

传奇

故事会

创业故事

火车上卖凳子
吻出财路

创业，从受骗负债开始

油茶能卖3个亿

从村妇到总裁的财富传奇

内蒙古人民出版社

责任编辑：刘智聪

封面设计：王胜利

精彩故事 畅销新书



ISBN 978-7-204-09318-2



9 787204 093182 >

ISBN 978-7-204-09318-2 / I 1867

全套十册

定价：50.00 元

传奇故事会

——创业故事

侯新周 主编

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

传奇故事会/侯新周主编.-呼和浩特:内蒙古人民出版社,2007.10

ISBN 978-7-204-09318-2

I. 传… II. 侯… III. 故事-作品集-世界 IV. I14

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 198143 号

传奇故事会

- 主 编 侯新周
责任编辑 刘智聪
封面设计 王胜利
出版发行 内蒙古人民出版社
地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦
印 刷 石家庄市飞达印刷有限公司
开 本 787×1092 1/32
印 张 40
字 数 1000 千
版 次 2008 年 4 月第 1 版
印 次 2008 年 4 月第 1 次印刷
印 数 1—10000 套
书 号 ISBN 978—7—204—09318—2/I·1867
定 价 50.00 元(共十册)
-

如发现印装质量问题,请与我社联系 联系电话:(0471)4971562 4971659

目 录

- “导厕员”月赚 8000 元 (1)
- 卖签名土鸡蛋成就财富梦想 (8)
- 冰糖葫芦改变了她的命运 (12)
- 帮人寄信女孩月赚三万 (19)
- 从负翁到富翁的十年赚钱路 (23)
- 吻出财路 (27)
- 我卖“历史”赚了 50 万 (29)
- 火车上卖凳子 (36)
- 油条能卖 3 个亿 (42)
- 从口袋只剩 2 元到一年赚到 2 亿 (47)
- 豆瓣的创业故事 (54)
- “斗地主”斗出创业路 (58)
- 电影海报生意俏 (61)
- 大胆女孩卖“成人尿不湿”发了财 (64)
- “棒棒军”月赚五千元 (69)
- 许晓倩开“童谣吧”：孩子受益我挣钱 (77)

- 聪明女孩乘上奢侈品消费快车,专卖雪茄狂赚 (81)
- 帮求职者指路:我卖“求职地图”月入过万 (87)
- 与蝇共舞奇女子,一年保赚 40 万 (94)
- 穷则思变,农家女变废为宝创出稻草奇迹 (101)
- 创业,从受骗负债开始 (106)
- 破器皿中掘金,打工仔圆了老板梦 (110)
- 少年打工仔:我把 200 元书学费变成 100 万 (116)
- 从村妇到总裁的财富传奇 (121)

“导厕员”月赚 8000 元



2003年3月2日,在深圳市人民代表大会上,一份题目为《给女性方便之处多一些方便》的提案引起了与会代表们的广泛重视。提案表明,深圳市的男女比例为1:6,虽然市区内的楼房越建越多,但市区明显处的公共厕所却越来越少。有的街道从头走到尾也找不到一个公厕。这就给不熟悉环境的人,尤其是女性带来了极大的不方便。

深圳有这样一位聪明的打工嫂,她在遭遇入厕难的尴尬后,发现了这里面蕴含的商机。于是,她辞去工作,当起了专职“导厕员”。结果,她不仅从家乡带出了一批人在深圳“导厕”,而且日进斗金,小日子过得有滋有味……

入厕遭尴尬,打工嫂要当“导厕员”

今年 34 岁的刘欣出生在河南省桐柏县一个普通的工人家庭。1990 年高中毕业后,她顶替了父亲在县矿业公司下属的一家金矿厂上班。两年后,她与同厂的一名职工结婚。2000 年由于金矿承包给了个人,他们夫妻双双下岗。

下岗后,刘欣的丈夫买了一辆三轮车在县城里拉客,刘欣因找不到工作一直在家里待着。家里公婆年事已高,孩子上学需要钱,刘欣怎么闲得下去呢?2001 年 5 月,刘欣不顾全家人的反对,只身南下,来到深圳打工。几经周折,刘欣应聘到龙岗区布吉镇三元眼镜厂当包装工,每月工资 600 元。因为家庭负担比较重,刘欣舍不得乱花一分钱,在深圳两年多,她没有添过一件新衣服,更没有到深圳繁华的东门逛过一次街……2003 年春节前夕,儿子打来电话说想妈妈,让她回去过年。可她考虑到回家往返路费要 800 多元,还不如把这些钱邮回去给孩子念书。因此,她没有回家,但答应儿子一定寄一张照片回去。

两天后,刚好赶上厂里放一天假。借这个机会,刘欣准备去市里转转,顺便照张相。然而,她万万没有想到,第一次逛街就遭遇了一件令她终生难忘的尴尬事。

刘欣所在的工厂距离市区有 4 公里。她舍不得花 3 元钱的公交费,就在宿舍里灌了一瓶开水,向市区走去。当时虽然正值冬季,但深圳的天气仍然很热。刘欣边走边喝水,走到化工大厦前时,她突然感到尿急,便四处找厕所。这是一条比较繁华的路段,刘欣找了 20 多分钟也没有找到厕所。当时她憋得直跺脚,腹内就像要爆炸一样,如果再找不到厕所就要尿在裤子里了。

这时,她看到一家小饭店,便急忙走进去问厕所在哪里,可老板说不吃饭不能用厕所。走出饭店,她发现饭店的后侧有一处绿化带里没有人,她顾不了许多,跑过去就撒起尿来。正在她“酣畅淋漓”的时候,突然,她的肩膀被人从背后重重地拍了一下。刘欣扭头一看,吓得立即把尿憋了回去。只见两个穿着制服的女城管员威严地站在她身后,路边停着一辆白色的执法车。在刘欣的苦苦哀求下,女城管员才没有抓她,但

却要罚她 50 元钱。刘欣知道自己错了,只好忍痛交了钱……

回到宿舍,刘欣手里捏着那张罚款单,心里十分难受。同宿舍的姐妹们都过来劝她,大家七嘴八舌地说:“这也不怪你,谁让他们把厕所都建在人们看不到的地方呢。”说者无心,听者有意,这句话启发了刘欣的思维。她问大家遇没遇到过这种尴尬的事情,大家异口同声地都说有。接着她又问:“在这种情况下,你们是如何解决的?”小姐妹们七嘴八舌地议论开了,有的说上麦当劳,有的说上肯德基。但有一个小姐妹说,她有一次去肯德基上厕所,排队排了几十个人,她实在没憋住,最后尿了一裤裆。

原来,每个人都有入厕难的尴尬。晚上,刘欣躺在床上翻来覆去睡不着,白天所遇到的尴尬和姐妹们的话始终在她脑子里挥之不去。她想,如果当时有人领她去厕所,就是要钱,她也会给的。想到这里,她又联想到,深圳这么多外来人员,在他们身上一定存在着“入厕难”的问题,这里面会不会蕴含着商机呢?

2003 年春节到了,工厂放了 10 天假。工友们几乎都回家过年去了,而刘欣却留了下来。她要利用这段时间完成自己的一个计划:摸清深圳繁华路段公共厕所的位置和分布情况,试探一下为别人“导厕”,看能不能赚钱!

撕下“脸皮”,当“导厕员”好辛苦

刘欣首先在华强北路一带的繁华路段进行了勘察,她发现这里所有的公共厕所都隐蔽在高楼大厦的后面,而且只有在华强北路与振兴路的交叉路口处有一个公共厕所的指示牌,其他地方都没有指示牌。

掌握了这些基本情况后,刘欣心里有底了。她把华强北路繁华地段划分成一个小区域:南至深南中路,北至红荔路,东至华发路,西至中航路。她把这个小区域当成自己的活动试点区域,然后,不辞辛苦地开始在这个小区域的高楼大厦后面寻找厕所。三天过去了,刘欣终于找到了 7 个公共厕所。此时,所有的条件都具备了,下一步就是“拉客”,也是最难的一个环节。怎么办呢?刘欣只能凭自己的观察力来判断迎面走来的人是否要上厕所,这样一来,难免会有失误,为此她遭到了许多人的讥

笑、嘲弄，甚至是谩骂。

让刘欣记忆最深刻的是她“开业”的第一天上午。她在赛格广场上站着，双眼盯着熙熙攘攘的人群。这时，她看到一名 30 多岁的男子一脸焦躁，站在爱华电脑城门前东张西望。毫无经验的刘欣以为他在找厕所，便走上前去问：“先生，你是不是找厕所，我可以领你去。”

这句话本来没有什么错，但那个男人似乎怀疑刘欣是个骗子，使劲瞪了她一眼，然后转身一边走一边嘀咕：“深圳这个地方真怪，还有‘陪厕’的？”听到这话，刘欣脸一红，像被人打了一巴掌一样，急忙离开了大厦门口。整整一天过去了，她像泄气的皮球瘫坐在赛格广场的台阶上，没敢再问第二个人。

第二天上午，刘欣终于等来了她的第一个顾客。那是一位 40 多岁的大嫂。当时，刘欣看到她急急忙忙地在振华路与华强北路的岔路口走了好几个来回，又拦住几个路人打听什么，接着看到她几乎是一路小跑进了麦当劳。可一转眼的工夫，她又走了出来，继续向路人打听什么。

这次刘欣看明白了：这位大姐一定是内急，在找厕所！她立即迎上去，低声问：“大姐，你是不是找厕所啊，我愿意为你服务。”那位大嫂像抓到了救命稻草，一把抓住刘欣的胳膊，急切地说：“快带我去！”路上，她告诉刘欣，她找厕所已经有 20 多分钟了，后来跑进麦当劳，但里面的厕所门口都排着长队，等轮到她时非尿裤子不可……五分钟后，这位大嫂走出厕所，问刘欣要多少钱，究竟怎么个收费标准。刘欣心里也没谱，便脱口说了一句：“你看着给吧！”谁知那位大嫂仅掏出了 2 元钱，说：“厕所的收费才 1 元钱，我给你 2 元可以了吧？”拿着这 2 元钱，刘欣哭笑不得，心想：我跑了这么远的路，帮助你解决了“尿裤子的危险”，这 2 元钱实在太少了！但毕竟这是自己第一次“导厕”赚来的钱，刘欣还是欣然接受了……

接下来，刘欣的“导厕”生意便逐渐好了起来。同时她发现了这样一个规律：男人发生类似的尴尬较少，因为男人小解方便一些，着急时找个隐蔽的地方就能解决；而女人就不同了，可恰恰一些厕所给女人提供方便的蹲位实在太少，所以女人需要这方面的服务多一些。但女人都比较小气，给的钱少，相比之下，男人要大方得多，一般都在 10 元以上。刘欣

曾收到过一位男士给她的100元钱报酬。

十天假期一晃就过去了。刘欣盘点了一下这几天所挣的钱,惊喜地发现竟有500多元!她禁不住高兴得跳了起来。她想,刚刚开始就赚这么多钱,等以后路跑熟了,会赚得更多。至此,刘欣产生了辞工做专职“导厕员”的想法。当她把这一想法告诉一个最好的姐妹时,竟遭到姐妹的极力反对。姐妹认为这种活像讨饭一样,让人瞧不起。但刘欣权衡利弊后,还是决心试一试。她觉得工作没有贵贱之分,自己光明正大的赚钱,为啥要在乎别人怎么看呢?于是在新年上班后的第三天,刘欣便毅然辞去了工作。

辞工后的刘欣在华新村花260元租了一间房,每天早晨8点钟准时赶到华强北路,直到晚上9点钟,才拖着疲惫的脚步回家。刘欣整日风里来雨里去,烈日当头,她都没有屈服。

2003年5月1日,深圳迎来了该年度的第一个旅游高峰,作为著名商业街的华强北路更是万人涌动。刘欣戴着太阳帽夹杂在人群里,不时地小声与人交谈着。中午,刘欣手里拿着面包,一边吃一边用她独特的职业眼光扫视着人群。这时,她发现马路对面的女人世界门口有10多个人围着保安在打听什么。凭直觉,刘欣认为他们在找厕所,便把面包放进塑料袋里,一路小跑来到他们面前。

可当她的目光与这些人接触的时候,却惊奇地发现这些人竟是她原来所在眼镜厂的工友们。工友们也同时认出了她,大家都“啊”的一声惊呆了!他们脸上闪现出一种不屑的神情,特别是以前与刘欣关系不太好的工友更是不无讽刺地议论开了:“我们以为你当上什么白领了呢,原来在这里给人找厕所啊,赚大钱了吧?”

听了这话,刘欣并没有介意。她想起以前曾和这些姐妹们相处了一年多,那时因为自己穷,逢年过节聚餐都是别人出钱,如今自己赚了钱,又遇到了这样一个机会,理应回请她们一次。想到这里,刘欣决定拿出200元钱请大家吃一顿饭。可她万万没有想到,当她向大家提出邀请时,只有几个要好的姐妹响应,其他人都在交头接耳地小声议论。结果,这顿饭没有吃成,刘欣心里纳闷极了。临别时,一个要好的工友悄悄告诉她:“她们说你是‘导厕’的,和你在一起吃不下饭!”

这句话深深地刺伤了刘欣的自尊心,她躲在无人处哭了很长时间。

月赚 8000,“导厕员”登上了大雅之堂

作为专职“导厕员”,刘欣所接触的,除了中国人,还有许多外国人,可因为语言不通,这些人的生意她做不了。她知道这些外国人出手都很大方,如果能做他们的生意,赚的钱一定会更多。有了这种想法后,刘欣决心学点外语。经过一个月的努力,刘欣学会了英语、日语和韩语中见面时的问候语及上厕所等简单的情景对话。从此,她做起“导厕”来更加得心应手了。但怎么才能让需要找厕所的人主动来找她,这一直是困扰刘欣的一个难题。

2003年7月的一天,刘欣领着一位男士去厕所,回来的路上,这位男士问刘欣:“你一个女士见人就问去不去厕所,不感到尴尬吗?”这正是让刘欣最头疼的事,她马上回答说:“怎么不尴尬呀,每次张嘴前,我都要拿出很大的勇气来。”这位男士听后,笑着告诉她:“你可以做一个广告牌呀!”一语惊醒梦中人,刘欣拍着脑门直骂自己蠢。第二天,刘欣找到一家牌匾制作室,花50元定做了一块手举式广告牌。上面印着几个醒目的大字:解人之急,方人之便;找厕所,跟我来!

此牌一举,立见成效,不但解决了刘欣难言的尴尬,也给她的生意带来了新的生机。

随着时间的推移,刘欣在深圳做“导厕”已有一年时间了。这一年,刘欣付出了艰辛,也获得了丰厚的收益。除去一年的花销,她存了42000元,相当于每月4000元的工资。2004年春节,刘欣高高兴兴地回到河南老家过年。两年多没有回家,左邻右舍和亲友们都来看她。当她把自己的经历讲出来时,所有人都被她这种执着的精神感动了,同时也非常羡慕她赚了大钱。几个没有工作的朋友当即提出要跟着她干。经过一番权衡,刘欣决定把她们带出去。

2004年2月3日,在家里过完春节的刘欣带着8个姐妹一同返回了深圳。刘欣花1300元租了一套二室一厅的房子,把姐妹们安置下来。紧接着,刘欣给她们每个人定做了一个广告牌,然后把深圳的闹市区划分成8块,让她们在各自的片区里寻找厕所。经过一周时间的培训和筹

备,2月10日,这支特殊的队伍举着“导厕牌”出发了。

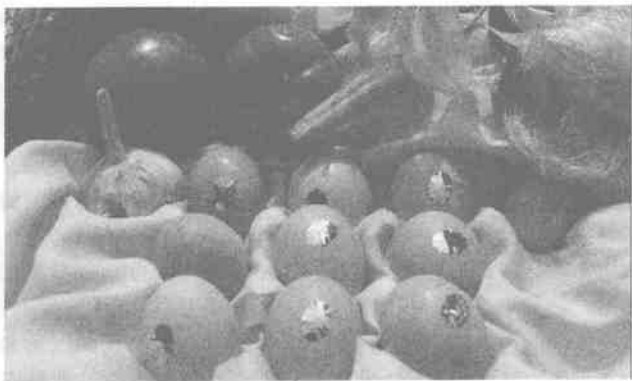
对这支“队伍”的管理,刘欣开始采取了灵活机动的办法:每天午餐补助3元钱,工资按提成的55%支付。每天晚上回来后,各自清点自己一天的收入,然后把钱交给刘欣,月底开支。可以说这是一本糊涂账,也是一本良心账。因为刘欣不可能分身监督她们8个人,究竟一天引导多少人去厕所,顾客给了多少钱,只能任凭她们说多少就是多少。刘欣觉得她们不是亲属就是好朋友,不会对她瞒报钱数的。但过了一段时间,她发现事情不像她想得那么简单。有一次,她无意中看见一个人在晚上睡觉脱皮鞋时,从鞋里带出来一张50元钱纸币。这一发现令她震惊,也令她委屈。躺在床上,她翻来覆去地睡不着,想来想去,终于想出了一个办法。

第二天,刘欣暂停了自己的工作,深入到各个片区,找各厕所的老板洽谈。深圳的各个公共厕所都承包给了个人,入厕收费为每人每次1元。作为厕所老板,当然希望这些“导厕员”往他那里领人了。刘欣抓住厕所老板的这一心理,对他们说:“我们往你这里领人,你应该给我们提成。现在我不要你的提成,只希望你帮我做一件事,每天把我的人领来的人的次數和顾客给的钱数登记下来,然后按照你登记的次数,我每人每次反过来给你提成0.2元。”有这样的好事,厕所老板当然高兴了,所以几乎没费什么劲她就与所有的厕所老板达成了协议。随后,刘欣印制了统计表,分发到各厕所老板手里。

这样一来,8名“导厕员”每天交上来的钱果然比以前多了很多。大家对此事都心照不宣,刘欣也没有点破。

如今,刘欣平均每月收入都有近8000元。而那8名“导厕员”每月收入也有1500多元!由此可以看出,刘欣当初的选择是正确的。这真是一泡屎憋出个新鲜职业,财富专找有心人呢!

卖签名土鸡蛋成就财富梦想



歌星签名卖碟、作家签名售书是寻常事儿，可湖南长沙却有一位大胆的小菜贩，用签名的方式卖土鸡蛋，印上“罗立新”名字的土鸡蛋成了长沙市消费者心中的金字招牌。

不甘心当个小菜贩

罗立新出生在湖南湘潭市乌石镇的一户农民家庭，因为家境贫寒，初中毕业后就跟着同乡到长沙当了泥瓦工，看着大城市的高楼大厦，他想，要是有一天自己能留在这个城市该多好！

机会来了。有一天，工地负责做饭的师傅请假回家，罗立新暂时顶替他。他到市场买菜时，遇到一位老乡，两人聊了起来。交谈中，罗立新了解到，这位老乡每天卖菜竟有一二十元的收入，他想自己每天累死累活才挣十元钱，卖菜不仅轻松，而且赚的钱还多，假如自己去卖菜不就能

生活在大城市了吗？

1990年春节过后，他带着做泥瓦工积攒下来的200元钱，一个人去了长沙。他用这些钱在城区租了一间民房，买了一辆旧单车，开始了自己的创业计划。

每天，罗立新凌晨两三点就起床，赶到蔬菜批发市场进货，然后又马不停蹄地赶回来将菜整理好，开始一天的生意。由于罗立新始终坚持薄利多销的原则，他的蔬菜总比别人卖得快。一年下来，除了开支，竟足足赚了五千元，比做泥瓦工强多了，他的干劲更大了，并把妻子也接到长沙。

多了一个人，每天的开销更大了，但生意并没有如他预期的好起来。为了赚更多的钱，他们不得不比以前更加辛苦了。

一天，一位经常光顾他们生意的老婆婆找到他说：“我儿媳妇坐月子，你能不能帮我从你们家乡带些土鸡蛋来？”当时，罗立新也没多想，权当帮忙，就从老家带了20斤土鸡蛋过来，那个老婆婆只要了五斤，没想到，剩下的十多斤不到半个小时就被一抢而空。除去来回车费，半天时间净赚了20多元。那一刻，罗立新意识到，既然蔬菜生意这么难做，为什么不把家乡的土鸡蛋带到长沙来卖呢？

卖签名土鸡蛋尝到甜头

抱着试一试的想法，罗立新从家乡收购了几次土鸡蛋，每次不到半小时，几十斤鸡蛋就被抢购一空，罗立新为自己的发现叫好，他发动父母在家乡帮他收购。

2001年5月，罗立新又回家将收购来的200多斤土鸡蛋带到长沙，心里盘算着这次又能赚多少钱。但令他失望的是，来买鸡蛋的人寥寥无几。夫妇俩面面相觑，不知道问题出在哪儿。晚饭后，出门溜达时，他听见几位邻居在议论：“那个姓罗的，怎么有那么多土鸡蛋，会不会拿鲜鸡蛋冒充的？”罗立新恍然大悟，原来大家担心他以次充好。

第二天，罗立新看着已好几天无人问津的土鸡蛋，一个人坐在店里发呆。突然，他一拍大腿跳起来说：“有了！”妻子吓了一跳，他连忙将自己的想法告诉妻子：“现在一些歌星、影星、作家们，都搞签名售碟、售书

什么的,我们为什么不可以签名卖鸡蛋呢?如果顾客买了我们的土鸡蛋,发现是假货或者不新鲜,就可以凭签名无条件退换,这样,顾客不就可以放心了吗?”

说干就干。第二天一早,他花两元钱刻了一个“罗立新”的私章,回家将箩筐里的土鸡蛋一个个地用毛巾擦干净,再小心翼翼地盖上自己的姓名,他想这下大家总可以放心购买了吧?可是,他期望中的热卖情景非但没有出现,反而招来了更大的非议。原来,一些好事者得知他在鸡蛋上盖章的事后,都拿他来打趣,不管罗立新怎样解释,人们除了看热闹,买蛋的人并不多。

正当罗立新为此事犯愁时,一天,一对老夫妇到店里来买鸡蛋,而且一要就是10斤,罗立新还没碰到过一次买这么多鸡蛋的。原来,这对老夫妇听说罗立新的事后,过来看看真假,如果真有其事,他们的邻居也会来买。

果然,没几天,来买土鸡蛋的人越来越多,罗立新的几百斤土鸡蛋不到半个月就卖完了。罗立新终于尝到了吃第一口螃蟹的香甜滋味。

诚信创出个人品牌

随着顾客的日益增多,原先收购的鸡蛋供不应求。为了将生意做大,罗立新又请了三位工人帮他收鸡蛋。

2002年的一天,罗立新刚准备开门营业,突然一位老太太提着几斤鸡蛋怒气冲冲地走了进来,二话没说就劈头盖脸地责问道:“你不是保证不卖一个坏蛋吗?怎么我买的这些鸡蛋就有好几个坏蛋?”一听自己卖出去的鸡蛋有质量问题,罗立新不敢有丝毫怠慢,连忙破蛋检查。果然,老太太所言非虚。罗立新连忙把这些鸡蛋全部给她换了新的,还给老太太报销了车费。

事情总算有惊无险地过去了,但罗立新却丝毫不敢马虎。他明白,发生这样的事情,损失几个钱是小事,重要的是自己辛辛苦苦建立起来的诚信口碑。他把生意交给妻子,一个人赶回乌石老家,一到家,他就把父母和另外三位收蛋人召集在一起,问是怎么回事。原来,由于时值梅雨季节,有两筐收来的鸡蛋被雨淋湿了。

罗立新返回长沙后,将摊子上的鸡蛋全部撤下,妻子不理解,说:“就算被雨水淋湿过,可毕竟是少数呀,犯得着这么小题大做吗?”没等妻子的话说完,罗立新就厉声制止道:“难道你愿意让一粒老鼠屎坏了一锅汤?让这些鸡蛋毁了我们辛辛苦苦建立起来的信誉?”罗立新不仅把所有的鸡蛋都撤下摊,还贴出告示,要顾客将这几天购买的鸡蛋全都退回来。

一个星期过去了,来退鸡蛋的人没几个,但路过的人无不夸奖地说:“小罗,你做生意这么讲信誉,以后我买土鸡蛋就只信你这一家!”结果,生意不但没有受到影响,反而比以前更红火了。

2002年6月的一天,罗立新给自己半年来的经营算了算账,结果一看吓了一跳:这半年来,光是来回的车费和运费就花了五千多元,而且由于交通不便,鸡蛋的损耗也非常大,所以尽管生意很好,但盈利并不多。罗立新想,与其在运费上花这么多钱,还不如自己买辆面包车来运鸡蛋。于是他花两万多块钱买了一辆面包车。但有了车后,每个月的开支反而比以前更大了,要想维持先前的利润,必须开拓新的财源。恰巧一个社区有两间门面对外招租,罗立新决定利用自己的名气,开一家蔬菜超市。

2002年底,罗立新的“绿色蔬菜超市”在鞭炮声中开张了。开张伊始,罗立新就把诚信经营放在首位,除对所有蔬菜实行明码标价、薄利多销外,还公开向广大消费者承诺:该店所有蔬菜保证残留农药不超标;决不销售白板肉,如有发现,每次奖励举报者1000元;保证不以次充好、不短斤少两,一经发现,将给予所购商品十倍的赔偿。同时,还开设电话购物,对两公里内的客户,一律免费送货上门。果然,此举吸引了大量的新老顾客。2004年,长沙市工商局和长沙市消费者协会联合授予罗立新“诚信经营消费者信得过单位”,他成为长沙市蔬菜行业个体经营者中获此殊荣的第一人。

如今,罗立新生意越做越大,月收入早已过万元,不但在长沙市买了一套三室两厅的电梯房,而且成功地注册了“罗立新”商标。今年,他还打算在老家搞一个种、养、销,以及生态旅游为一体的生态农庄,把“罗立新”这块牌子发扬光大。