

“微信红包”

抢时疯狂 提现三思

□本报记者 李林峰 文/摄



如果你的目光还停留在“马上有车”、“马上有钱”、“马上有对象”等充斥网络的“马上体”，那说明你还没从春节的感觉中走出来，这状况，类似已过领红包年纪的大伙们还在心心念关于“红包”的事，并为之“疯狂”。

还记得令人始料不及、甚至被马云称之为宛如“珍珠港偷袭”的抢微信红包事件吗？“微信红包”一夜走红，并在已经过去的马年春节里着实“奔腾”了一把，而事后，关于提现又让人有些操心了。

疯狂的“微信红包”

网上的一篇标题为《“微信红包”造就马年最火新时尚》的报道就揭示了民众抢红包的情形。

在这个马年春节，对于市民李先生来说，“微信红包”成为春节期间最难忘的事了。临近岁末之时，各大社交平台都在派送红包，李先生刚开始并没在意，后来经过和同事们的交流后才明白，原来是“微信红包”里，包的都是“真金白银”，同时也发现周围有许多人都在微信抢红包。

“起初看到微信群里有人发红包，并没在意，但看到大家都抢得不亦乐乎，我也就加入到抢红包的大军中，并四处找寻发红包的微信群。”李先生说，“一些群主通过‘微信红包’这个平台一来给大家拜年，二来分发一些红包

图个好彩头，由于一个群里有几十个人，一个红包送出后，稍微一慢就会被瞬间抢空。我最多的一次抢到102元，最少的只有0.16元，虽然红包大小不等，但就是个乐子，这么多人一起抢红包的热闹场景和互相分享时的喜悦，其实比具体抢到多少钱的红包更高兴。”

在顺利抢到红包后，李先生按照指示绑定银行卡提现后，不禁感慨道：“这个红包跟真实红包一模一样，这样一来，以后过年都不用去银行取钱发红包了，发条微信就能搞定。而且这种抢红包的形式给人们带来更多的乐趣。”

有人表示，对成年人来说，“收红包”已经是记忆中非常遥远的事情了，相信很多人都想重温小时候收到红包时那种惊喜的感觉。马

年春节，“微信红包”让不少成年人有机会再次收到过年红包，虽然这些红包大多来自朋友而不是父母或亲戚，和小时候不同，但这种方式反而让人觉得更加有意思。

据了解，自2014年1月26日悄悄上线后，微信“抢红包”迅速流行开来，其火爆程度，不亚于此前的“打飞机”小游戏。腾讯数据显示，从除夕开始，至正月初一16时，参与抢“微信红包”的用户超过500万，总计抢红包7500万次以上。领取到的红包总计超过2000万个，平均每分钟领取的红包达到9412个。从除夕到初八的9天里，超800万微信用户参与了活动，超过4000万个红包被领取，平均每人抢了4到5个红包。红包活动最高峰是除夕夜，



擦出靓丽生活

□本报记者 徐诗玥 文/摄

于自己的“昌盛美鞋吧”。

二次创业 迈入平稳

石文刚的“昌盛美鞋吧”位于马铺路，店面连厨房、卧室差不多40平方米，租金一年2万多元。“我的店铺搬了两三次，之前也在这条路上，现在的房东人很好，不会乱涨价，我在这一租就是5年。”石文刚说。

起初受第一次投资失败的影响，石文刚的妻子是不赞成他开店的，生怕好不容易度过的还债期又“卷土重来”，她说：“他一直劝我，说做皮鞋美容要不了多少资金，最多亏个房租钱。”经不住丈夫的软磨硬泡，石文刚的妻子最终点头答应了。

店刚开的时候，石文刚和妻子为了打响知名度，经常上街分发名片。有的人接过了名片还会瞄一眼，有的人则转身就把名片扔在地上。挨过了最初的艰难期后，石文刚凭借精湛的手艺和实惠的价格赢得了不少回头客，而这些回头客常常会带朋友到石文刚的店里，这么一来就扩大了他的客户群。

“原来来我店里的顾客以外地人居多，现在倒增加了不少本地人，我也不用像以前那样上街发名片，光是这些老顾客就够我忙了。”石文刚说，“每年最忙的

时候是春节前那段时间，大家都赶着来做保养，他常常忙得连饭都顾不上吃，店里就他和妻子两人，实在来不及，只能和顾客协商，能推迟的就推迟一两天。”

对于石文刚的手艺，顾客都很信任。记者采访当天中午，一名中年女子送来一双鞋，让石文刚帮她改动一下。晚上她来店里拿鞋时，石文刚的妻子嘱咐她看一下，改的是否满意，她却一边往脚上套鞋，一边笑着说：“都这么熟了，还检查什么，你们做事我放心。”

在马铺路上，做皮鞋美容的不止石文刚一家，可他从来不用担心竞争问题，他说：“这行业没什么生意好不好的，都是靠手艺吃饭，你手艺好，自然有人来。”

虽苦尤甜 期待发展

几年下来，石文刚凭着一股韧劲，生意越做越好，但背后的辛苦却不为人所知。“我们回老家的时候，老乡都羡慕，说做生意听起来名头大，还要跟着我们来路桥做这行。”石文刚的妻子说，她的姐姐和姐姐的孩子来她店里学过技术，石文刚可谓是倾囊相授，但他们没做多久就坚持不下去了。

开店有多辛苦？据石文刚夫妻描述，他们每天7时30分开门，一起床就要给店里存放的鞋做护理，有时候石文刚前一天晚上没做完的活，第二天早上起来还要继续做。夜里虽说22时关门，但顾客晚来的话他们便要加班到凌晨一两点。就算是躲进了被窝，顾客一个电话说要拿鞋，他们也得立马起床。

前几年，石文刚夫妻一直想雇个小小帮忙，可前来应征者寥寥无几。加上皮鞋美容是个手艺活，最少学2个月以上才能上手操作。这活又比较精细，需要很大的耐心，所以小工往往做不了多久就走了。现在他们夫妻也想通了，如果雇来的人工作做不好，还不如不雇。

在工作分配上，石文刚负责技术，妻子负责记录寄存在店里的鞋子。“有的顾客把鞋子往我们店里一放就再没出现过，我这里放得最久的鞋有三四年，我都不敢丢，就怕这顾客哪一天突然上门要鞋。”怕顾客长时间不来拿鞋，石文刚的妻子想过用类似会员卡的方式让顾客凭卡拿鞋，可顾客嫌麻烦只能作罢。之后石文刚的妻子对每一个送来的鞋都会记下主人的手机号码，如果到时间没来拿，她就打电话进行告知。

做皮鞋美容的辛苦不言而喻，以至于有时候在家乡的父母担心他们在外过得不如意，想让他们回家，可石文刚夫妻却想趁自己还年轻，辛苦一点攒些钱，等父母老得不能动而他们必须回去的时候，照顾老人有积蓄在手才不至于捉襟见肘。

问到“昌盛美鞋吧”会不会继续扩大，石文刚刚一改平时害羞内向的模样，露出一脸自信，并笑着说道：“应该会的，我相信一切皆有可能。”



石文刚坦言，第一次来路桥是为了追随妻子的脚步，但在经历过一次失败的投资后再回路桥，则是妻子听了他的“指挥”。在路桥的10余年间，石文刚的身份从打工仔变成了老板，而他的生活，充实且简单。

首次创业 历经坎坷

因为妻子在路桥的一家摩托车厂做贴花，石文刚于2001年“顺利成章”地来到路桥，并在一家气泵厂找到工作，安定下来。

“他平时不爱说话，就喜欢自己钻研机器啥的，还常常捧着创业的书看，吸取别人成功的创业经验。”在妻子眼中，老实内向的石文刚聪明、勤劳，既有很强的动手能力，又有不安于现状的创业“野心”。

为了配合这“野心”，夫妻二人经过多年的省吃俭用，终于攒下了几万元钱，开始自己做生意。当时，路桥做废旧塑料回收的很多，而且收益可观，石文刚夫妇便把第一次创业的精力投入到废旧塑料回收这个行业上。除了掏空自己的全部积蓄外，石文刚还找亲戚朋友借了些钱，凑够了办厂的前期资金。

石文刚将新厂办在他的老家江苏淮安，急于办厂的他没想到，路桥废旧塑料回收行业之所以兴盛，是有其深厚的历史原因的，而淮安并不具备这个行业发展的“土壤”。2年下来，他的工厂非但没有获利，还欠了几万元的债。后来恰逢旧厂房拆迁，石文刚就顺势关了厂。

“办厂的时候没想那么多，结果把几年打工赚来的钱都赔了不说，找亲戚朋友借来的钱也还不上。”石文刚的妻子告诉记者，为了还债，她和丈夫又重新走上打工之路，她选择留在江苏老家，丈夫则回到路桥，过了一段“分居”的日子。

虽然第一次创业以失败告终，但石文刚并没有气馁。在翻阅了一些财经杂志后，他发现皮鞋美容这个行业门槛比较低，就想以这个行业为突破口再次创业。

为了学习皮鞋美容技术，石文刚到富仕路的一家皮鞋美容店做起了学徒工。因为兴趣所在加上勤劳肯干，他的手艺越来越精湛，1年后，店老板以入股的方式挽留他，他就又做了2年。2年后，他着手创办了属

