

自行创业成原谷歌中国高管流向之一

孙进

谷歌(中国)原销售总经理宋中杰近日对记者表示,近期因理念不合离开爱帮网后,自行创办了团购网站嘀嗒团,并于7月14日在北京、上海、杭州等6个城市上线。看一看宋中杰的创业团队,你就知道谷歌(中国)管理团队去了哪里——嘀嗒团清一色由谷歌(中国)原来的管理团队

成员组成。这也代表了谷歌(中国)宣布退出中国内地市场后,那些人才的流动方向之一——自行创业。

宋中杰召集的原谷歌(中国)同事包括谷歌(中国)原高级渠道经理李金龙、谷歌(中国)原业务发展部经理朱敏、谷歌(中国)原南方区高级销售经理李跃军等。

目前,宋中杰正与多家投资机构接洽风投。事实上,他与几位谷歌旧部加盟爱帮网不足三月,便在上周集体离职。目前中国团购网站有数百个。宋中杰表示,嘀嗒团将招来部分谷歌代理商联合运营。

“谷歌(中国)人才的职业方向选择主要是两个。”一位谷歌(中国)原高管表示,一是实现自主创业情结,比如另一位决定自行创业的是谷歌(中国)原工程研究院副院长刘峻;二是继续延续大公司情结,既然谷歌(中国)已经在中国放弃了做大的希望,因此其他大互联网公司也是可选项。

早在6月之前,谷歌(中国)管理团队就已经经历了数轮高管流失。“我们最需要的就是能带团队的人才,无论是研发还是销售。”一位猎头顾问告诉记者。

内外夹击的形势下,谷歌(中国)近10位领军人物都流向竞争对手。谷歌图片搜索创始人朱会灿自谷歌(中国)回流到美国后,加入腾讯,出任“搜搜”搜索平台首席架构师。

腾讯内部人士透露,目前从谷歌一共收获三大高手,除了朱会灿之外,还有谷歌(中国)原工程研究院副院长兼工程总监颜伟鹏、谷歌东亚语言搜索算法主要设计者吴军,分别出任腾讯搜搜广告平台部总经理、搜搜执行副总裁助理。

百度也截下三人,其中谷歌(中国)原工程研究院副院长王劲出任百度副总裁,分管技术;谷歌(中国)原工程研究院技术总监郑子斌出任百度产品市场部总监。

目前,谷歌仍没放弃招聘,列出了25个岗位空缺,包括北京和上海研究院的研发带头人职务。

创业之星 | Chuangye Zhixing

10年前到金华江南摆摊修理自行车,到金华最早开始修理电动车,现在又开了金华规模最大的电动车配件批发公司——

傅伟根:从修理工到“配件大王”

方令航 文/图

“今天上午就卖了7组(4只一组)电动车电瓶到汤溪、龙游的销售点,我们现在以批发电动车配件为主,修理电动车成为副业了,这样的转型比我计划的要好。”记者在浙江省金华市河盘桥南端的益众电动车配件公司看到,三间店面里堆满了各式大小电瓶、电动车配件。店主傅伟根,从10年前到金华江南摆摊修理自行车,到金华最早开始修理电动车,现在又开了金华规模最大的电动车配件批发公司,傅伟根经历了自己的人生转变。

路边摆摊起家

傅伟根是金华浦江白马镇人,19岁时他就独自来到金华,怀揣家里带来的1000元钱,在八一南街边摆了一家自行车修理摊。由于傅伟根手脚麻利技术过关,一年下来也赚得到近2万元。

2003年,他租下信华花园小区的一间店面,正式打出了“益众修理”的招牌,同时随着电动车在金华的推广,傅伟根也及时通过学习,掌握了全面的



大部分时间傅伟根还坚持自己开车送货,他说这也是与客户沟通的最佳方式。

电动车修理技术。金华是中国电动车的发源地,诞生了绿源、金大、力霸皇

等一批电动车的行业老大,而傅伟根,就是金华第一批修理电动车的“祖师爷”。

2009年,经过充分的准备和酝酿,傅伟根关了原来的店面开始二次创业,开始经营起电动车配件生意。

生意从金华放眼全国

他说,要做生意门面地段是关键,做小本生意成本账一定要算仔细。正是从节约成本角度出发,他在把修车店转为卖电动车配件时,没有租黄金店面而是经营仓储配送,这样即便没有好地段的门面,生意也有自己的打算。

从修理工起家的傅伟根,成了业内有名的“金华电动车配件大王”,“益众配件”共有6间店面,当选为浙江省电动车商会副会长单位,被工商部门授予“文明诚信单位”。“益众配件”作为金衢丽地区电动车配件集散总部,最近又被金华市交警队摩托车电动车事故定损中心选为供货基地。

放弃修理店而做配件销售,让傅伟根在事业上获得华丽转身。他的生意吸引了“蓝妮特电池”“朝阳”轮胎、“振龙”、“汤健”电池等知名品牌,并拿下区域代理权。眼下傅伟根又准备自建网站,开始网络配送业务,要把电动车配件批发做到全国各地,并着手在杭州、武汉、郑州筹建分公司。

华东理工生存创业大赛第一天,多支参赛队的创业计划几乎破产——

纸上谈兵 能让大学生学会创业吗?

张炯强

日前,华东理工大学第10届学生生存实践大赛在深圳进行了第一天的比赛。本届比赛冠以“创业实战赛”的名称,要求每个学生以创业者身份参赛,然而,尽管6支参赛队都准备了厚厚的一本创业计划书,18名参赛选手都是学校创业教育的优秀生,仅一天下来,多支参赛队已经宣布:在学校闭门造车做出的创业计划接近破产。

初衷很不错 现实却无情

于毅同学带领的“逐梦团队”赛前制定了一个“大一新生适应校园”的培训课程,期望在深圳招收部分即将进入大学校园的考生,对他们进行入校前培训,使他们能够及早融入大学生活。创业点子不错,可市场定位



出了偏差。此时,一本刚刚录取,二本、三本及高职高专还没有发布控制线,多数高考生还在焦急等待中,哪来那么多“大一新生”?于毅在深圳闹市散发了一个下午的宣传单,没找到

一个客户。

李俊同学的创业计划名为“快乐社区”,他原计划在深圳几个社区间举办象棋、围棋、麻将擂台赛。出发前,李俊尽管从未到过深圳,但他却做出判断:深圳是个商业社会,社区居民的文化生活亟待丰富,如果引入赞助商资助自己的计划,市场前景广阔。可到了深圳他才发现,该有的文娱活动,别人早就安排了,何必等他一个大学生前来组织呢?

马晨星同学是个女生,她父母是江苏一家企业的老板,算是参赛学生中了解创业最多的一个。在家里,她了解到当地企业中层管理人员眼下多数素质不高,缺乏创造力,于是心想深圳类似的企业更多,办一个小企业中层人员培训班该有市场吧。可是,跑下来才知,不同的地区,企业文化不同,未必有人愿意参与她计划中的这个人力资源培训班。

课堂学再多 不如练一场

记者了解到,此次到深圳参加比赛的华东理工学生,都曾在学校接受过创业理论专业培训,且个个成绩优异;比赛前期,学校又曾邀请专业的创业指导教师对他们进行专业指导;赛前,他们每支团队都准备了洋洋洒洒的创业报告。可是,一天的创业实战下来,同学们发现,创业与课堂所学的完全是两码事。同学们创业计划趋向流产的主要原因是,此前从未到过深圳,仅依靠对深圳的主观臆想来判断市场,岂有不败之理?

华东理工的此次“创业实战赛”实际上提出了一个问题:时下,各高校纷纷开展“创业课程”来指导学生创业,可是,学生仅在课堂上纸上谈兵,能学会创业吗?

最具“女性”的五个创业行业

一、创意服务类

以创意、执行为主要工作内容的职业,适合需要自由不受拘束的创意工作者,由于在工作地点上非常具有弹性,因此也适合想兼顾家庭的SOHO族,包括企划、公关、多媒体设计制作、翻译编辑、服装造型设计、文字工作、广告、音乐创作、摄影、口译等。

二、专业咨询类

在网络及电脑科技如此发达的情况下,拥有相关专长创业机会相当

多,包括软件设计、网页设计、网站规划、网络营销、科技文件翻译、科技公关等。

四、助教照顾类

提供儿童教养与老人看护的服务,包括才艺班、幼儿园、居家护理、家事服务等。

五、生活服务类

主要以店面经营方式,可分为独立开店与加盟两种。较适合之业种包括西点面包店、咖啡店、中西餐饮速食店、服饰店、金饰珠宝店、鞋店、居家用品店、体育用品店、书籍文具租售店、视听娱乐产品租售店、美容护肤店、花店、宠物店、便利商店等。

专家们建议,创业最好选择自己熟悉的行业,这样成功几率较高。一来创业初期业务开展阻力较小;二来能提升专业能力,比较容易在激烈的竞争中脱颖而出。(39健康网社区)

创业路上 | Chuangye Lushang

迎难而上 从容应对商海沉浮

——汤正富的纺织创业路

初见汤女士,即使不知道她曾经当过老师,也很容易将她和老师联系在一起,因为她给人的感觉是那么和蔼可亲,柔和平稳的语音,总是使人心态安适,并为她柔和的语调所吸引。然而就是这样一位平和的“老师”,执着于自己的爱好,经过不懈的努力,终于在商海中开拓出一片自己的天地。

敢于突破 自主创业

在来到北京创业之前,汤正富从学校毕业之后,便接母亲的班,在她老家的乡村小学当了10余年的教师,在教师工作十分稳定之时,汤正富却不甘现状,毅然选择了下海经商。

这个大胆的决定引起了家里人的反对,大家都不支持她放弃原有的安逸工作去“冒险”,然而她却力排众

议,回忆起当时的选择,汤女士表示,纺织产品一直是她的爱好,同时受“改革开放”的大背景影响,她便“看好”了纺织产品,并一头扎进了“商海”中,在积累了两年的零售经验之后,1994年,汤正富终于在万鑫市场有了自己的批发摊位,她的事业向前迈进了一大步。

克服困难 开拓市场

有了摊位,汤正富开始了自己的生意。然而,创业历程中却充满了磨难。首先是外部环境的恶劣,1994年,万鑫市场刚刚建立不久,市场里只有大约一半的人,配套设施还很落后。冬季的北京寒气逼人,市场里更是阴冷彻骨,作为南方人的汤正富常常被冻得“连笔都拿不稳”,即使这样,她还是咬牙坚持了下来。在她的努力下,她的生意也逐渐兴旺起来,从原



【人物简介】

汤正富

四川宜宾人,在一所乡村小学任教10余年之后,毅然选择下海经商,于1994年开始经营布匹批发生意,迄今为止,在大红门地区的万鑫布匹批发市场已拥有3个摊位,现任北京市联雄纺织品有限公司总经理,万鑫市场个私协会副会长。

有的1个摊位扩大到了3个。

正当汤正富欣喜之时,生意上却再遭“意外”。1997年,汤正富从广州进了一批布料,不想这批布料的质量和当初看到的样布相比却有“天壤之别”。这笔生意使得汤正富一下子就亏掉了30万,受了这样的打击,她病了半个月,并落下了“头晕”的毛病。半个月过后,她重新回到了摊位,开始更加用心经营,终于在年底扭亏为盈。

现在的汤正富已经在万鑫市场拥有3间门面,她的顾客也辐射到北京、河北、内蒙古、山西等地。她也成为了布匹批发商中的“佼佼者”。

竞争加大 把握市场

在生意日益发展的同时,汤正富也默默承受着越来越大的市场压力。随着布匹生意越做越好,大量的商人

也汹涌而来,竞争愈加激烈。有些竞争者也开始使用一些“非常”手段,她的进货人员甚至在一次进货过程中遭人袭击受伤。但这样的事情没有吓退汤正富,更多的担心反而成为了她前进的动力。

为了营造良好的经营环境,她率先装修了门面,安装了空调,她和客户间的关系就像朋友一样,她在保证布匹质量的同时,还及时到市场进行考察,根据服装发展趋势及时改变经营策略。对于一些不正当竞争,她表示“盈利才是硬道理”。在良好心态和正确经营策略的指导下,她的生意很成功。而她个人不但拥有了自己的公司,还成为整个市场个私协会的副会长。

在成功面前,汤正富还是那样从容不迫,而她的生意也如她一样,从容屹立商海之中,以做人的姿态面对各种风浪的袭击。(北商)

80后美女创业 卖房成百万富翁



一位28岁的80后美女创业,给人介绍起房子,最后干脆卖房,在经过高人指点后,事业如日中天,成为了百万富翁,来瞧瞧这位80后美女创业故事吧!

28岁的80后美女小琴来自河南信阳,是刚毕业两年的大学生。看上去娇俏可人、美丽纯情的她却有一股女孩少有的坚强与果敢。大学毕业后就一直留在郑州,在一个广告公司上班拉业务。而大学毕业的首要问题就是居住问题,她和几个同学就合租一个房间,大家可以想象一下那个情形。这是前话,下面讲的便是这位80后美女创业,如何成为百万富翁的。

当初她的想法就是帮助同学找房子解决住宿问题。她有好多同学都是在一起合租的,很不方便的。一个偶然的让她同学让她帮忙,她就热心地帮忙。其实这在同学之间是很普遍的,但是她就发现这中间存在一个差价的问题。为了尽早地解决自己的经济问题,她开始考虑这一条路可否长期地获利。经过一段时间的调查,他发现这中间有利可图,说干便干,就做起了帮人介绍房子的生意。

之后她便在自己的业余时间开始联系没有房子的同学给他们解决住宿问题,在中间获得一个很小的差价。在断断续续的一年时间内收获不大,主要是没有高人的指点,不知道如何美化房子、如何同房东砍价、如何挑选地段。

终于在她的不懈努力下,找到了一个高人,就是那个点亮世界的“开关”。在闲云的指点下,她的事业如日中天,客户不仅是学生而且扩展到各个阶层。现在她控制的房子已达到100多套,每月的收益已达10万,现在自己已经成为百万富翁。身为80后美女,短时间内有了百万身家,这不得不让人羡慕。(中视网)

编后语

小琴的创业具有普遍的意义,她没有特殊的技能,没有深厚的背景,没有巨额的付出,只是自己敢想敢干,又受到高人的指点,这是她事业的重要转折点。这些对于创业的朋友是非常具有借鉴意义的。

80后美女创业本来就很难,但像小琴这样快速成就百万身家的更是凤毛麟角。勤勉加运气,我认为这是她的成功法宝。希望80后创业者也都能敢想敢干,不失时机地大步向前!