

给娃挣零花钱

瘫痪男子抖音卖手工两年挣1万



蒋禄仲

2月27日上午,在贵州铜仁市思南县一家敬老院的病床上,吃过早饭的蒋禄仲拿起藤条又开始了一天的编织工作。今年45岁的蒋禄仲,2013年因车祸腰部以下失去知觉,目前已卧床10年。从2021年开始,他在网上自学了手工编织,并在抖音上分享自己用藤条制作的果盘、果篮、背篓,乐观积极的生活态度感动了众多网友,收获了近千万的播放量。

尽管明白自己的身体康复希望渺茫,但这个朴实的贵州汉子告诉记者:“为了我的儿子,能挣一分是一分……开心过好每一天。”

蒋禄仲告诉记者,他初中毕业后走出大山前往广州打工,并在衣架厂认识了一个广西女孩。2010年,两人的儿子出生了。为照顾孩子,蒋禄仲辞掉了工作,在广州市新塘镇租了农田,开始以种菜卖菜为生。

眼看生活即将步入一个新阶段,却发生了意外。2013年,蒋禄仲在开车运菜途中车辆发生侧翻,脊椎神经受损,“医生说,我一辈子就只能睡在床上。”为了让老婆更好地照顾小孩,2017年蒋禄仲选择了离婚。

2020年,蒋禄仲回到了贵州老家,住进了思南县鹦鹉溪镇敬老院,他的生活以及护理费用由国家承担。

尽管因为身体原因只能“躺平”,但蒋禄仲还是闲不下来,平时除了唱歌,也想做点事情。他先是在网上自学了剪窗花,后来发现手工编织的果盘、花篮在网上很受欢迎,他又开始自学起来,“刚开始也是一个兴趣,但说实话,因为我有小孩,也是想办法给娃娃挣点零花钱。”

2021年9月21日,蒋禄仲在抖音平台上展示了自己编织的第一个手提篮子,当时就有网友想要购买。自此,蒋禄仲一发不可收拾,开始在抖音账号上分享自己手工编织的日常视频,画面中都是他躺在床上,用各种颜色的藤条,手脚麻利地编织出一个个色彩鲜艳的果盘、果篮、背篓。

近日,江苏省兴化市31个重大项目集中开工,其中包括江苏瑞仕达电气设备有限公司母线槽、高低压柜项目。

2月22日上午,寒风凛冽,1990年出生的瑞仕达公司董事长何宏瑞正在项目现场。何宏瑞介绍,该项目计划总投资1.2亿元,占地约27亩,新建厂房约1.3万平方米。项目建成后,预计年新增开票1.6亿元,税收600万元。

据介绍,江苏瑞仕达电气设备有限公司专业从事机电系列产品生产,集研发、设计、生产、销售、服务为一体。旗下有南京飞瑞电缆桥架厂、南京瑞全电气制造有限公司两家子公司。产品先后通过“国家固定灭火系统和耐火构件质量

抖音的村民都知道敬老院有一个残疾人在编篮子,而且手艺不错,不少人还跑到蒋禄仲的房间来选购。

2月18日,他发的一段编织的视频在网上爆火,收获了近20万点赞。“现在,我总的播放量已经快千万了。”这也让蒋禄仲的干劲更足了,“每天吃早餐就开始编,如果身体没有不舒服,会编到晚上9点左右。”

采访中,蒋禄仲介绍了他现在的产品,小果盘50元一个;有盖子的花篮要编上3天,300元包邮。“一个月最多能挣1000多块钱,两年多下来,除了成本已经挣了10000多元。”

接下来,蒋禄仲计划给“产品升级”:“原来的背篋只有一层,现在我已经增加到了三层,它承受力比较大,硬度会更强。一个人编也更花时间,到现在我才编了2个。”

说起自己的乐观成了大家的榜样,蒋禄仲说自己性格就是这样。“我从精神上来说,就是要开心地过好每一天,事情已经发生了,想再多也没得用,对吧?人活着就要活出个样!”

据上游新闻

服务一方百姓

农村男在全国开15000家小卖部



岳立华



社会生活多姿多彩,想要赚大钱,首先要有发现商机的眼光。岳立华出生在湖南一户农民家庭,他靠着自己的聪明才智和锐利眼光,在农村干出了一番大事业。现在,他名下拥有1.5万家小卖部,生意横跨多个省市。他靠着这些“小生意”,年入百亿元,成为湖南最大的隐形富豪。

岳立华小时候家里很穷,加上他,家里一共有7个孩子,他最小。那时,他们常常吃不饱。在这样的环境下,岳立华的父母不得不寻找“门路”,改善家里的环境。20世纪80年代,岳立华的父母在老家开了一家小卖部。此后,岳立华与小卖部结下了一生的缘分,也是因为这个小卖部的缘故,岳立华后来成了零售业的富豪。

岳立华很懂事,小学放学就回来,在小卖部帮忙。也正因为如此,他对小卖部如何运营了如指掌。17岁那年,他决定退学,自己创业。

当时,岳立华首先把客户瞄向和自己家一样的小卖部,他先在镇子上开了一家批发部,把各

个村子的一个小卖部拉拢到自己的批发部,成为自己的顾客。

这一步走对了,下面的路也就顺多了。果不其然,岳立华的小批发部拿到了客户订单。生意越做越大,他又先后到市里、省里开了大批发部,他人生的第一桶金就这么赚到了。

后来,岳立华手握批发渠道资源,自然而然地想到了开超市。于是,他开起了大型超市,并且一连开了好几家大型连锁超市。可好景不长,随着国内外超市巨头的纷纷进入,市场竞争非常激烈。

岳立华几番思考后,最终把大型超市关了,他决定寻找更适合自己的发展方式。

如何转型呢?岳立华突然想到了父母曾经的小卖部,自己手握批发渠道,为何不在农村地区开便利店呢?

岳立华立刻行动起来。这一次,他以加盟的方式,吸引了许多客户。他先把自己的直营店变成加盟形式,只要客户花2万元就可以加盟,还不用担心供应链问题。他的这个做法吸引很多想开小店的夫妻,岳立华转型成功。

截止到2018年,岳立华已拥有超过12000家门店,横跨16省市。这其中,只有100家左右的直营店,剩下的门店全是加盟店。他的门店虽然主要服务对象是中低收入的人群,可因为人群基数大,加上定位精准,岳立华的生意更上一层楼。

如今,岳立华坐拥15000家左右门店,成了实至名归的富豪。

从一个小批发商走到现在,岳立华的成功或许有幸运的因素,可最关键的还在于他从没停止过思考。他每一次都找准方向,然后不断探索推陈出新,最终才有了现在的商业帝国。 据搜狐网

拼出奇迹

借来50万创业

90后年轻人毕业一年赚200万

检验中心”“江苏省配电设备质量监督检验中心”检测。抗震支架等产品获得了多项国际专利。产品进入上海浦东机场、南京青奥体育馆、碧桂园等多项大型工程。

随着世界光伏产业的高速发展,瑞仕达公司又把目光投向国外市场,与泰国、菲律宾、埃塞俄比亚等国家建立了稳固的合作关系。

说起瑞仕达公司的创业历程,何宏瑞感慨良多。他曾就读于南京人口管理干部学院,在学校担任学生会主席。2012年6月份毕业后,他选择自主创业,创办实体企业。经过考察,他选择投入少、准入门槛低、市场需求量大的电缆桥架项目。

在毕业一个月前,他向父母和亲朋借了50万元,花10万元租了800多平方米的场地,投入20万元购进生产设备,开始自主创业。大学一毕业,何宏瑞的南京飞瑞电缆桥架厂即开业。他从劳务市场招来4名员工,自己身兼生产员工、发货员、会计、业务员等数职,每天忙得不亦乐乎。功夫不负有心人,当年工厂产值200多万元,超过了预期目标。

创业的过程充满艰辛和曲折。工厂刚有起色,何宏瑞的手机中毒,十几万元存款被洗劫一空。屋漏偏逢连阴雨,他又经历了因消防事故被房东强行关门等事件。多重压力下,何宏瑞也曾想过放弃,但想到自己的理想抱负、想到家人的支持与期待,他把种种挫折当成人生的磨炼,另租厂房,再度开张。

经过几年的发展,企业渐入佳境。近年来,公司先后获得5项发明专利、30多项新型实用型专利,同时获得江苏省高新技术企业、泰州市瞪羚企业、国家高新企业等称号。

2019年,何宏瑞投入600多万元引进自动化生产设备,同时花重金引进技术和管理人才,产品合格率从原来的90%一下提高到99%,公司成为多家知名企业的指定供应商。

抗疫三年,瑞仕达公司实现逆势上扬,2019年至2022年间,销售额从3000万元飙升到1.3亿元,实现了从规下企业到规上企业、再到成长型企业的“三级跳”,今年的销售额预计将达到2.6亿元。

据扬子晚报网



何宏瑞