

# 00后大学生创业制作蝴蝶标本

## 目前每月流水稳定在三四千元

□记者 傅明燕

在南京一所高校的宿舍里，来自舟山沈家门的00后大学生贝铭捷，正用一双巧手与无数只蝴蝶翅膀“对话”。去年12月，他偶然入行，利用制作并销售蝴蝶标本，开启了自己的创业之路，把冷门爱好做成了可持续的小事业。

其间，体验过标本制作的困难、月销过千的兴奋、产品积压的慌张，以及一人包办的分身乏术，创业初期的酸甜苦辣让他明白创业不易，但更坚定了他的创业心：以“蝴蝶花店”为起点，开拓更多创业项目。



### 偶然入行 宿舍开出“蝴蝶花店”

刚进大学，当同学们沉浸于游山玩水、吃喝玩乐，贝铭捷想的却是如何赚钱。

去年12月，他在刷抖音时偶然看到有人制作并售卖蝴蝶标本，精美、小众、溢价空间清晰，瞬间抓住了他的注意力。于是，一个大胆的念头在他心里落地：别人能做，我也能做。

“就是想赚钱，想试试自己能不能做成一件事。”贝铭捷说。他从网上自学教程，从还软、展翅、定型到装框，一步步摸索。启动资金来自高考后的暑假工——他在泳池当救生员，挣下15000元。

不过制作蝴蝶标本，并没有贝铭捷想得顺利。第一批蝴蝶原材料花了200元，有120元都因操作失误而浪费。“蝴蝶翅膀太脆了，稍微没控制好力度就碎了。”他在反复试错中掌握手感：蝴蝶需用沸水快速还软，时间过长会散架，过短展不开；闪蝶绝不能晒太阳，否则光泽尽失；阴雨天气湿度大，风干时间要适当延长。这些没有教科书的经验，全是在宿舍书桌前一点点练出来的。

为了不打扰室友，他尽量在课余安静练手，短短一个月，就熟练掌握蝴蝶标本制作的要领。部分破损的蝴蝶，他也没浪费，在破损处用几朵晒干的小花遮挡，然后折价出售，同样实惠又美观。

贝铭捷的成品主要是经典的欧式相框款和玻璃球款。相框款就是用客户挑选的相框将蝴蝶表框；玻璃球款，则是用棍子和胶水将展翅的蝴蝶固定在玻璃球中央，仿佛蝴蝶停在树干上。“价格主要在70到

150元之间，蝴蝶颜值高，能做家居摆件收藏，也能当礼物，还是有很多客户群体的。”贝铭捷说。

### 守住底线 保护品种坚决不碰

蝴蝶标本看似小众，背后却是一条信息密集、波动明显的赛道。贝铭捷很快意识到，这门生意不仅要会做，更要会卖、会选、会控风险。

他的货源全部来自国内二道供货商，到手时就已经是半成品了。蝴蝶多由海外进口，以闪蝶、凤蝶、蛱蝶为主，其中闪蝶科最受欢迎，翅膀自带金属光泽，视觉效果华丽，在不了解昆虫的普通人眼里极具高级感，成为店里的爆款。

“有些保护品种在国外很常见，但在国内受法律保护，没有合规合法证件，绝对不能碰。”贝铭捷说。他唯一经手过的高价蝴蝶品种是一只晶闪蝶稀有亚种，售价1200元，“买来就是成品，然后我转卖挣点中介费，但即便利润可观，我也就卖过这一件。”他表示，主要资金压力大，不符合他小步快跑、稳健经营的风格。

贝铭捷的销路主要靠自媒体引流，然后上闲鱼交易。他在抖音、小红书展示制作过程与成品颜值，吸引爱好者咨询，再引导至闲鱼担保交易，兼顾曝光与安全。闲鱼平台C2C的属性，也适配蝴蝶标本这种非标品——每一只翅膀大小、色泽、瑕疵都不同，必须一对一选品、一一定价，难以像标品那样批量上架。

今年1月，贝铭捷的短视频意外起量，当月流水突破一万，盈利6000多元，这让他信心大增。正值蝴蝶货源价格暴跌，他一口气囤下4000元原材料，想着可以慢慢卖，却没想到之后半个月开不出一单。看着宿舍内囤积的蝴蝶，他焦虑不

已，“资金都被压死了，要是卖不掉就都打水漂了。”

所幸，他主动调整价格、优化服务、给老客户优惠，用诚意与性价比慢慢消化库存。“生意想长久，不能只想回本，要保证流转。”如今，他都是小批量囤货，有人下单再补货，最大限度降低压货风险。每月流水稳定在三四千元，利润足够支撑他的生活费与创业再投入。

### 不怕试错 在实践中读懂商业

在很多人眼里，大学生创业往往带着冲动与理想化，但贝铭捷表现出超越年龄的清醒与务实。当同龄人在打游戏、刷视频时，他则在选品、制作、拍摄、运营、客服、打包……

“非标品没有统一标准，更要靠口碑。”包装上，贝铭捷格外用心，玻璃球款用泡沫与泡泡纸层层包裹，至今未出现破碎；相框款虽有快递损坏，但他一律理赔，并为高价产品购买保价，把客户风险降到最低。

对他而言，做蝴蝶标本的意义已经不只是赚钱，更在于学习做生意的底层逻辑。从选品、定价、流量、库存，到风控、合作、服务，他在真实的市场里摸爬滚打，吃过亏、踩过坑，也总结出属于自己的经验：小本生意先求稳，再求赚；先活下去，再做大；现金流比利润更重要；守住底线，才能走得长远。

“蝴蝶标本的生意只是我创业的第一步。”贝铭捷表示，他早已规划好之后的校园创业项目，例如再办个宿舍超市，或是开一家中介，将校内资源与社会需求衔接，为同学们提供兼职家教等工作。

在他看来，真正的创业，才刚刚开始。

照片由受访者提供

