

创业视点 Chuangye Shidian

青岛:七类人群创业可享12个月试营业

6月8日,山东省青岛市工商局出台《关于进一步促进中小企业发展的意见》,取消个人出资经营限制,进一步放宽中小企业市场准入,鼓励个体工商户升级换代,支持中小企业投资发展战略性新兴产业,积极参与国际国内市场竞争。

《意见》指出,在统一市场准入标准的基础上,进一步放开投资领域。加大自主创业培育力度,对从事个体经营,享受3年内免收登记类和证照类等有关行政事业性收费的范围,扩大到下岗失业人员、高校毕业生、复员退伍军人、残疾人、返乡农民工、农村转移劳动力、城市困难家庭等七类群体。同时,七类群体申请试营业,工商部门将免费核发有效期为6个月的个体工商户营业执照。试营业期满,要求继续试营业的,经申请可再延续1次,有效期6个月。《意见》同时指出,取消个人经营出资限制。

(初小燕 陈栋)

重庆:“一拖三”政策扶持创业

今年以内,重庆将全力确保市场主体总量突破100万户,“微型企业”将成为助推山城工商业发展的又一支生力军。6月8日,记者从市工商局获悉,为激励“草根”群体创业,将出台“一拖三”的融资帮扶政策。

初期投资在10万元以下的企业,被定义为“微型企业”,也是民间俗称的“草根”创业。为了解影响微型企业的培育与发展的因素,市工商局采取上门走访、邮寄投递、个别调查等方式,展开了微型企业发展的专题调研。

据收回的1081份问卷结果反馈,有90%以上的企业反映创业阶段资金不足,78%的企业认为政府支持关心力度不够、优惠政策少,86%的企业融资渠道不畅、获取银行信贷困难,65%的企业认为缺乏产业导向、项目策划、技术指导、经营诊断和信息服务。由此可见,资金不足、融资困难是培育发展微型企业的最主要的瓶颈。

此次市工商局针对微型企业出台的利好政策,被形象地称为“一拖三”政策:个人投资5万元,财政补贴5万元,税收减免5万元,银行优惠贷款10万元,即5万元投资可换回15万元资金和5万元的税收减免。

(刘颖颖 杨莹莹)

湖北:青年创业最高可获20万资金扶持

为促进青年创业,帮助青年解决创业资金和经验不足等问题,6月9日,共青团湖北省委联合武汉艳阳天商贸发展有限公司启动青年创业行动,设立300万元的创业行动专项资金。

青年创业行动现面向全省征集青年创业项目,凡年龄在18岁至35岁之间,讲诚信、无不良信用记录,自愿按期还款,即将在未来半年内注册企业、缺乏一定启动资金或在省内注册企业不超过3年、目前创业资金有一定困难的优秀青年创业者,均可申请项目扶持。

每个入选项目在获得3万-20万人民币的免抵押、免担保、免利息、两年内偿还的扶持资金的同时,还将配备一名创业导师,实行“一对一”创业指导,并根据创业青年的实际需求,为他们提供创业培训、项目融资、项目孵化、引导进入工商网络等后续服务。

(李鹏翔)

凤姐幕后推手现身 孙建业月赚超30万

是谁操纵了谁的胃口?

凤姐火了,孙建业也跟着火了。作为凤姐“高调征婚”的网络推手,孙建业不仅收获了利益。在与孙建业的对话中,记者不但了解了整个网推事件的流程,而且估价出:炒作凤姐,孙建业一个月赚了30万元。

孙建业称一手捧红凤姐

“为人不识玉凤姐,阅尽美女也枉然”。2010年,罗玉凤成了网络上最火的女人之一。

在她令人惊诧的举动引起巨大争议的同时,一个叫孙建业的人也跳了出来,宣称凤姐是他的团队打造出来的。一时间,“认领凤姐”成了网络推手们自我推销的又一炒作。

之后,在孙建业一系列举证和受访后,最终确定凤姐的前期炒作,属于孙建业和其团队所为。

在孙建业看来,之所以有这么多人“认领凤姐”,在于“网络红人”有很高的广告效应和其他商业价值。“炒红一个人或者事件后,你就有可能接到上百万元的单子”,孙建业说,正是在巨额利润的诱惑下,一批专业网络推手和炒作团队应运而生,并形成了一套完整的“造星模式”。

入门受“天仙妹妹”230万

孙建业:受到“天仙妹妹”的影响。在上大学时,几乎每天都在关注这个事件。在得知“天仙妹妹”通过代言广告和跑场,一年能赚到近230万元后,我就决定要做这行。

记者:这个行业是零门槛?

孙建业:可以说是。只要会上网、发帖就行。



的诱惑

记者:你为什么选择做网络推手?

孙建业:受到“天仙妹妹”的影响。在上大学时,几乎每天都在关注这个事件。在得知“天仙妹妹”通过代言广告和跑场,一年能赚到近230万元后,我就决定要做这行。

记者:这个行业是零门槛?

孙建业:可以说是。只要会上网、发帖就行。

【名词解释】

网络推手

网络推手,也称网络营销策划师,隶属网络营销界。他们的工作是通过互联网对目标个人、企业或产品进行网络营销推广。网络营销公司遵循共同的成长流程。在创业初期,几个网络推手会设计一个争议事件或人物,通过集中策划、网络发布,使之知名度蹿升,成为热门网络话题,进而嫁接客户品牌、产品宣传,最后再宣称对此负责推广公司知名度。随着公司成长,个人炒作业务将逐渐减少,企业业务将逐渐增多,最终发展到成熟期,即纯企业业务层面的网络公关公司。

炒作雇“水军”造势利用媒体增值

记者:凤姐是如何引起网民注意的?

孙建业:频繁曝光、制造话题。在上海发传单时的造型、随口而出的雷人语录等都是我们精心包装的,目的就是吸引更多人的关注。

记者:这中间谁起了推波助澜的作用?

孙建业:一开始是“水军”,后来

是网民,再后来就是各种媒体的介入,我们只负责制造话题和事件。

收益估价赚了30万

记者:和凤姐合作期间,你赚了多少钱?

孙建业:这个不好说。她大概给五六个企业代言或者跑过场。我们五五分,赚得不多,和她的合作蜜月

相关评论

网络推手:没有约束就没有底线

目前蓬勃发展之中的网络推手行业,既没有行业标准,也缺乏自我约束。游走在道德边缘的网络推手们,很可能在赚取黑心钱和制造网络热点的同时,不断触碰道德底线,甚至触犯法律的尊严。网络推手对一些网络人物或者事件,添油加醋火上加油,猛烈炒作。

无论是一些拼凑的照片,还是似是而非的事件,都在不停地迷惑着公众的判断力。而目前的网络,显然还无法通过自身的能力甄别每一起网络事件的真与假。当下的网络推手,缺乏真实性的刚性尺度,也缺乏正常的是非判断能力,或无中生有,或夸大其词,或颠倒黑白,或指鹿为马,不断挑战道德底线,为公众所难容忍。

网络推手行业作为新生的行业,在迅猛发展的同时,法律法规的

建立不应再滞后。网络推手行业只有在法律约束下,才能从本质上实现行为规范。

因此,应该对网络推手行业加以支持和引导,让其能在可控的环境中健康发展。法律法规的完善也是对网络推手行业所涉及的更大范围利益各方的保护和约束。只有在完善的法律规则之下,网络推手行业才能健康可持续发展,网络推手行业也才能为社会经济产生更大的效应。

中国现在的网络推手至少已有数万人,他们不但成为一支活跃在互联网背后的隐形大军,关于他们社会责任、营销策略、法律底线的争论,也一直在持续。职业化的网络推手行业规范应尽早提上日程。网络推手行业只有在规范的前提下,才会发挥出更大的社会和经济作用。

(据《每日新报》)

(梁德荣)

创业学堂 Chuangye Xuetang

一位“80后”大学生的创业“速成法则”

邱和军

“尝试多个行业,但始终没有放弃太阳能产业。”从输得一败涂地,到公司营业额连年保持50%的高增长,直到向2000万美元冲刺,这一切让28岁的永春小伙子陈光炎深信,自己砍掉不良的创业项目是对的。陈光炎一路的坚守,相信会给青年创业者不少启示。

从业务员起步寻找创业点子

“今年的营业额可以做到2000万美元。”还不到年中,任务就已完成一半,这让陈光炎满怀信心。办厂才三年,后两年的营业额和税收却都保持50%的增长。陈光炎告诉记者,之所以有现在的小小成就,关键在于自己锁定太阳能产业这个目标始终不动摇。

大学毕业那年,陈光炎进入泉州

人物名片:
陈光炎,集益太阳能国际发展有限公司总经理。
创业感言:
创业要放大自身优势,锁定有前景的目标,诚信引导自己始终坚持。

一家太阳能企业做业务员,静心搞了十几天的“清洁工”,才得到与客户接触的机会。做了一年,由于企业内部一些因素,他也不得不辞职。

“明白了电子商务赚钱快,认识了太阳能这个产业。”陈光炎明确了方向,“以互联网电子商务平台为载体,以太阳能产品为主要经营范围,发展对外贸易大有可为。”

缩短创业战线企业重获生机

从太阳能企业辞职后,陈光炎尝试过快递、货代、零售业等多个行业。“想法很多,但太阳能这个行业一直没有放弃。”陈光炎如是说。最后他选择从外贸做起,在权威商务网站开始了对太阳能灯具产品的全面推销,甚至一度推出自行设计的集益太阳能商务网。

让陈光炎始料不及的是,商务网站一推出,给他带来新的商机。一些国外的业务合作伙伴开始请他建网站,“一个网站建设费用高达数千美元”。依靠做太阳能电子商务,他赚到“第一桶金”。

此外,他还配套编辑出版内部刊物,紧接着他不仅注册了自己的外贸公司,还与别人合股办起了太阳能产品加工厂,摊子越铺越大。

“到了2005年下半年,支撑不下去了,一年亏了50多万元。”分析原因,陈光炎觉得是自己把战线拉得太长,手中的多个平台纯粹是在“烧钱”。

创业思维 Chuangye Siwei

陈素芳:“毛巾蛋糕”卖的就是创意

在市场上,一条30厘米×30厘米规格的毛巾大约卖到1.7元,一条20厘米×20厘米规格毛巾售价大约1.2元。不过,经过简单的搭配,同样的两条毛巾可卖到4元多。廉价的毛巾怎么会增值呢?答案是创意。

记者在国际商贸城一家小礼品店里就看到了一种创意小商品——“毛巾蛋糕”。店主说,别人家的毛巾都是拿来洗脸的,她家的毛巾却是拿来“做蛋糕”和“冰淇淋”的。从销售情况看,这种颇具创意的产品,在婚庆、礼品等行业很有市场。

洗脸毛巾做“蛋糕”

H区一楼12街有一家新开不久的礼品店,名叫“义和工艺品商行”。店主陈素芳是个年轻的小姑娘,不久前她从一家做了四年的工艺品店辞职,来市场里做起了“毛巾蛋糕”的生意。

“我是在电视上看到这种产品的,当时觉得它很新颖,想想应该蛮



以假乱真的毛巾工艺礼品。

有市场的。”陈素芳说,“毛巾蛋糕”是许多时尚人士,在婚庆、佳节时,赠送给宾客的个性创意礼品。它主要利用毛巾的折叠可塑性及色彩多样性,造型模仿的是蛋糕点心、冰淇淋和卡通动物等,种类主要分为婚庆礼盒、情侣蛋糕、冰淇淋、动物等。

记者在现场看到,由于仿真度高,毛巾做的“蛋糕”几乎可以假乱真:白毛巾是奶油,黄毛巾就是蛋

底,奶油上还有樱桃、菠萝等水果。经常有路过的小朋友一看到“蛋糕”,就想拿起来吃。

创意让小商品增值

在市场上,一条大的方巾大约可以卖到1.7元,一条小的方巾批发价大约为1.2元。如果当毛巾卖,两件产品的总价不到3元,但是把毛巾做成“蛋糕”和“冰淇淋”后,产品价格却可以升值。

“这个产品卖的就是创意。”陈素芳随手拿起货架上一款绿色的“毛巾冰淇淋”。她说,这款“冰淇淋”由30厘米×30厘米规格和20厘米×20厘米规格毛巾各一条搭配而成,市场批发价是45元/个。其中毛巾成本是29元,水果、树叶、外包

敬掉不良项目,坚持做自己最熟悉的外贸业务,陈光炎才慢慢地“缓过气”。

放弃眼前利益赢得回头客户

如今,1万多平方米的厂房已经不够用。“当初办厂是逼出来的,回头看,还是‘诚信’两个字让自己一路支撑下来。”陈光炎告诉记者。

2006年,他接了一笔20多万元的外贸订单,可是由于模具开发成本就高达10多万元,一些工厂考虑到这种产品的后续订单可能不足,不愿意冒险接单生产。最后,他只得自己搞起了加工。正是这一次大胆的冒险,赢得了客户的信任。

陈光炎告诉记者,对这个行业的坚持和对客户的高度负责,让自己赢得越来越多的客户。眼下又有美国的一些客户找上门来,带着技术和资金合作,要投资一个上亿元的项目。

印尼客商拿去参展

义和工艺品商行开张到现在,只有两个月时间。不过,一些潜在的大客户已悄悄找上门来了。

“许多客户都是通过网上找过来的。”从开店之初,陈素芳就在“onccc”、阿里巴巴等多家电子商务网站上进行了注册登记。

十多天前,一个印尼的客户还主动将她的货拿去参展,对方表示6月份他将参加一个大型的工艺礼品类展销会,并愿意将“毛巾蛋糕”带去参展。如果展会效果表明,马上就会来义乌下单。

现在,陈素芳的生意还处于起步阶段。不过,她认为“市场潜力一定存在”,只要“毛巾蛋糕”为大多数人认可,自己的产品就会有销路。

(冯俊江)

91岁老人做“熊猫”创业



湖北省科技厅家属院,91岁的老人梁冠军正在手工缝制仿真小熊猫。老人1982年从原湖北省科委离休,每月有5000多元离休工资,生活无忧。但梁冠军老人不甘心过着舒适悠闲的生活,2008年开始迷上了做仿真熊猫,经他的手摆弄出来的熊猫玩偶惟妙惟肖,跟真的一模一样。可当他看到市场上到处卖的都是老鼠、唐老鸭这样的外国动物形象时,梁老的想法发生了变化:“一定要让熊猫抢回来老鼠的市场。”很长一段时间,梁老整天泡在汉正街、胭脂路,寻找适合的填充物和面料,为了让熊猫的造型更加逼真,梁老用硅胶做模具,一次次反复试验。

为了让自己的熊猫能够打入市场,梁老不仅注册了工商营业执照,还申请了仿真熊猫外观设计专利,开了间熊猫造型工艺社,招收了徒弟,希望徒弟跟着他一起创业。原本在广东、深圳一带打工的陈晓娟,是梁老招收的第一个徒弟。每月,他的工资除去师徒两人生活开支,其余都用于买原材料。一年多来,梁老师徒二人共手工制作了1000多个熊猫工艺品,包括熊猫娃娃、熊猫版画、熊猫头面、熊猫纪念徽章、熊猫礼服、熊猫汽车吊坠、电动熊猫、卡通熊猫装饰品等13个品种,神形兼备,妙趣横生,深受市场欢迎。

但由于是纯手工制作,现在就算梁老师徒两人合作,每天也只能做出1个仿真熊猫。梁老又与武汉市的美术家、设计师们合作,组成大熊猫工艺品创业联盟,并希望找到懂技术的人,解决部分配件产业化问题,降低成本。“失业的女工找工作太难,这是手工活,非常适合她们创业,我可以免费传授手艺。”

(周