

教人包包子 一年纯赚20万

80后小伙儿范征钻研包子创造财富，发面技术还申请了专利



□记者 李明

大学毕业，开起包子铺，如今5年多过去了，这个包子铺已经变成了包子推广中心，每天都有全国各地甚至海外的学员来学习包包子。省城这位80后小伙儿范征在“包子”领域撒开了欢儿，不仅取得了发面的专利技术，还创造了不少财富。

一年偷师十几个包子铺

2008年，范征大学毕业，带着自己的创业梦，他一头扎进了包子铺，梦想着能够开一家小小的包子店，过着衣食无忧的生活。

开包子铺有啥前途？很多人嗤之以鼻。但是，范征却从中窥到了商机，从南到北全国人民都吃包子，门槛低、投资小，发展空间大。“大家都不去做，那我去做，有市场，能赚钱才是硬道理！”就这样，范征开始了自己的打工生涯。

一开始，他先到济南有名的包子店去打工“潜伏学艺”，他从和面、绞肉、打馅开始学，所有的工种都干，每天忙个不停。“那时每天特别累，要不是学艺的意志在支撑，恐怕坚持不下来。”在济南打工的半年时间里，他早晨5点就要起床，一直忙活到晚上8点下班，一天干十几个小时的活。

“因为抱着学习的态度，自己特别用心，亲手实践反复做，很快就学会了各种包包子手艺。”打工半年之后，他学会了擀皮、包包子、卖包子。北方的手艺学会了，他又跑到了绍兴、宁波等地学习当地灌汤包的手艺。

经过一年在十几个包子铺艰苦的“潜伏学艺”，到2008年底，22岁的范征既学会了制作各种口味的包子，又学会了南方人精明的经营模式。租到一间门头房并招募了两个伙计后，他的第一家包子铺就这样开业了。从开业第一天，他每个月都能赚好几千块钱。

转让包子铺专心培训技术

包子店生意火爆，又握有技术专利，按正常的商业套路，范征可以顺



范征为学员示范包包子。

记者 李明 摄

势而上，推广连锁加盟，获取更多的财富。但是，他并没有这么做，甚至转让了自己的包子铺。

“2009年的时候我想过两条路，一个是搞连锁加盟，一个是搞培训。由于资金并不充裕，所以放弃了连锁加盟，搞起了培训。因为资金不足，还转让了自己的包子铺。”范征认为自己的技术培训更加“接地气”，他能够让更多的人花更少的钱来养活自己。

他分析认为，想学习包包子，开包子铺的人，大部分是家境条件不太好，并且也没有太多的知识背景的人。他们能吃苦，手里没钱，所以他不会以连锁加盟的形式收取太多的费用，只收取3000多元的培训费。同时，他还认为，没有任何经营经验的人，盲目复制别人的成功，想“一夜暴富”很不现实，连锁加盟投入大，风险高，这些学员不具备承担风险的能力，经不起失败的折腾。

所以，他首先要求学员在培训中心学习好手艺，然后到早期的学员开的店面进行实训，顺便了解，学习开店的经验，这样大大降低了失败的风险，很受创业者欢迎。

据了解，目前在济南，他的学员已经开了13家包子铺，在全国各地更是数不胜数，由于不是连锁加盟，他也没有进行过统计。“全国各地都有我的徒弟，这种成就感，不是哪个创业者都有的。”范征很自豪。

一年下来纯利润20万元

“包子铺里时间短，任务重，几乎没有时间来给学员讲包子中的原理，只能‘照葫芦画瓢’，学的都是些皮毛的东西。大部分的学员在这里都充当了‘打工者’的角色，不能真正学习。”范征认为，包子要想包得好，不仅是皮儿好，馅儿也得好。皮儿和馅儿中间蕴含着很多的道理，必须要让学员搞明白才行。

随后，他租下了办公楼，成立了自己的推广中心。推广中心一开业，来学包包子的人络绎不绝，一年下来营业额40多万元，纯利润达到20多万元。学员不仅有山东的，还有来自新疆、河南、河北、福建、吉林、辽宁、广东、广西的，甚至俄罗斯、泰国、日本、韩国和缅甸的学员也都有过。



范征包子铺热火朝天。

资料片

有创业金点子 快与我们分享

按部就班的上班或许淹没了你的才能，激情创业才能显示你的与众不同！你或许已经创业成功，或许正在成功的路上爬着坡，或许不久的将来你也想尝试创业的激情。

创业无处不在，创业激情无限！本报已经开辟创业专栏，如果你是创业

达人，或者有创业方面的金点子，或者寻求创业合作，都可以联系我们。

本报提醒：创业有风险，投资需谨慎。

QQ: 329310855

邮箱: shrbim@126.com

记者 李明

创富课堂

成功青睐“独家出品”

□综合(重庆商报)等

威海姑娘艾琳娜是一名调香师，她制作独一无二的香水、保证优良的售后服务，两年内，将店铺从无名小卒发展为在行业内小有名气，目前年销售额30万元左右。

艾琳娜工作后系统学习了制香技术，并自制出各种香味独特的香水，却苦于无用武之地。回到威海老家后，跟着妈妈在淘宝上做化妆品生意，很快，电商生意为艾琳娜打开了第三扇大门——通过电子商务，面向全国销售自己独家制作的香水。

由于香味独特，艾琳娜的香水获得了众多香水爱好者的追捧，她怀孕后，甚至有消费者因为担心买不到她的香水，问她会不会退出这行。艾琳娜认为，她之所以能成功，主要是抓住了“独家出品”这个门道。

除了产品可以独家，服务也可以独家。在重庆有一家卖酸辣粉的小吃店，店面不大，食材很大众化，但是客流量很大，月营业额2.5万元以上。

原来，这家店的老板周正波曾是一家港资公司负责外贸业务的部门主管，辞职后接手这个小店。他的小店之所以食客不断，主要得益于他的“独家服务”——他记得每一个客户的口味喜好。

“我当初做外贸业务员时，需要花工夫拉客户，跟他们交朋友，满足他们的需求。餐饮也是同一个道理，其他小吃店只是询问顾客要清汤还是红汤或辣椒少还是辣椒多，这满足不了顾客的需要。我要是能根据不同顾客在我这里都能满意，那我的客流量肯定会大幅提升。”

想到就干。周正波随即花了三个月的时间，观察顾客的不同口味，并暗自记录下来。时间一长，哪些人喜欢吃辣、哪些人喜欢醋多一些、哪些人不喜欢放酱油，在他的心里都有了谱。他每次都能调出顾客最喜欢的口感，很多老顾客来了，都点名让周正波亲自调味。

尽量选择小本创业

□据(重庆晨报)

重庆三位大学生尚未毕业，就投入20万元经营真人密室逃脱游戏，刚创业不久，收入寥寥，陷入困境。

知名独立学者、共青团重庆市委青年创业导师林浩认为，这三位在校大学生创业之所以陷入困境，主要是由于场地选择不当、前期准备不足以及资金投入过大造成的。

针对大学生创业“高素质、低成功”的普遍困境，林浩还提出以下几点建议：

第一，尽量选择小本创业，最好选择投资在3万元以内的小项目创业，必要时可选择依附型内部创业，这样即便是创业失败也可以快速从头再来。

第二，尽量选择可以扬长避短的项目，可根据自己的专业、天赋、经验、兴趣以及特长来确定项目。

第三，尽量入住创业孵化园创业。一则可以降低各种启动资金和经营费用，同时可以获取政府部门在政策和资金方面的扶持，同时还可以得到资深创业专家的指导。

人物特写

不厌其烦做试验 发面技术成专利

□记者 李明

相对于财富而言，范征现在更看重自己的研究成果。他希望自己能够在包子领域真真切切地干出一番事业，希望自己能够成为包子领域的“变革者”。

“这是我的专利，是我得意的事情了。”在范征的办公室，他拿着自己的专利证书自豪地向记者“炫耀”：包子发面容易出现发不好、不稳定、外观不佳等问题，他把这些进行细节性改善，并把数据量化，把面粉和面汁和面做出包子直接蒸制(不需要醒面)，这样就不用凌晨起个大早去发面了。

同时，他还研究出了“平衡发面法”。范征说，发面包括老面发面和酵母发面两种方式，老面发面口感好，操作复杂；酵母发面虽然操作简单，但是包子凉了之后会出现皮硬，再蒸易散的情况。所以，他考虑将这两种方法结合到一起，研究出了一种新的“平衡发面法”，不仅发面速度快，而且口感好、操作简单。

用范征的话来说，他的研究也并不是多么专业和高科技，只是能够耐得住性子不厌其烦地做试验，不断调整添加物的比例和时间，直至达到最佳的效果。

用范征的办法蒸出来的包子很松软，颜色白净，馅料很足，口味儿鲜美。并且他的包子久放不会发硬，再次蒸的时候也不会出现破皮。

“从2011年到2013年，我个人的收入基本没怎么变化，但是我的手艺又提升了一大块儿。我宁愿把精力放在真正有价值的事儿上，想把包子做到极致。如果我的技术能够得到普遍的推广和应用，相信一定会在包子领域引发不小的变革。”范征说，他的愿望就是一辈子在包子领域进行钻研，切切实实地为包子领域干出点儿“事儿”来。