

青年创业路上致命的陷阱

创业过程中肯定会遇到这样或那样的问题，面对问题的时候，如果解决不当，就有可能被问题拖入失败的深渊，下面就列举一些可能让你创业失败的问题。

1、创业前准备不足。由于创业是一个具有很高风险的事情，如果没能在创业前对所创办企业做好定位，就不能正确对企业发展做出判断，导致失败。这其中包括前期市场分析、竞争对手分析和对自身优势劣势分析等。

2、不能保证充裕的现金流。很多创业者，尤其是科技类公司的创业者经常是月光族，公司账面上很少有太多的流动资金，这会造成一下几个问题。首先是在公司创办之初会大手大脚，认为账上现金充裕，于是搞排场，不会控制成本。其次是在公司运作过程当中，有了盈余就急于扩张，使得本能积累的资本在扩张的过程中散尽。这些问题都使得企业没有充裕的现金流，直接造成企业抵抗风险能力降低。

3、没有从事最正确的领域。正确与否只有你自己知道，不是说别人做了那个行业成功了，就证明你做这个行业是正确的。任何时候都不能人云亦云，这也恰恰是我们年轻创业者最常犯的毛病。要根据自己过去的背景，最起码要先对一个行业精通，才能去创业。当然所选择的行业也要根据国家政策倾向和整个市场大方向去选择。

4、盲目代理产品。说到这里，估计很多人会认同，因为基本上80%的创业者都曾经有过代理的经历。通常，这些厂家的渠道经理会给你描绘出一个非常美好的前景，目的就是让你进货，成为代理商，当你成为代理商以后，就开始让你囤货，比如说你有销售任务，或者进多少货以后有折扣和返点，到最后货全分散到了代理商手里，他们就不管你到底能不能卖出去了。代理是创业的大忌，一定记住。

5、盲目扩张。这点在前面已经说过，但是还是要单独提出来。那么什么才是不盲目的扩张呢，就是当你的现金流正常，足以支撑你半年以上支出的时候，你可以选择扩张，而这个扩张还要是没办法的扩张。换句话说，是你的业务量实在太多，致使你现在的场地、人员已经无法满足需求时，你才可以考虑扩张。

6、为求发展牺牲眼前利益。这个看起来好像应该是一个优点，但事实上，过分的谋求长期发展就会导致企业在莫名其妙之死去。因为不是所有的创业者都有个大款老爸做坚强后盾的。当你没有雄厚实力时，生存下来往往应该是你最先考虑的事情，你得活下来，才能一步一步走向更高的地方。所以，除非你有，或者能找到一个坚强的后盾，否则，面对现实吧，一步一个脚印，先让你的企业活下来。

7、盲目多元化，不专一。对于刚开始创业的微型企业，盲目多元化往往会成为杀死企业的罪魁祸首。任何时候都要记住，当一个项目稳定时，再去发展下一个项目，同时不要轻易因为某一个新项目而去打乱你原有项目的计划，因为你要有一个基础，有一个根基。

8、不能因地制宜，随机应变。现在很流行看经营类、励志类、培训类的书籍，而且市场上这种书籍也层出不穷。不过这些初级和经验有一个通病，就是不落地。他们是通理，虽然对，但不能完全根据你所处的情况，为你定制。所以要因地制宜，根据你自己所处市场和环境去分析，随机应变。

9、没有做好外联工作。我们这个时代，已经不是你闷头干，就可以成功的时候了。越来越多的案例告诉我们，你需要拓展你的人际关系、人脉圈，无论是商界还是政府。而很多创业者每天所作的是处理公司内部的事务，忽视了对外部关系的处理，导致潜在危机的出现。

10、所有的问题希望用钱去解决。钱多的时候，无论是出现内部问题还是外部问题，都可以用钱来解决。内部有问题了，大家去吃顿饭提高斗志，发发奖金激励团队。业务有问题，打打广告，海量招聘销售。其实用钱解决，是治标不治本，让自己麻痹。有钱也当没钱花吧，创业者不怕没钱，怕的是有钱。深刻体会这句话，你一定会有所感悟。

总结上面这些问题，你就会发现创业路上有很多陷阱，千万不要自以为是，也不要惧怕困难，坚持谨慎地走下去，成功就不再遥远了。 (罗文)

► 创业奇才 | Chuangye Qicai

十年磨一剑，从一名普通的打工者到商业大亨，再到抛开亿万身家当“学徒”，再到如今走入一个新的行业，石磊凭借他自己蠢蠢欲动的创业热情，再一次揭开了创业神话的新篇章——

内衣狂人押宝 B2C 投亿万身家激情创业

□ 宋冬阳

4月22日，由依纷内衣推出的大型活动——淘宝家年华·依纷快乐天使内衣秀大赛正在如火如荼地筹备，将在2010年5月，杭州盛大举行。而这样的活动是淘宝网首次主办的面向消费者的大型线下户外嘉年华活动而此次活动的主角“依纷内衣”以及依纷的当家人石磊，也很快被众人所熟知。而这个曾经被喻为“内衣狂人”的商业奇才，在接受记者采访时，终于敞开心扉，讲述了他那段押上自己的亿万家业，开始内衣B2C经营创业的故事……

从打工青年到商业大亨

今年刚满35岁的石磊出生在重庆市农村一个很普通的农村家庭。因家境贫寒，1990年3月的一天，年仅16岁的石磊在一个远房亲戚的介绍下，带着美好的理想，只身从农村老家来到一家位于深圳的香港纸品公司，做了一个生产操作工。后来，又因为他头脑比较灵活，而且善于和人沟通，很快从一名生产操作工，成了公司的销售业务员。这样的转变正为以后他在商业上闯荡，创造非常有利的外部条件。

就这样，凭借一股韧劲，和热诚的服务精神，石磊的业务做得越来越好，经过他签下的订单也越来越多。就在他事业如鱼得水时，他却向公司递交了辞职申请。他的做法让



被喻为“内衣狂人”的商业奇才石磊。

公司所有人都大惑不解——一个那么好的前程放在他面前，为什么偏偏在这样的时候选择离开呢？可是，他们根本不了解此时的石磊正在筹备他自己的创业计划。

他凭借敏锐的眼光发现，服装用纸那时候还没什么人在意，觉得将来可能会有很大的空间。于是，他把目光瞄准了这个还不曾被发现的领域。功夫不负有心人，艰苦的创业，终于让他的事业度过了创业危险期。年仅24岁的石磊，公司资产已经超过了100多万。

2003年，他有把生意从国内做到了国外。2004年，他的纸业公司深圳百联星实业有限公司已经成为中国第一，世界第一的服装用纸专家。2008年营业额为289亿，与同行第二名才4800万左右的销售额相比，他已遥遥领先，成为行业隐形冠军。而此时的他，也名副其实地成了商业大亨。

抛亿万家业 变身“打工者”

此时的石磊应该是行业界里比较有名声的人物了。经过几年的膨胀之后，他的公司几乎创造了创业者的神话。2004年时，他的公司在相同领域，已经成了全球第一，而此时他的年龄才刚过而立之年。

此时，他的心理却在成功之后，感觉到莫名的失落。然而，他的骨子里的那股热情依然在膨胀，他的个性决定他不会就此沉沦太久。果然，他的举动又一次证明了他的疯狂！

2005年的一天，他多年未见的好友和他聊起了内衣行业将来的发展趋势，激发了他重新创业的激情。说干就干，在仅仅过了几个月后的2005年5月，他投资成立了一家内衣生产工厂东莞市伊菲服装有限公司。而公司的起步从外销做起，把目标锁定在欧美时尚高档客户。

让所有人感到异常诧异的是，他居然放弃了他蒸蒸日上事业，把公司交给了一个聘请过来的职业经理人去打理，自己抽出身来，隐姓埋名，跑到一家内衣公司当职员，从最基本的操作工开始做。他这一干，就是一年多的时间。

一年后，他又辞职了，然后从品牌包装，到战略的制定，再到团队的

建立，他又成了职业经理人。而他的举动，再一次震惊了纸业和内衣两个不同领域的人。所有的人都觉得，这个石磊是不是疯了？一个做纸品，拥有那么庞大的公司，放着自己好好的生意不错，而且冒着那么大危险，跨行业远去打工。

这些惊讶的人当中，有人旁观，有人冷笑。但是，石磊却从未怀疑过自己的选择，他只要认准的事情就会一做到底，只要是他选择的路，就会坚定不移地走下去！

内衣界惊呼“狼来了”

十年磨一剑，石磊凭借他自己蠢蠢欲动的创业热情，再一次揭开了创业神话的新篇章。

2009年9月9日，他在东莞CBD中心购买了一层1400多平米的写字楼，成立了一家品牌营销管理公司——东莞市康之伴服装有限公司。而他一下子就同时启动EFENE(依纷)和PHEEA(菲越)两个品牌，进军两个完全不同的销售领域。其中EFENE专注网购市场，定位16-24岁一族。

2009年11月，他的公司正式进入淘宝商城。而同时，他也开始了自己的B2C商城计划。他的目标是让他创立的品牌成为网购里，内衣行业的冠军品牌。改写中国女性大多数使用国外品牌内衣的历史，以做中国内衣最知名的王牌。

然而，进军淘宝市场时，石磊此

时却是一个“电脑盲”，连基本的收藏网页简单操作都不会用。可是，他却靠他的洞察力，知道将来网购会有举足轻重的地位。为了更加了解淘宝，他经常大老远的跑到杭州，整天泡在淘宝公司。

如今，在淘宝，从上到公司高层，下到员工，一提到内衣，就会不由自主的想起石磊，都说他是一根筋的偏执狂。而他的确很狂妄，他觉得淘宝最好的内衣类目才把业绩做到几千万，太少了！他决心做内衣网购第一品牌，并且要把第二远远地抛在后面。

面对依纷如此猛烈的竞争，内衣界感觉到，狼真的来了！正如业界人所共知，石磊就像他的名字一样，是一块匪夷所思的石头，而更是一块疯狂的石头。但是，就是这样的石头，却如此狂言，敢于把自己丢到平静的水面，激荡起层层波涛。

而正是这样的波涛，才会引导内衣行业不断地开拓进取，奋力前进……

名词解释：BC2

BC2是英文Business-to-Consumer(商家对客户)的缩写，而其中文简称为“商对客”。“商对客”是电子商务的一种模式，也就是通常说的商业零售，直接面向消费者销售产品和服务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于互联网开展在线销售活动。

刘子腾：网游中走出的创业英才

刘子腾，曾经是个痴迷网游的叛逆少年。在老师的帮助下，通过自己的兴趣，他逐渐发现了软件世界的的神奇和美好，并以此找到了自己职业发展的方向，走上创业之路。

叛逆少年 沉迷网游

刘子腾从小衣食无忧，在家人的宠爱中长大。因为父亲忙于生意，父子之间的交流和沟通很少，对未来也没有什么清晰的想法和规划。在网络游戏里，刘子腾找到了极大的乐趣，甚至创下了在网吧连续奋战3天的“纪录”。

2008年，刘子腾高中毕业。由于之前一直沉迷网络游戏，刘子腾的高考成绩并不理想，没有考上大学。看到同学们都兴高采烈地准备去大学报到，刘子腾的心里也有些不是滋味。但年轻人的自负让他不愿意承认自己的失落，而是继续沉浸在游戏的世界里，在虚拟的空间中寻求着自己的快乐和别人的认同。

直到有一次刘子腾连续两天没有睡觉，突发急性肠胃炎住进了医院。父亲大发脾气，没收了刘子腾的电脑和所有零用钱，刘子腾开始一筹莫展：只能每天到网吧看别人玩游戏，但渐渐地忍受不了别人异样的眼光；到同学家里玩，总呆在别人家里也不是办法。终于有人给他出了主意：找个计算机学校上学，家里就管不着了。

在同学的启发下，刘子腾比较了几家学校，并在其中选择了北大青鸟保定佳音旗舰中心。但他没有想到的是，父亲对他要读书的想法强烈反对。经过刘子腾再三争取，父亲又到学校实地参观了教学环境之后，终于同意了刘子腾的想法。

兴趣引导 迷途知返

2008年8月，刘子腾来到了北大青鸟保定佳音旗舰中心，开始了他的学习生活。但最初的新鲜感很快就消逝了。刚刚开学一周多，刘

子腾已经把学校周围各个网吧的硬件和设施比较了一遍，并在其中选择一家办了会员卡，继续投入到网游的虚拟世界中。白天上课，晚上通宵上网。很快，班主任老师就发现了他的“异常”，了解到刘子腾喜欢网络游戏，老师没有批评他贪玩，而是鼓励他好好学习，把学到的东西和兴趣结合起来；并和任课老师一起向他介绍了网络游戏的起源、技术特点、发展预测等等，说明了整个软件工程师课程体系中与游戏开发相关的内容，针对他前两周的学习情况，老师还为刘子腾制订了一个简单的学习计划。刘子腾感觉一下找到了方向，学习的劲头也高了。

第二学期中，刘子腾因为生病耽误了学习进度。尽管老师为他补课，同学也帮助他把课堂上的讲课内容录下来复习，但刘子腾还是没有通过内测考试。刘子腾一下子没了信心，再一次产生了放弃的想法。这次，老师耐心认真地和他分析了学习中存在的问题，并帮助他制订了“重新听课、平行跨越、单独辅导”

三管齐下的提升方案。在老师的帮助下，刘子腾重新拾起学习的信心，顺利地通过了考试。

新的方向 自主创业

到了第二学年，很多同学已经提前就业，刘子腾也在考虑自己的去处。一个偶然的机会，刘子腾听郑州的堂叔说起，那里的高开区对于成长类高新技术企业有一些特别的优惠政策。于是萌生了创业的想法。在老师做一对一就业指导的时候，刘子腾和老师说了自己的想法。经过一年多的学习，刘子腾的兴趣已经由网络游戏转向了更为神奇的软件世界，并对未来的职业发展有了明确的规划：他想利用学习的知识和积累的项目经验，从事软件分包和外包，独立承接企业网站的建设和维护工作。

在老师的鼓励和帮助下，刘子腾开始了他的创业之路：一方面，刘子腾请堂叔帮忙，认真了解创业孵化园区的优惠政策和相关情况；另

外，他找了两个同学，作为自己创业的伙伴；更重要的是，刘子腾在一个多月的时间里面对常见的15个网站的布局做了分析，并且准备了一份详尽的计划书。把这些都准备妥当之后，刘子腾和父亲提出了自己的想法，父亲起先是犹豫，因为他已经为刘子腾的将来做好了打算。但看到刘子腾的变化，这一次父亲支持了他的想法。在2009年下半年，刘子腾软件工作室开张了！

回想起软件工作室运转初期，刘子腾的感受就一个字：累。在筹备公司的最初两个多月里，刘子腾瘦了10多斤。当时的软件工作室还没有系统完善的客户解决方案，也没有稳定的客户群体和收入来源，刘子腾和创业伙伴们硬是凭借着初生牛犊的气势闯出了一条路。

在刘子腾所在班级的QQ群里，公布的都是同学们的面试情况和签约情况。刘子腾的标记是：“自主创业”，他骄傲地告诉大家，他有了自己的工作室，刘子腾软件工作室！

(肖林)

郑蕾：在京城创办幼儿园

□ 曾晨路

郑蕾，1980年出生，浙江衢州人。2003年大学毕业后成为幼儿园园刊编辑。2004年到2008年，完成园刊编辑——带班教师——招办主任——园长助理的职位转变。去年，与她人联手，至今已创办3个小型幼儿园、1家大型幼儿园。

郑蕾学的是新闻专业，希望能成为一名优秀的记者。然而2003年大学毕业后，北京的就业形势并不理想。

机缘来自巧合。一次翻看报纸，一家名叫“爱蕾”的新幼儿园招聘园刊编辑，郑蕾应聘了该岗位，那时的她没想到从此会和幼教结下不解之缘。

办园刊，这份原本被郑蕾认为毫无技术含量的活，却在园长的指导下，使她慢慢意识到，儿童时期的成长教育，对他们今后人格发育和

人生轨迹十分重要。从此，她对探索孩子的心理发育过程和教育行为产生了浓厚的兴趣。

办园刊积累了丰富的幼儿教育知识，但面对一个个性格迥异的孩子，不通过和孩子日常的接触和交流，根本无法深层次地理解孩子种种行为背后的缘由和心理变化。

2004年，她向园长申请换岗——进幼儿园带班，这对非专业出身的她来说是一个挑战，也成了她人生的一个转折点。3年的带班经历，让她对幼儿教育深深着迷。之后几年随着职位的转变，她发现，要对幼教事业更深层次的了解，需要不断地提升自己，创办幼儿园是个机会。

作为一个独自在北京打拼的女孩，要独立办成一所幼儿园并非易事，与她人合作成了最理想的创业模式。凭借着幼儿教育知识和管理



能力，之前工作过的幼儿园园长向她伸出了橄榄枝——两人合作办学。

但起步就碰到了选址难题，奥运会后北京房价飙升，众多开发商放弃了小区的配套幼儿园设施，合适的办园地址一址难求。

正巧，北京市劳动保障局出台了“早期教育进社区”的项目，给正为选址发愁的郑蕾带来了希望。两人早期出色的办园及工作经历，也

得到了区教委的支持。2009年3月，第一家幼儿园在北京最大的经济适用房小区之一“回龙观”成立，命名为“优美婴幼儿园”。

“不闻不如闻之，闻之不如见之，见之不如知之，知之不如行之，学至于行之而止矣。行之，明也。”郑蕾说，《荀子·儒效》这段话影响了她对教育的理解，做中乐、玩中学是“优美”提倡的教育模式，孩子需要通过各种实践来完成对知识的探索、理解和积累，家长、老师需要成为孩子教养中的合作者，而非引导者。这样的办学理念让家长们开始反省自己日常的“强加于”育儿模式，对幼儿园的专业行为愈加认同，随之而来的信任度也越来越高。

“社区化早教基地——树立良好口碑——办大型幼儿园”，靠着一步一个脚印的运作方式，如今的郑蕾，已在不同的小区创办了3家“优美婴幼儿园”；2010年3月1日，一所

拥有12个班级设置、招收3岁至6岁幼儿的大型幼儿园——优美双语幼儿园正式开学。4个园所总共接纳400多名孩子，原本预定9月份满园的目标，4月底已全部实现。

作为从衢州走出去的儿女，郑蕾说她最大的心愿是把这套全新的幼儿教育理念带回衢州。6月份会回衢州考察市场，如果机缘合适，或许她的再次创业将从衢州开始。

记者点评：

创业需要激情，但不能忽视创业的基础，这个基础指的是对某一行业全面的了解和预期。郑蕾的成功，基于对幼儿教育行业的熟悉和洞悉市场潜力，有针对性地创业，成功率自然高于盲目创业。同时，“社区化早教基地——树立良好口碑——办大型幼儿园”这样的办学模式可以复制，“优美”在北京可以成功，在其他地方也同样会成功。