风下雨,都要按时送餐。”韦幼丹说,一次发烧将近40度仍坚持送餐的经历让她终身难忘。

清补凉受到大学生的欢迎,更加坚定了韦幼丹开实体店的信念。“我向亲戚借了4万元,加上自己卖清补凉赚的钱,2016年9月下旬,在中央民族大学西门开了第一家店。”但是,实体店的经营并不顺利。“国庆节后,北京的天气逐渐转凉,吃清补凉的人越来越少。”韦幼丹说,营业收入连店铺租金都付不起,她迫不得已关掉了实体店,再次回归“线上经营”模式。

第一次开实体店失败的经历

家乡情怀融入正宗味道

继中央民族大学之后,韦幼丹又在北京交通大学、华北电力大学、北京师范大学等高校食堂开了档口。“最多的时候,我同时经营管理8家档口。”韦幼丹说,但由于学业繁忙、人手不够、距离远等原因,她管理起来十分吃力,就关闭了其他高校的档口,专心经营中央民族大学食堂的档口,直到今年2月店铺合同到期。

今年5月,临近毕业,韦幼丹再次准备在北京高校开实体店。目前,她已在中国人民大学食堂开了档口,北京理工大学店铺正在筹备中。

除了实体店

铺,韦幼丹还建立清

华大学、

北京大



韦幼丹开在中国人民大学食堂的清补凉档口。

让韦幼丹受到了打击,但是并没有让她灰心,她一直寻求机会开实体店。经过几个月“线上经营”积累资金和客源后,2017年3月,韦幼丹再次在中央民族大学西门开起实体店。“我根据学生的消费水平定价,并且依据北方人的饮食习惯改良了口味,精心选择食材,小店逐渐火了起来,店门口经常排起长队。”韦幼丹说。

韦幼丹的创业事迹引起了学校和老师的关注,他们鼓励她在学校食堂里经营。2017年5月,韦幼丹的清补凉店开进了中央民族大学的食堂,她的父母也从海南来到北京帮忙照看店铺。“在学校食堂就能吃到家乡美食,这是一件很幸福的事情。”该校的海南学生李彬彬说。

独木难成舟,学校、家人、朋友的帮助是韦幼丹创业成功的重要因素。“在创业过程中,学校给予了很多帮助,我的老师经常帮我做宣传,遇到困难的时候,他们会耐心开导我。”韦幼丹说。

学、北京师范大学、北京理工大学、中央民族大学等多家高校“清补凉外卖微信群”,方便学生拼单购买。

韦幼丹坦言,自己3年来始终坚持做清补凉产品,也有一种情怀因素在其中。“北京也有一些餐饮店卖清补凉,但我发现许多店家都不是海南人,他们对海南的饮食文化并不了解。”韦幼丹说,制作上,她严格把控食材质量,保证每天使用的食材都是新鲜的,坚持用鲜榨的椰奶。

在高校食堂开店,客户群体以学生为主,韦幼丹还在价格上给予最大的优惠。“我结合学生的消费水平定价,小份定价在10元以内,大份定价在20元内,不仅价格优惠,份量也很足。”韦幼丹说。“味道好,价钱很公道。”“量很足,本来准备当下午甜点,现在晚饭都不用吃了。”……每每收到这样的评价,韦幼丹感到十分开心。

关于未来,韦幼丹有很明确的规划:花两年时间用心制作清补凉产品,形成品牌,在更多的高校开实体店,让越来越多的学生品尝到海南的特色小吃。“创业是接触社会、了解社会一个很好的途径,它能帮助我们去思考自己适合什么工作、未来的人生如何规划,能激发人的潜能。”韦幼丹说,“在兼顾学业的前提下,勇敢创业,你能发现不一样的自己。”