

# 80后美女冒险前往金三角 只为了女人最好的朋友

实习记者 朱一诺

2013年，因为偶然的惊艳，她买了人生中第一条珍珠项链；  
2014年，她放弃国企的优厚待遇，选择辞职创业；  
2015年，她在高速路上遭遇雷暴雨，产生了放弃创业的念头；  
2016年，她孤身一人前往比利时进修，考取资格证，闯入钻石领域；  
从最初一两百元的小单，到现在四五十万元的大单；  
依靠几万块存款，独自一人在珠宝市场打拼，“外行”杨翕如硬是挤出了一条阳关道。

## 1 被珍珠惊艳 走上创业路

2011年，杨翕如从中国石油大学（华东）毕业后，进入国企机关工作，若沿着这条路往下走，她的一生或许是平稳、安逸的。

但她并不安分。

2013年一次偶然的的机会，她到盛产珍珠的诸暨看望同事，恰好看到电视新闻中的国产淡水珍珠，被惊艳。

“当时很心动，花了一个月工资买了人生中第一条珍珠项链”。

从那以后，她与珠宝结下了不解之缘。

当时“微商”的概念还未兴起，但已有人在朋友圈卖东西了。杨翕如也萌发了通过微信渠道做珠宝的念头。

2014年，她偶然查到一个数据——全世界95%的淡水珍珠都出自中国，但国内却停留在原材料的出口上，在国际上还没有一个有影响力的民族品牌。

为什么会出现这样的情况？是缺乏独立的设计？还是品质难以在国际上站稳脚？

杨翕如开始思考这些问题。

当时“中国梦”被提出，“不怕大家笑话，那时我真的想要做出一个珍珠行业的民族品牌，为民族文化软实力做点贡献。”杨翕如说。

不久，她辞去国企稳定的工作，全身心地投身前途未卜的珠宝创业之路。

梦想很丰满，现实很骨感。

2015年底，杨翕如遇到了瓶颈。

雄厚的资金基础、强大的珠宝设计和营销团队，是打造民族品牌的必备资源，而她只是一个人单枪匹马干。

再加上珍珠行业还缺乏国际鉴定和价格标准，珠宝圈以次充好、价格混乱问题普遍。

在梦想面前，她有点退缩。

“恰巧通过朋友介绍，结识了在国内珠宝界做钻石私人定制的大咖许总，他建议我换个思路，先做有国际标准的珠宝之王——钻石。”

没有慧根，就先学会跟。

2016年，杨翕如决定听从许总的建议，果断中止手上的业务，去比利时国际宝石学院进修，考取专业的珠宝鉴定资格证书，从黄钻入手，向钻石领域出发。

## 2 高速遭遇暴雨，第一次想放弃

独自一人，没有人脉，没有背景，没有经验，没有家人支持，杨翕如的创业充满艰辛。

“回想过去的日子，困难一言难尽。当时没有什么存款，我把公积金都取出来也只有几万块钱。”

“外行”、“初创”，带着这样的标签闯入，自然会入很多“坑”。

一路上，走的弯路、交的“学费”数不胜数，如今她却也能笑谈过往。

攀登创业这座险峰，杨翕如遭到了家里人的强烈反对，崎岖山路上便也没有了后盾，一切都靠自己。

但她很坦然，“哪个草根创业者不是吃泡面过来的？”

创业之路除了困难，还有危险。

2015年创业初期，杨翕如每周都要开车去诸暨进货。但她的驾照是大学时期考的，驾驶技术早已生疏，甚至连启动键在哪都找了半天。

3月的一次进货途中，她在高速上遇到了雷暴雨，风大雨大，水



雾迷眼，“当时我连该开哪些灯都反应不过来，只能把车靠到路边，开着双闪在车里用手机百度查找信息。”

那一瞬间，她第一次想要放弃创业。

“有人说，即使最幸福的婚姻，一生中也会有200次想要离婚的念头，所以我这种骨子里想创业的人，真的只是嘴上埋怨两句而已。”

后来做钻石，作为鉴定师的杨翕如需要亲自到矿区看采购。由于泰国、缅甸部分地区常有会有武装冲突，一路上都需要当地的武装持枪保护。

“等到看完矿回来天都黑了，一路上提心吊胆，生怕有枪战。”身处险境，杨翕如相信善良的人会得到上天的庇佑。