



夫妻俩的结婚照

## 至亲接连离世,差点出家

李诗军从小在重庆长大,原本想在重庆继续读大学,但因为一分之差滑档到第四志愿,最后去了云南某地级市的一个学院。学校在云贵高原中部,一座他之前没有听过的城市,距离家乡1000多公里,有种被“流放”的感觉。

好在,他所学的专业是自己感兴趣的景观设计。大学一年级,李诗军既忙碌又轻快。但父亲的离世,对他打击很大。上大二、大三的两年时间里,家里的老一辈至亲相继离世,“大家在积极实习、精进学业的时候,我几乎都在处理家中事情,消化自己的情绪。”

至亲的离世,导致原本性格开朗的李诗军变得沉默寡言。李诗军的导师见状,带他去寺庙住了一段时间。夜晚,大家围炉煮茶向住持询问种种困扰,他就只坐在边上倒茶。

李诗军难以接受父亲的早逝,一度想要出家,但住持拒绝了他,“你应该想想以后如何在社会上踏实做事,修炼自己。”

大学几年,李诗军和社会有些脱节。2013年,临近毕业了,他却还没有找到工作。有一次好不容易进了面试,他却恍惚到连自己的手机号码都答不上来。

因为害怕找工作,李诗军坐着火车去西藏,表面上是毕业旅行,其实是想要逃避一段时间。

巧合的是,李诗军在西藏的民宿遇到一位建筑设计院的HR(人力资源),在轻松交谈的氛围里,他得到了一份在成都的建筑设计助理工作,每月工资1500元。

当时,李诗军和妈妈都住在成都,“她看着我每天从早上八九点一直干到第二天凌晨两三点,不忍看我这么辛苦,于是托人在银行帮我找了一份助理工作。”

李诗军不是学的金融专业,初期一直跟着同事学习,处理的也都是琐事,每天要处理二三十件事情。这份工作的工资比他在建筑设计院要高一些,需要算流水、看征信、看小微企业的运营情况,基本不加班,只是稍微枯燥一些,他一直干得不错。

李诗军是那种善于总结的人,能比同期进来的同事更快地适应这份工作。他很快就轻车熟路,但他也知道,除非自己有资源,不然挤破脑袋也拿不到编制。

## 创业遭破产,负债几十万

在银行工作了4年,李诗军的工资涨了近10倍,也自学考了证券从业资格证和基金从业资格证。后来,他去了证券公司,做了两年上市公司的研究性报告,知道一个好的经营模式是怎样的,也了解企业应该如何进行优化。

就是在那时,李诗军有了创业的打算。有一次,他参加了一个创业活动,还机缘巧合认识了现在的妻子。

2019年,李诗军了解到做民宿是个不错的生意机会,当时成都正大力发展天府新区。在市中心和开发区的中间地段,酒店式公寓很有市场。当时,他手里有十七八万元存款,在找到

李诗军

# 转角有商机

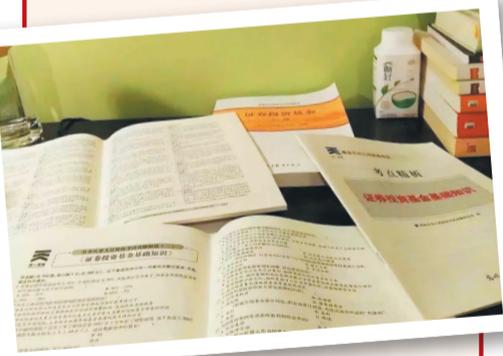
## 带着债务再次创业 重庆小伙年入百万

重庆小伙李诗军并不算是个幸运的人。高考分数出来后,因为一分之差,他从第一志愿滑档到第四志愿,远赴1000公里外的陌生城市求学,他觉得自己被“流放”了。

大学期间,至亲接连离世。毕业后,他求职屡屡受挫,只得到了一个月薪1500元的工作。后来去了银行,在金融行业干了6年。再后来,他投入所有积蓄创业,却在30岁那年破产,负债几十万元。在人生最低谷时,他和女友结婚,带着负债再次创业。没想到绝境逢生,一个人靠着一台电脑,做到了一年超百万元的营收。



李诗军在西藏



自学证券基金知识



参加活动

合适的楼盘后,通过包租公司包下了其中的五间房,改造成民宿经营起来。

李诗军的判断相当准确,次月就盈利了。他还帮其他老板出租空闲的房间,房间均价150元/晚—200元/晚,基本上每个月可以做到四五万元的营业额,远远超出了他的既定目标。

2019年下半年,李诗军又借款10万元追加了5个房间。但没想到,他刚交完钱,包租公司就跑路了,不仅卷走了他支付的房租,还造成了他和房东的矛盾。

当时,大部分人都想放弃,但李诗军算了一笔账,想要继续就得追加投入,但是这项事业的投资回报率还是很可观的。而且他直接和房东谈,还能以更便宜的价格多拿几间房。

世事难料,2019年底,新冠疫情来了,所有的酒店都停止了经营。

2020年,李诗军步入30岁,经历了第一次创业失败,也经历了人生的第一次破产,负债几十万元。在最低谷的时候,他和妻子都觉得很没有安全感。他们谈了四年恋爱,家里人又着急催婚,于是他们就借款买房,东拼西凑付了首付,装修好了房子,把婚给结了。

结婚之后,家里一穷二白,妻子的工作成了主要的收入来源。李诗军待业在家,为了不让妻子担心,他每天早早出门假装上班,然后在地铁站玩一天手机再回家。

但不论怎么掩饰,生活的压力也一直在那里,他甚至不知道下个月的房贷靠什么还,“那段时间,我常常一个人偷着哭,整个人的状态非常差。”

## 一人一电脑,年入120万

审视自己一地鸡毛的生活,李诗军静下心来进行反思,“每个人都有自己的节奏,我哪怕一事无成,也没什么大不了的。既然身处低谷,那么无论我怎么走都是在做加法。”

李诗军又起了创业的念头。因为内心深处是个社恐,他想着找个不用见面也能做的销售工作,于是决定开淘宝店。他的妻子也很支持,她说,“最差也不过是现在的状态”。当时,他还在纠结做什么类目,妻子指了指他嘴角的痣说,这是“不缺吃”的意思,于是李诗军就开始做食品类目。

店铺起步的时候,李诗军在纸上一个一个列下他不会做的事情,几乎每一个都是致命的——不会运营、不会抓流量、不会作图、不会用牛干(淘宝商家的后台工具)、不懂食品标准/广告法/违禁词、没有供应商、没有资金……“虽然看起来让人很想放弃,但我想着,既然找到了问题,就可以一步步解决。”李诗军说。

运营是做好店铺的关键。2021年的时候,李诗军每天都会花时间看淘宝天猫店铺的详情图和活动设置。对于食品店铺来说,好的审美是抓取流量的密码。他每天会花3—4个小时看国内外的优秀设计作品,尤其是一些百年品牌的广告图,最后终于找到了秘诀——它们的图片设计并不涉及太多技法,而是极力通过产品传达品牌的价值观和对生活的畅想。

在摸清思路后,李诗军尝试做小红书来验证一下,于是做了一个零食科普类的账号。一来可以熟悉制图技巧,二来可以学习食品知识和抓取流量的方式。他对视觉设计的理解也得到了验证,经过半年运营,账号粉丝达到了1.3万人,甚至还有一线食品品牌找他打广告。

2022年2月,李诗军正式把淘宝店开了起来。因为没有合适的进口食品供应商资源,他就给品牌店铺留言希望能够合作,目标就是挖掘小众但有潜力的进口食品。

李诗军做的虽然是零食店,但最早卖的却是“超级食物”,这类对健康有益、富有营养的食物,正好符合当时的健身热潮。

零食的标签降低了大家购物的心理门槛,一般的零食店客单价在10元—20元,但他们第一次上架的产品就集中在七八十元的价格段。李诗军记得,第一个月的营业额是5500元,之后基本每个月都在翻倍增长。半年时间后,一个月能卖24万元。

到了年底,李诗军发现,自己一个人靠着一台电脑,做到了120万元的销售额。在那一年里,他基本上每两三个月就会更新一次运营策略,单品爆了往往是偶发流量,得有配套动作去承接。

比如,他在看到《中国居民膳食指南》里更新加入了“奶酪”,选中一款进口小众品牌奶酪,拍了条视频,没想到火了。从此奶酪也成了店铺的引流产品,他还配套上架了贝果,受到了很多顾客的欢迎。

因为他不想店铺的商业气息太重,所以把店铺首页做成了“互动屏”,有想法的顾客都可以后台留言,在视频里展示才艺或者放自己喜欢的音乐。

今年,李诗军的妻子也加入进来,他们的年营收有望破300万元。这次创业,不仅改善了李诗军的家庭境况,也让他重新有了成就感。李诗军靠这次创业还了部分欠款,也为大促预留了备货资金。“其实,人不一定非要跟着社会时钟赶路,沿途欣赏,每一步都有新风景。”李诗军说。

据电商在线