

创业课堂 Chuangye Ketang

创业之初 把握“三原则”不易失败

企业经营企业创办初期在管理上有其基本的原则以及独特之处，照搬成熟企业的管理经验或模式是不可行的，都有违市场经济基础条件下的基本原则，在创业初期应注意三个原则：



一是生存重于发展的原则。企业发展有个过程，这个过程是市场播种、耕耘和收获的过程，作为初创企业，首要的任务是如何生存，只有解决了生存，才能谈得上发展。



二是目标单一原则。创业目标越单一，越简单明了越好，这便于企业把有限的企业资源集中服务于创业目标，并使创业目标更能够成功。



三是低奋斗目标的原则。初创企业在短期内提出的各项指标必须是是可以实现的，它作为企业生存发展的基础，使创业者对创业更加具有信心。任何好高骛远的目标，不但没有意义，还会浪费企业在创业期的有限资源，有可能把企业推向绝境。(佚名)

充满情趣创意的商品，离开格子铺后，它们又将流向何方——

创意集成店淘“趣”

格子铺素来是喜欢玩创意人的实习基地，不少格子铺在招揽格主时明确表示，欢迎有创意的个性商品。而一个小小的格子，每月一两百元的租金，让那些拥有独特创意的设计师也能通过作品寻找知音。但是，随着杭州的格子铺关门声越来越急促之际，那些追求个性、喜欢与众不同商品的消费者开始担忧——

充满情趣创意的商品，会从此消失吗？离开格子铺后，它们又将流向何方？

他的创意集成店 正开得风生水起

杭州第一家格子铺店主舒畅，如今已是中山北路创意堂的堂主。2007年10月，刚步出大学校门的他和另两名合作伙伴，在下沙商贸城开出杭州第一家格子铺——爱盒格子铺，在他身边聚拢着一批亟待创业且拥有自己产品的设计师。“这是一种逐渐形成的氛围，刚开始接触那些设计师

300多平方米创意堂里陈列的商品是由100多名独立设计师提供的，看起来和格子铺有点相似，但店主舒畅则表示：“两者在内容和形式上都有很大不同，格子铺采用的是格子租金管理，而创意店我们是按商场结算的扣点方式和设计师结算。”

时，会被他们奇怪的想法和作品打动，再看到有那么多人喜欢这种有个性有创意的商品，又觉得自己在做一件非常有意义的事情，对创意产品的兴趣可以说是始于那时的积累。”舒畅说。

转型为一家创意商品店的店主，舒畅似乎还像当年开格子铺时那样，

需要和庞大的客户队伍打交道。300多平方米创意堂里陈列的商品是由100多名独立设计师提供的，看起来和格子铺有点相似，但他却不愿意将创意店和格子铺挂上钩，“两者在内容和形式上都有很大不同，格子铺采用的是格子租金管理，而创意店我们是按商场结算的扣点方式和设计师结算。”他说。

“创意店不会给原产品装进一个个死板的格子，因为这样限制了商品的表现力，但是创意店又有着格子铺的影子，偏爱有想法的特色商品，和格子铺相比，这个舞台更大，当然也更高端。如果真要给这些店定义的话，或许叫创意集成店比较恰当。”曾参与杭州时尚创意产业推广工作的周小兰说。

在这里，把东西集合到店里售卖的方式似乎有格子铺的影子，但显然又不是，格子铺能容纳诸如太空舱一样的吊椅或木船餐桌这样的大件吗？每家创意集成店拥有的独立灵魂更是格子铺无法企及的。



创意集成店的气质 很对设计师胃口

中国美院女生林子有DIY青花瓷耳坠、项链的绝活，一年前她把自己烧制出的青花瓷首饰拿到城西一家格子铺里寄售，半年后格子铺倒了，林子又把东西拿到中山南路一家专售美院学生作品的创意集成店，店主看后觉得她的东西很OK。很顺利地，林子的青花瓷首饰成功进驻这家创意集成店，因为设计漂亮价钱又公道，她的产品颇受欢迎。“我们不是简简单单把货品集中好拿来卖，我们的目标是开一家有概念有组合有智慧的店，拥有概念和智慧可不是件简单

的事情，需要店主付出大量劳动。”创意店“一是百是”运营总监王小姐说。

和“一是百是”商品的城市化、商业化操作思路相比，创意堂更追求店铺的人文色彩，出售的产品浓缩着原生态的古朴气质。

创意堂的背后，凝聚来自全国各地的独立设计师和学生。上海漫画家刀刀(慕容引刀)、大学生创业的1208工作室都和这家店保持亲密合作关系。“我们不仅在开店，而是做原创产品的设计、生产、销售整条产业链，创意集成店仅仅是一个展示平台。”舒畅说。

创意店，既没有标准模式，也没有最优方案，一切最终不过是为了越来越强大…… (佚名)

创业思维 Chuangye Siwei

菜刀上的商机

曾经，王敏应聘到一家街办菜刀厂当工人，每月工资低得可怜。后来，由于产品滞销，经营艰难，最后，厂里竟发给每个员工几十把菜刀抵工资，要也得要，不要也得要。

没办法，王敏只好将那些菜刀拿到街上卖。然而，她吆喝了半天，也吸引来不少的围观者，却就是没人掏钱买。

眼看天快黑了，一把菜刀也没售出，她不由着急起来，央求一位大嫂：“行行好，就买一把吧，我照本给你。”她又陪着笑脸鼓动道：“我厂的菜刀物美价廉，你可以当作礼品送人呀。”但那女人却冷笑一声道：“送礼送刀，是不是暗示着‘一刀两断’、‘两面三刀’、‘笑里藏刀’呀？亏你想得出！”

突然间，灵光在王敏的脑中一闪：对方这些不吉利的話，能不能将它们换过来，变成美好的祝词呢？她非但没有生气，反而高兴起来，向那位大嫂鞠了一躬，说：“谢谢！”就三两下收了摊，兴冲冲地跑到厂里。



只见十几个工友或站或坐着，正闹哄哄地围着厂长，说发给他们菜刀当工资，简直是没法活了，这刀哪里卖得出？厂长也低着头，只是叹气。

“厂长，将这些菜刀全都批发给我吧。”王敏肯求道，“我保证，不出3

个月，将所有积压菜刀，观全全卖完，并连本带利，将所有本金交还厂里。”厂长将信将疑地望着她，工友们也有些将信将疑，但最

佳品”等字样。每一只盒上都印上一两句话，诸如“抽刀断水水更流，友情天长又地久”，“为朋友两肋插刀，观友谊流水知音”，“上刀山、下火海，肝胆相照；刀子嘴、豆腐心，心比日月”等字样，还将礼盒设计成了长方形，刀柄部位的空隙处，放上一块磨刀石。没想到，经此一改装，先少量地将产品投放市场，竟被顾客一抢而光。顾客们都为那漂亮的不乏新意的包装所吸引。

不到3个月，所有的积压产品被她销售一空。归还厂里的本金，她净赚了5万元。掘到了人生第一桶金，之后王敏辞了职，搞起了一家小百货店。

10年后，王敏德生意经越做越大，她经常说是当初那个灵光一闪的念头，让她有了今天的成就。其实，机会对每个人都很公平。就看你能不能换种思维，大着胆子去做！ (王贞虎)

名家点津 Mingjia Dianjin

马云：



创意要随市场而动

中小企业生存，会为资金储备发愁，会为市场渠道发愁。开放的竞争环境下，更多年轻创业者还会遭遇不被认同的困惑。“迎合世俗赚钱”还是“坚持创意理想”，马云发出这样的忠告：创意要随市场而动。

两个多月来，阿里巴巴“云计算”受到中小企业创业者的关注，他们云集于此，希望“创业教父”马云指点迷津。三五年轻人，几台服务器，将创意理念付诸文字、图片和视频，互联网靠上广告创意，这几乎一直是令人艳羡的“淘金模式”。但大大小小的相似企业层出不穷，互联网广告业务的“红海”里初出茅庐的年轻创业者往往遭遇“创意”与“世俗”的激烈碰撞。“我要向马云提问”，一家主营广告业务的网络科技公司负责人“羊毛狐狸”最近陷入这种困惑。他表示，作为广告界新的创业团队，但总被主流模式所否定。在他看来，年轻人创业最大的动力之一就是打破腐朽，展示创意。虽然自信“具有很高的执行力”却要频频被指教。他说：“像学生写作文一样，别人总是告诉我们怎么做。开业典礼就应该有舞狮，就应该有大红花。”

年轻人是中国互联网创意产业的未来，但如果创意变成只卖模式而不是真正“卖创意”的时候，他们“非常难过”。不想把自己仅仅定位为“只要赚钱就好的生意人”，理想还是现实，中小企业的年轻创业者总要徘徊选择。

“用什么样的创意，这是你们自己的问题，跟别人一点关系都没有。外界永远有不同的声音，即使你做得再好，也会有人不认可。”马云首先向困惑的年轻创业者理清创意的归属权。他表示，没有人可以改变别人的创意，只有自己、只有市场、只有客户。但是，市场环境下，“再好的创意，没人用，那就是瞎掰”。在他看来，世界上缺的不是创意，缺的是把创意真正做出来并获得市场认可的人。“我们如何能保证我们的创意？创意要随市场而动，随客户而动。”马云这样解答年轻创业者的疑惑，并发出忠告：假如客户觉得不满意，你就改变自己，至于其他的评论，那是别人的事情。(张绪博)

创业视点 Chuangye Shidian

我国海外引才“千人计划”网站开通

6月28日从中央组织部海外高层次人才引进工作专项办获悉，为更好服务海外高层次人才回国(来华)创新创业，“千人计划”网站6月29日正式开通运行。中央组织部有关人士表示，“千人计划”网站功能主要包括发布中央“千人计划”有关政策规定，提供“千人计划”申报服务，汇总各地各部门人才引进计划等。网站的开

通将有助于海外高层次人才及时准确了解国内各类引才信息，同时也为各地各部门做好海外人才引进工作搭建良好交流平台。据了解，“千人计划”是我国目前最高层次海外人才引进计划，计划用5到10年时间，引进并有重点支持2000名左右海外高层次人才回国(来华)创新创业。(新华社)

苏州工艺美术“百匠街”开街

6月29日，汇聚了玉雕、刺绣、缂丝、青铜器皿铸造、红木雕刻等五个门类、上百个品种的工艺美术特色街区——“百匠街”在苏州高新区东渚镇正式开街，首批吸纳39家工艺美术企业入驻，总注册资金近1000万元。为整合传统手工艺资源、推动产业集聚发展，东渚镇规划建设集文化创意、工艺制作、研发培训、品牌推广、知识产权保护为一体的特色“百匠街”，引导周边乃至全国的能工巧匠入驻创业。入驻“百匠街”的创业者可

享受工商税务两项费用的全额补贴，以及租房补贴、社保补贴、用工补贴、创业补贴等一系列扶持政策。(周铮)

贵阳市创业“金点子”大赛 56个项目入围初赛

由贵州省贵阳市创建国家级创业型城市领导小组主办的首届“贵阳市创业‘金点子’大赛”报名阶

段已结束，56个创业项目进入初赛。

记者从贵阳市人力资源和社会保障保障局了解到，此次大赛共吸引了340多个创业项目报名参加，经过大赛组委会筛选整理，初步选出227个创业项目进行网上公开评选。经过网上投票，评选产生100个创业项目进入预赛。6月24日，通过对预赛参赛项目的评选，有56个创业项目进入了初赛。复赛于9月中旬完成，届时将评选出6个创业项目参加决赛。(李惊亚)

六旬老者网上兼职 3年赚1.5万

夏天吹着空调，在电脑前面跟网友聊天，一起探讨和设计图形，而且还有可能拿到薪水——网上兼职，这个至今依旧被年轻人视为时髦的工作方式，已悄然地走进了越来越多退休市民的生活中。

记者从重庆主要的兼职网站了解到，目前在该市每200个网络兼职者中就有一位年龄达到或超过60岁的兼职者，不要以为他们只是打发空闲时间玩玩而已，据悉，这个“高龄”群体从网上拿到订单成交的几率甚至比一些兼职的大学生还要高。

3年在网上赚了1.5万元

每天上午早起买菜做饭，中午睡午觉，下午上网上看看网上有没有某个公司发布了合适的平面设计任务，选择好任务以后开始制作相关设计作品，晚饭过后，还要坐回电脑前不断和任务发布方进行网上交流，一直做到晚上12点……今年60岁、家住巴南区的退休市民殷成志告诉记者，这就是他现在的“退休生活”，网上兼职让他过得很充实，而且最让他意外的是竟然还能赚到钱。

殷成志说，退休前他在厂里负责宣传推广，有影像制作的技术和经验，退休后一直觉得不好要，他

总觉得应该把自己的技术利用起来培养点爱好。3年前，从一个小朋友那里听说有专门可以做兼职设计的网站后，他就开始在网站上发布他的设计作品，并以此作为爱好。现在他每天至少要为网上兼职花6小时左右的时间。

“这3年里，在网上帮别人做平面设计一共赚了15000元，最大的一个订单成交价超过了1000元。”殷成志说，当时，这个1000元的订单是帮青岛的一家中美合资企业设计其企业LOGO，而类似的订单他还拿过不少，他总共设计过6000多个平面作品，在网上成功卖出的达78

个。

中标成功率高于大学生

重庆市最主要的网上兼职平台猪八戒网网的负责人透露称，他们也发现退休群体上寻找兼职的人越来越多，在重庆，目前60岁及以上年纪的网络兼职者大约占到总人数的0.5%，“虽然多数都把兼职设计当作爱好，但有意思的是，这些退休市民成功拿到订单的几率反而比那些以营业为目的的大学生群体要高，不少退休兼职者的中标率甚至比大学生高出40%左右！”(周旭)