

# 授人以鱼 不如授人以渔

□ 李永庆

“在家门口就能参加创业培训,解放前是想都不敢想,还是党的政策好啊……”来此培训的王姓村民的父亲对记者说。

“这次走进大洼镇,一方面也是尝试多方面的推广,一方面也是这里的村民创业渴望非常强烈。”宁江区人才交流中心的工作人员对记者介绍。

据了解,该次培训班是根据《创业培训“515”工程实施方案》的通知要求,由宁江区人力资源和社会保障局主办,宁江区人才交流中心承办的题为“SYB——创办你的企业”培训班。

此次培训班的主旨是继年初开展社区创业培训班之后的又一次尝试——走进乡镇。全面落实市民创业精神,进一步完善全民创业带动就业服务的重要举措。

此次培训班为期10天,学员为30人,由宁江区人才交流中心的专职讲师系统教授创业理念、企业经营、顾客。面对面、手把手地为返乡创业农民教授创业技能,使广大农民足不出户就能学到创业本领和实用知识。

# 合肥建首条大学生创业街

□ 甄小力 张伟 韦晓敏 汪漪

目前,合肥蜀山区琥珀街道与飞虹社区在官亭路上打造的合肥首条大学生创业一条街已准备就绪,近期正式开街,前期将提供30个创业摊位。电费、租金、卫生费等等,将全部由街道承担。

据介绍,官亭路人流量多,附近大学生近1万人,居民2万余人,极大的消费市场非常利于创业。为了辅助大学生的创业,蜀山区琥珀街道因地制宜,在官亭路北段划出长200余米的街道作为大学生创业基地,初期设立30个固定摊位,后期可能会增至60个,每个摊位配置统一的防雨棚以及货架,为确保市容环境不受影响,初期将经营范围限定在服装、生活用品以及百货商品范围。

据了解,琥珀街道为创业大学生提供了各方面支持,包括创业培训、创业指导等等。凡有意向就业的大学生,可持身份证、毕业证(学生证)去琥珀街道飞虹社区申请登记,一旦审核通过,就可在闹市区拥有一个自己创业的免费摊位。

# 清华创业者训练营里

# 听成功人士谈创业“那点事”

□ 马可佳

失败者有无数种失败的理由,成功者却有相似的成功经验。

近日,大型公益活动“第一届清华大学中国创业者训练营”在北京清华大学经管学院为创业者开营授课,IDG创始合伙人熊晓鸽、天使投资人蔡文胜、立思董事长池燕明、特锐德董事长于德翔纷纷现场讲述自己在创业阶段的点点滴滴。

那个时候的他们和现在很多创业者一样,面临资金不足、政策风险、竞争激烈种种限制,很多成功人士的创业经历远非人们想象中那么顺利,然而,凭借个人眼光、持之以恒的精神、把握机遇的能力……他们的成功经验告诉人们:成功确实可以复制。

# “幸运”熊晓鸽

“我觉得生在这个年代非常幸运。”在不同场合,IDG创始合伙人熊晓鸽喜欢把“幸运”二字挂在嘴边。

创业之初 Chuangye Zhichu

# 男女搭档创业 一年扭亏为盈

□ 吴璇坚 卢欣欣

创业初期,靠一股热情撑不住,除了理想,还得有一股耐苦的韧劲!一对“前后位”好友,大学时拍档误打误撞做VI设计做出口碑,毕业后拿着赚到的6000元就毅然投身创业。创业一年没赚钱,但他们却一步一步实现了购置电脑和组织员工季度旅游的目标!

# 帮人设计商标做出口碑

3年前,一次偶然的机会,同学的舅舅找到了当时就读广工数码设计专业的大三学生Tiger和另外4名同学设计一家企业的图形标志,完全没有接触过VI设计的他们抱着玩玩的心态接下任务。从视觉形象的图像设计,到概念的诠释,到最后VI册子的装订,Tiger和同学们在图书馆内足足泡了一个多星期。谁知,他们的设计让同学的舅舅相当满意,就这样误打误撞,他们开始了大学的兼职创业生涯。

其后,他们接了不少项目,不过毫无经营观念的创业团队遇到了发展瓶颈:没有项目管理、没专人去追

讨项目拖欠……兼职一年左右,5名大男孩就产生各奔东西的念头。此时,Tiger高中的“前面位”同学、中大的女孩杨研为Tiger出了很多点子,并加入团队担起业务。

然而到了2009年毕业前夕,6人团队有4人递交了辞职信找工作。这时,杨研毅然放弃国企的工作机会,与Tiger合伙将已有板有眼的VI生意继续做下去。

# 艰辛苦撑一年 没赚钱

揣着在校时6000元盈余正式创业,Tiger和杨研脱离学生身份成立了太享团队,但支付了天河某办公楼小套间的租金和买了几张桌子后,他们的积蓄就全部用光。

创业头半年是他们最难熬的日子,虽然接的项目是以前读书时的好几倍,但月月都只能收支平衡。



尽管没粮出,但还是为同甘共苦的员工提供基本午餐。为了省钱,娇滴滴的独生女杨研还兼在办公室做厨娘。“第一个月目标是买窗帘,半年的目标是为员工买电脑!”每个月底,他们都在办公室的冰箱上贴出下一个最迫切要实现的目标。

创业至今眨眼马上就有一年了,

# 美女大学生 为创业情愿当“屠夫”!

□ 林晓丽

近日,北大卖猪肉才子陈生创办的国内首所屠夫学校在广州迎来了首批40名学员的结业典礼,从17岁到32岁的一群年轻人现场挥刀表演了“庖丁解猪”。据了解,这些年轻人为了练就“解猪”本领,45天内砍掉1吨木棍,5厘米厚的磨刀石被磨得只剩一半。

近日记者在毕业典礼的“分猪”

比武大赛看到,不用半个小时,就有学员把猪肉分得干净利落,排骨是排骨,瘦肉是瘦肉,动作十分娴熟,最好的学员甚至不用20分钟就完成半头猪的分割工作。

有不少学员表示,现在几乎能透视猪的结构。“培训期间,我整天满脑子都是猪,现在看到猪第一反应就是它的结构,哪里适合下刀,几乎能透视了。”一学员告诉记者。

来自湖南的19岁女孩刘萍萍告

诉记者:“每天4时就要起床,然后要上一整天的课。在课堂学习之余,为了下刀准确,练得最多也是最辛苦的就是砍木棍。很多人以前都很少拿刀,结果虎口都磨烂了。45天,40人砍掉了一吨木棍,原来5厘米厚的磨刀石,现在被磨得只剩下一半。”

记者观察到,屠夫学校大部分屠夫都是文弱书生,不少还戴着眼镜,还有若干个女孩子,其中不乏大学生。

为什么这么多年轻人愿意选择

做屠夫?刘萍萍坦言:“想多挣钱。”她说,自己以前也做过收银员,但在朋友的鼓励下还是想试试能否胜任做屠夫。

陈生说,这批学员将被派到广州、深圳、佛山的连锁店进行实习,合格之后升为店长或者自愿承包档口,“经营得好,每月至少能收入6000到7000元。”“我看中的并不是工资,而是创业平台,将来我也想创业当老板。”学员陈少军说。

# 让“富二代”燃起创业的热情

□ 黄玲

“富二代”在东莞一直以心理承受能力差、安于现状等为人所诟病。为激发这些含着金钥匙出生的年轻人的创业、爱家、干事的热情,东莞市长安镇启动“长安骄子计划”,在两个月时间内,举办文明体验、爱心传递、骄子学堂等活动,培育敢闯、敢拼、敢干、敢挑重担的真正“骄子”。据悉,活动启动从骄子学堂开始,首期演讲嘉宾是“80后”明星作家郭敬明,主题是“80后的文学梦想与选择”。

日前,因为郭敬明的到来,长安

图书馆挤满了80后、90后年轻人。可容纳500人的学堂阶梯教室爆满之后,长安镇特在图书馆大厅安放设备直播郭敬明的演讲。对于自己的成功,郭敬明称是归结于勤奋。同时,郭敬明还勉励长安文学爱好者:“吃文学饭的路很艰辛,但如果有梦想就一定要坚持。”

对于“富二代”被称为“垮掉的一代”,郭敬明认为不能一概而论。而长安镇举行这一计划,却是从青年人决定地方竞争力方面来考虑的。该镇打造骄子计划,目的就是激发年轻一代创业、爱家、干事的热情,培育敢闯、敢拼、敢干、敢挑重担的真正“骄子”。

创业讲堂 Chuangye Jiangtang



密仪器,他每天骑着父亲的旧自行车在北京的大街小巷来回奔波,去给一些企业修复印机。随着时代发展,他的“小生意”变成了一家现代办公信息系统管理外包服务企业。

第一次的创业过程并不是一帆风顺的,和其他创业者一样,池燕明也遇到了很多创业的瓶颈,包括管理的问题、市场的问题、发展的的问题。

2002年,池燕明跑回了母校清华大学,带着创业的问题,继续攻读EMBA,他告诉记者,通过再学习,有了几点体会非常重要。

首先是立志。EMBA要求创业者有高远的志向。要做最好的,要作行业领袖。重新树立了信心后,下一步是商业模式,池燕明把商业模式的转变称之为“二次创业”。2009年10月,凭借先进的新型商业模式、高成长性以持续创新能力,立思辰成为中国创业板首批10家企业之一,在深交所发行。池燕明的公司依然和复印有莫大的干系。

“每一个创业者都应该是一名长跑运动员,以坚韧的耐力去经营公司。”池燕明说,不光有追求这种创新模式的强烈激情,更重要的是有滴水穿石、坚韧不拔的毅力和执着的精神,还有一起追求梦想的团队。从长远来看,创业者应该有长跑运动员的良好心态,对目标坚定不移,充满信心。

创业日记 Chuangye Rij

# 苦两年 今始甜

何仅是一个开朗而细腻的女孩儿,她一直有写日记的习惯,从她厚厚的几本日记中很容易就能读出她创业的心路历程。(以下为何仅日记摘录)

2008年8月14日 天气:晴

今天是我人生的转折点,我的化妆品店开业了。

尽管朋友们都来捧场,但还是有几个朋友表示不解。小端问我:“你疯了?原来在IT公司做总经理助理,一年稳赚六七万你不干,图啥啊?”我笑笑没回答她。再过一周我就30周岁了,想要自己做点什么的冲动越来越强烈,这也算是我对30年人生的一个交待吧。

2008年10月25日 天气:阴

和我一起开店的朋友撤资了,因为她觉得做实体店费用太高,打算专营网店。看着她打包搬走,我的心空落落的,也突然动摇了。店已经开了两个多月,但由于位置不是太好,销售情况并不理想,朋友撤资后我的压力就更大了,或许,我也该想想退路了?

2008年11月6日 天气:晴

今天很高兴!我印制了很多传单,不但写有店的地址和电话,还印上了促销活动——进店即送礼品。

传单的确起到了作用,一天的时间共有30多人光顾,虽然真正买东西的不多,但每个人我都发了礼品,是一支护手霜。不卖货还送东西,不是要赔死了?可我不这么想,我现在最重要的就是攒客户,让更多的人知道我的小店。

2009年7月8日 天气:小雨

天气不好,加上夏天本就属于化妆品的淡季,今天,一个顾客都没有。店一开张基本费用就是1000元,看来今天又要赔本了。

店快开了一年了,总体算下来,我是赔钱的。虽然我的顾客群有所增加,但由于我的货价给的低,利润也低,有时一天连基本费用都卖不出来。

回家后,老公已经做好饭了。从我开店到现在,家人一直在精神和经济上支持我,从没怨言,也许,为了他们我也是该放弃的时候了。

2009年7月9日 天气:晴

今天整理客户资料时,老公顺手拿起一本翻看,他忽然说:“你的客户群增长得这么快啊!”

的确,从开始的零客户,到现在的300多名固定客户,虽然我的销售额并没有增加,但客户却增加了许多。这说明我的店还有发展的潜力。

本来昨天都想放弃了,老公的这句话让我恍然大悟:自己一年的努力并没有白费,创业哪能一开始就赚钱,总要有一定的铺垫和积累,只要坚持下去,就一定会成功。

2010年5月19日 天气:阴

今天进了3000多元钱的货,满满四大袋子,我一个人拎,更糟的是——打不着车!那一刻,我真的想哭。

但回到了店里,我的心情就好多了。我精心地把这些产品一件件摆到货架上。记得刚开店时,由于货走得慢,每次进货都不敢多进,就怕卖不完过期,但这也有好处,我进的货日期都是最新的,这也为我赚得不少回头客。

我很庆幸当时坚持了下来!

2010年7月19日 天气:晴

今天,记者来采访我,我很激动,也很想把自己创业的经验与大家分享。

我是小本经营,店里大事小情都是一个人在打点。我是一名库管,要定期盘库以了解库存;我是一名销售人员,要学会与顾客沟通;我是一名财务,要做到账目清晰;我又是一名商务,要与厂家沟通,尽量以最低的价格拿到最好的产品;当然,我还是老板,要制订经营战略方针。

现在的我算成功吗?我觉得还不算,我的创业之路才刚刚开始,还需要继续努力和坚持,不断摸索与创新。我的梦想是有一天能将自己的店开成连锁。梦想很大吧?但我一定会为之努力的!加油!

(常春)