

朱天一：二手潮鞋创业有秘笈

□ 王烨捷

回收二手潮鞋，再通过“独门秘技”翻新后售出，上海财经大学经济学专业大三学生朱天一在过去的5个月里，卖出了519双二手潮鞋，营业收入113.7万元。

如今，他的团队入驻了上海财经大学创客空间，接受上财创业学院的重点“孵化”。

他的鞋店“天天向上”已经成为圈内小有名气的二手高品质鞋店。一名30多岁“老主顾”在他的鞋店投资7万元后嘱咐：“一定要坚持高品质二手真鞋的定位，做鞋圈的一股清流。”

年轻人爱“潮鞋”

“鞋圈”是一个属于年轻人的圈子。朱天一高高壮壮，穿衣服从来从不拉前襟拉链，脚上总是常备一双潮鞋，走路带风。

他在大一时获得了学校公派去美国宾夕法尼亚大学交流学习的机会。他发现，“一双落了灰的、打折出售的紫色科比11代实战鞋，只要30美元。”朱天一学习之余，在费城的商场闲逛，找到了一双令他眼前一亮的好鞋。这双鞋，当时在上海地区售价1000多元，且买不到。

一年后，当他回到上海，

把这双旧鞋放到二手平台“闲鱼”上再出售时，竟然也卖出了500元。这个“嗅觉敏锐”的年轻人发现，二手潮鞋有市场。

到了大学，朱天一发现，男生女生都喜欢潮鞋。有一次，在上海杨浦区五角场的一个耐克旗舰店里，他亲眼见证了“一双潮鞋的流转”。

耐克每隔一段时间，会把限量版的潮鞋放到某个特约旗舰店内销售。要买到这双鞋，首先要在耐克官网上“在线预约”，预约后，官网摇号产生100名可以在线下店内参与抢鞋的“幸运儿”。这些“幸运儿”到店后，还要参加新一轮摇号，产生10名可以最终有幸购买10双限量版潮鞋的人。

“早上9点开门，基本上8点已经全部到齐。都是年轻人，30岁的面孔都算是‘老头’了。”朱天一那天有幸成为百分之一的“幸运儿”，见证了耐克AJ一代和AJ六代两款限量鞋的拍卖。年轻人们以1399元的正价买到鞋后，出门就有黄牛加价500元至800元收鞋，几天后，这两款鞋就有人挂在网上，卖2500元到3000元。

鱼龙混杂的市场

近年来，“鞋圈”还出现了一些所谓“保证正品”的App，宣称对其所售限量版鞋款全都做过鉴定后保真出售。但这些年App陆续被曝出“洗货”嫌疑，不少网友在购买鉴定为正品的鞋后，出现了线下鉴定为假货的情况。

因此，越来越多的人开始找朱天一买二手鞋。最开始的时候，朱天一只是一个“二道贩子”，他把别人的鞋倒卖给下家，从中赚取差价。但做着做着，他发现自己总是“赔本”，“经常有客户收到的鞋和图片不符，东西又脏又臭，根本没法穿。”这种时候，朱天一就会自己掏钱赔给客户。几次下来，就亏本了。

“收鞋”本身就是一门学问。收哪一款鞋，怎么看鞋的真假，收多大码数的鞋，收什么成色的、什么配色的鞋，都有讲究。

以一双耐克MAX97上海限定款鞋来说，它的鞋面颜色是非常浅的湖水蓝色，且鞋面上有十几层天蓝色的鞋布包裹，就像一个千层蛋糕一样，每一层布只要有一点点脏，就使得整双鞋子看上去很脏。它的鞋底是透气气垫，透明塑

胶本身就很容易自然变黄、老化。这双鞋当时的发售价是1299元，现在新鞋市场价3929元，而二手鞋经过处理后的价格，朱天一报价约2800元。

翻新二手鞋的“技术壁垒”在哪里

很多人不敢相信，如果说二手包包还有人愿意埋单的话，二手鞋怎么会愿意为此付费？一方面鞋子是一件消耗品，每天穿在脚上、踩在地上，鞋底、鞋面每天都有磨损；另一方面，“潮鞋”大多是运动鞋，很多人穿着这些鞋打篮球、跑步，磨损严重，且容易出脚汗，鞋子内部很容易产生臭味。

“不要说处理过的，就算是没有处理过的旧鞋裸卖，现在都有人要。”朱天一告诉记者，处理旧鞋与处理旧包不同，前者比后者更难，壁垒更高一些。比如，旧鞋涉及除臭、水晶底去氧化、补漆、前脚掌去皱褶、鞋底胶固定等，每一个单项，都要一些“独门秘技”才行。

仅以鞋内除臭为例，就能难倒一大波人。朱天一试过奶奶教的茶叶包除臭法、头疼粉除臭法、热水大洗除臭法等多种方法，试坏了十几双鞋，

都没能找到合适的除臭办法。“茶叶包成本太高，一包茶叶放进去再拿出来，基本全都黑了，没法二次使用；头疼粉除臭完，鞋子里一股药味儿；热水大洗后，味道是没有了，但鞋底也开胶了。”朱天一后来通过上财创业园找到了除臭方面的专家，开发出一种试剂专门除臭，使用这种试剂在配合酒精擦拭、消毒、紫外灯照射等，基本能祛除旧鞋内的臭味。

此外，鞋面补漆后掉漆，也是二手鞋处理的一大难点。二手潮鞋的一个重要特点是“配色惊艳”。

“但是如何固色，外面如何镀一层保护膜，就很有难度。”朱天一说，不同材质的鞋面，其固色保护膜也都不同，这也成为“二手翻新”市场的一个重要门槛。

朱天一称，下一步，他还会在上海财大创业学院老师的指导下，尝试与人合伙开设线下实体店，并拓宽二手市场的思路，“除了二手鞋，还想试试能不能开拓一下二手潮牌服装的市场。”

本版责任编辑 胡利娟
Ljhu2000@sina.com

“名校海归”高科技养牛有新招

□ 王靖 洪克非

每天上午9点，王子豪都会探访养牛场，手持平板电脑，认真地记录信息，“我在记每头牛每餐的食量。”他指着一头牛耳朵上的“耳标”说，“这里面的信息量很丰富。”

王子豪是湖南省衡阳市浩德盛农业开发有限公司执行董事，拥有美国名牌大学双学士学位及美国注册会计师证，原本可在国外或一线城市找一份高薪工作，他却毅然回到衡阳，成为“牛仔”，实践着科技养牛和生态养牛的梦想。

王子豪的养牛场“中西结合”，饲养了进口的西门塔尔牛、夏洛莱牛、安格斯牛及湖南名牛“湘中黑牛”，一共300多头。他指的牛“耳标”，在每头牛耳朵上都有，“这相当于牛的‘身份证’，记录了每头牛的性别、年龄、属于哪一代、食量等数据。”

在他的计划里，这些数据将为后一阶段的自动化饲养打下了坚实基础。下一步，他将在每头牛的“耳标”上生成专属二维码，当养牛场内的机械投料器扫描二维码后，将按食量为每头牛精准投料，从而实现精细化饲养。更重要的是，牛出栏进入市场后，即使变成肉块，只要扫描二维码，就能查询到原牛信息，为牛肉的质量安全提供可追溯的保障。

王子豪的人生原本跟养殖业没有任何联系。

与很多人一样，他最初的人生轨迹也是“读书——考大学——找工作”。不同的是，他的学历和经历更为“耀眼”。

他回国与父亲王浩宇的经历有关。2014年，原本从事服装和贸易生意的王浩宇转型创办了衡阳市浩德盛农业开发有限公司，以生态特色养殖为主业。奋斗5年，公司遇到了发展瓶颈。

彼时，王子豪在美国顺风顺水，美国四大会计师事务所都向他伸出了“橄榄枝”。但父亲公司遇到的困境让他颇为担忧，“毕竟父母年纪大了，养殖业投入大见效慢，又很辛苦，我在美国不放心。”

王子豪纠结不已，思虑再三，选择了回国重振家业，发挥自己会计及运营管理的专业特长，努力把粗放的“家

庭作坊式”养殖场变成精细管理的现代化养殖场。

父母没有想到的是，王子豪动静很大，玩的都是硬科技。

在“浩德盛”饲养幼牛的牛棚里，有一层黑黑的、厚厚的“土”。这不是一般的“土”，而是生物垫“床”，是王子豪科技养牛、生态养牛的另一个尝试。

众所周知，牛的大小便都直接在牛棚里。如果人工铲运牛粪，再到发酵池中发酵处理，人力成本较高；如果不处理，容易产生病菌危害牛的健康，还会污染周边环境。怎样既节省人力，又变牛粪为有机肥料呢？生物垫“床”能解决这个难题。

生物垫“床”底层由蘑菇渣和一种特殊的发酵菌种构成。牛大便后，牛粪落在垫“床”上，牛不断走动踩踏，无需人力就把牛粪与蘑菇渣及发酵菌均匀混合。在发酵菌的作用下，牛粪分解成高养分的有机肥，再送到地里成为“桂牧1号”牧草的肥料。用有机肥种出来的牧草，又成为牛的主草料。这样，就形成了低污染甚至是零排放的“绿色循环”。

王子豪称，生物垫“床”技术是他在美国考察大型养殖场学到的一项新技术，目前在幼牛棚中试验，一旦技术成熟，将在养牛场全面铺开。

企业是带动乡村脱贫的有力载体，“浩德盛”也不例外。

东阳渡镇光辉村小岭组64岁的村民朱启辉是“浩德盛”的员工。多年前，一场车祸导致他右脚残疾，丧失了外出打工能力，家里也陷入贫困。“浩德盛”开办后，他成了养牛场的饲养员之一，在家门口实现再就业。“每天给牛喂草料，活儿不重，每月能赚2400元。”朱启辉笑着说。

与朱启辉一样是“浩德盛”资深员工的还有另外4位贫困村民，他们或种植收割牧草，或打扫卫生，每月工资也是2400元。此外，还有52位贫困村民属临时用工，按工时计算工资。

现在，王子豪每天与牛相伴，用专业知识降低养牛成本，提升养牛效益，实践着科技养牛和生态养牛的梦想。他深信，随着公司进一步转型升级，将带动周边更多贫困户实现脱贫。



景德镇：多形式支持年轻“瓷创客”圆梦

在瓷都江西景德镇，陶瓷行业因为生产链长、资金要求高，以往许多有梦想有能力的年轻陶瓷设计师很难独立完成产品设计、生产、销售。而传统型企业则受困于设计缺乏新意无法对接年轻消费者。

为了解决这个难题，景德镇探索本地大型国企与年轻陶瓷艺术家签约合作等方式，年轻陶瓷艺术家提供产品设计思路，公司提供贷款和现代化生产线，产品同时打上设计师和企业的两个商标。设计师的品牌得到孵化的同时，企业也获得更多盈利。

目前已有超过200家陶瓷创客品牌正在通过这种方式与企业实现互惠互利。

新华社记者 周密 摄