

创业视点 Chuangye Shidian

金华市建创业项目库为创业者“领路”

7月25日，记者从浙江金华市创业办获悉，该市目前已在着手征集并建立创业项目库。今后，有创业意向的劳动者，即可从中优选适合自己的创业项目，实现自主创业。据介绍，创业项目由各县(市、区)创业服务分中心负责征集。该市创业办表示，有两类项目将予以优先征集，一是符合市产业发展导向的项目；二是科技含量高，开发投入少，转化快，吸纳就业人员多的创业项目。相对来说，这样的项目转化成功率更大，也更适合普通劳动者创业。对通过论证的创业项目，由市创业服务中心建立创业项目库，定期进行维护，确保创业项目库的完整性和准确性，并实现各县(市、区)创业项目信息共享。创业项目库建立后，金华市各级创业服务中心将采取举办创业项目推介会等形式，为创业项目提供方与创业方搭建交流平台，并通过网络、新闻媒体、就业指南小册子等方式定期或不定期地向社会发布创业项目，供劳动者选择。

为确保创业项目的成功率，金华市县级以上创业服务中心(分中心)还将对本地创业项目实施一系列的跟踪服务，包括为创业方提供政策咨询，帮助协调处理创业方在创业过程中碰到的难题；及时掌握创业方的经营状况，组织专家上门指导；落实配套好创业扶持政策。

(徐朝晖)

陕西开展技能培训 协助农民创业

为促进农民就业创业，陕西农村劳动力资源开发促进会创办创业培训班，培养刚毕业走入社会的青年、农家子女、下岗失业人员等，涌现出一批“创业之星”。

据省统计局资料，陕西农村劳动力约有1363万人，富余劳动力在700万人左右，每年需就业岗位技术培训近百万人，需创业培训的约3万人左右。根据国家有关政策，城乡劳动者可享受免费创业培训，政府给予一定的经费补贴：创业培训每人每期为1000元，对创业培训合格并在6个月内开业的全额兑付，对6个月内未开业的兑付60%；对培训不合格的不予兑付。

(刘 翀)

大学生创业 拉近梦想和现实的距离

□ 陈芳 包建永

浙江台州是民营经济发源地之一，创业氛围浓厚。创业难，几乎是这些大学生的共同感受。但是，在选择自主创业的大学生中，成功者不多，失败者更常见。

创业难，难在何处

当太多太多创业的名人佳绩出现在眼前，身处象牙塔的学子们不愿在一旁观望，纷纷跳入创业的大潮。

可是，成功是难以复制的，创业初期的一腔热血，未必就能换来财富。

对此，从北京财经大学退学创业的张磊深有体会。

2007年，张磊进入大学后没多久，就发现他选择的法律专业比较沉闷，与自己爱玩的个性很不符合。大二读完，就退学了。张磊在上海接触了桌面游戏。桌面游戏发源于德国，在欧美地区已经风行几十年，内

容涉及战争、贸易、文化、艺术、城市建设、历史等多个方面。本世纪初，它登陆国内。

张磊发现，这一娱乐活动在学生和白领阶层很流行，于是便产生开办桌游店的念头。但是，在上海，桌游市场几近饱和。张磊老家在临海，他想当然地认为，临海的娱乐产业相对落后，桌游这种新型娱乐方式应该会有市场。于是，他向父母要了30万元的创业资金，回临海开办桌游店。实际情况，让张磊始料未及。桌游店开办后，门庭冷落，除了朋友偶尔捧场，客人寥寥无几。

“主要是事前没有进行市场调查，一心以为年轻人都会喜欢玩桌游。”面对失败，张磊有些失落。当初，他设定的主要消费对象是学生，但实际上现在的客户多为白领。另外，他错估了市民对新事物的接受能力和消费选择。“大部分人还是喜欢球类、棋牌类运动，桌游这种比较静态的娱乐方式，很难一下子吸引他们。”

张磊的失误远不止这些。他将店

面选在商业大厦的4楼，因而失去了一部分随机的客人。而在创业初期，由于对资金运用未做详细规划，盲目投入，导致没有多余的钱用来做宣传。

桌游店开办近一年，平均每月亏损1万元的现状让他很受挫。

空有一腔热情，先天经验不足，就是大学生创业的软肋。

去创业，志在何方

台州学院2009届毕业生孙之清在尝试试业的几个月中，始终没有感受到青春的激情，最终决定自主创业。他酷爱摄影。2009年8月，他与同学黄杰辉、陈裕三人一起，创办了“易团合气”影视公司。选址、取名、工商登记、银行开户验资、税务登记证……半个月后，拿到了营业执照。

“我喜欢团队一起打拼的感觉。”陈裕是宁波人，“虽然一时还不能成功，但我相信，只要有团队精神，一定会实现自己的梦想。”

创业中，谁予帮扶

陈杰是台州职业技术学院2007届毕业生。他是一位脑瘫患者，直到七八岁才慢慢学说话。毕业工作一年后，碰到金融危机，陈杰失业了。之后，他多次找工作，都因为口齿不清，被拒绝了。就在陈杰感到无望时，正好碰上老家临海市河头镇有近30亩的土地出租。这让陈杰萌发了创业的想法。他拿着借来的几万元钱承包了这块土地，发展茶园，同时，在茶园里养了500只鸡。“我想探索出一条适合本土生态产业发展的路子。”陈杰的创业，离不开有关部门和人员的帮助。2008年，临海市残联听说陈杰身残志坚的故事后，给予他5000元的创业补助；得知他计划办养鸡场，但缺少鸡苗，又主动帮他联系鸡苗。

养鸡需要专业技术，陈杰是个新手，不懂。怎么办？好人相助。仙居县仙绿专业合作社理事长吴立新听了



他的故事后，特地带着技术人员前来帮忙、指导，圆了陈杰的养鸡梦。

在多方支持下，陈杰的茶园和养鸡场顺利开办。

为了服务大学生创业需求，越来越多的高校和部门开设了创业培训方面的课程和创业实践活动，培养大学生创业知识和创业技能，帮助和指导大学生进行创业，为他们搭桥引路。

创业课堂 Chuangye Ketang

创业者的素质 体现在哪里



创业者的成功，里面可能会有运气的成分，但是，更多的还是要依靠创业者自身的努力与素质。其中，创业者的素质是一个至关重要的因素。创业想要成功，创业者至少应该具备哪些素质。

其一，承担责任的能力。创业要成功，就要承担责任和义务。这意味着你将把企业看得非常重要，并经常为之加班加点地工作。

其二，创业的动力。如果你想创业的动力越足，创业成功的可能就越大。

其三，良好的信誉。如果你做事不注重信誉，那你的生意一定不会长久地保持良好态势，你的商业伙伴也会越来越少。

其四，健康的身体。没有健康的身体，你将无法为自己的企业承担义务。

其五，面对风险的信心。办企业，遇到风险在所难免。你必须要有承担风险的准备。

其六，果断决策的能力。在企业里，你随时要作出决定，当你面对一些对企业发展有重大影响的决定时，必须要果断决策，决不能优柔寡断。

其七，家庭的支持。办企业将占有你很多时间，因此来自家庭的支持将显得举足轻重。家庭成员要同意你的创业想法并支持你的创业计划，你的创业可能性才会大大增加。

其八，高人一等的技术能力。这是你生产产品或服务所必须的实用技能。技术能力的类型将取决于你计划创办企业的类型。

其九，企业管理技能。这是指经营你的企业所需要的技能。仅有单一的销售技能是不够的，其它技能如成本核算、做账等能力你也应该有所了解和掌握。

其十，相关行业知识。懂行就意味着更容易成功。你必须对生意的特点有所了解，做起生意来才能做到心里有数。

如缺少这些素质，那就去培养。能力还不够，那就去提高。谁也不会禁止一个人去提高自己，但创业会禁止那些能力不行的人取得成功。

(佚名)

她是不幸的，小时候一针错打的庆大霉素，让她和梦想多了一层隔膜；而她又又是幸运的，作为“85后”的她有了网络这一媒介，成功将梦想拉到了眼前——

赵雪：弱听女孩用创意圆创业梦

2010年，一家名为“小雪出品”的网店在淘宝上横空出世，并且在不到3个月的时间里创下了三钻的优异成绩。而在这家小店的背后，是烟台一名患有弱听的农家女孩的不懈努力。“我要来店里购物的人们，如同在品尝一个家制的红豆馍馍——随意自在。”这是一个“85后”女孩赵雪的创意和决心。



推开梦想与现实之间的门

弱听让赵雪知道自己跟正常人不太一样。她希望有一天能够在适合自己的环境里工作，而不会因为听力受到太多的阻碍。

2008年，赵雪从物流管理专业毕业，一番周折后她找到了一份在货运公司做销售的工作。但因听力问题，赵雪的工作并不顺利。北京对赵雪来说是“压力多于诱惑”。她最终决定返乡，回家后，在家人的安排下，赵雪无奈地做起了银行柜台职员，但听力仍是一个障碍。

梦想和现实之间有时只隔着一扇门。2009年，赵雪从网上看到很多人通过淘宝开店，她一下被吸引住了。在互联网上交流，可以避免直接交流的尴尬，这不正是她所期待的

吗？

2009年8月的一天，赵雪开始自己的偷师之旅，她先是应聘去杭州的一家淘宝网店里工作，在完全掌握网店的流程和技巧之后，2009年底赵雪再次返乡，她决定开一家自己的淘宝店。

不到三个月突破三钻

在简单筹措到一些启动资金后，2010年3月，赵雪将自己的店铺命名为“小雪出品”，旺旺ID名叫“红豆馍馍”，好友王丹为她的热情和创意所打动，和她一起开始了创业之旅。

资金有了，经过商量，两人决定销售服装，要想迅速立足并建立自己的信誉度，最好的方法就是借助品

牌。可是货源在哪儿？揣着不多的钱，赵雪几乎跑遍了烟台福山区市场，但经销商们都不愿意把东西批发给她，担心网络销售会给线下店造成影响。最终一家森马的经销商勉强同意让赵雪代销产品，但只答应给她3000件过季的囤货，且折扣很高。赵雪丝毫不气馁，反而如获至宝，“森马的品牌认知度比较高，这样市场的教育成本就会大大降低。”

赵雪跟商家谈妥先不进货，只是先把照片展示在网上，如有人购买就去拿货。靠着这样节省成本的“无仓销售”，赵雪的“小雪出品”正式开张了。开店后的第三天，赵雪迎来了第一笔生意，是一个江西买家，拍了一件黄色T恤，成交价格25元。两个小姑娘非常兴奋，“在那一刻，我觉得自己的梦想已经得到了外界的认可和支持，店铺一定可以做起来。”赵雪说。

又隔了几天，两单、三单……订单渐渐多了起来。20天过去了，小雪出品升了一钻，又过了30天，二钻……到5月20日的时候，店铺已经突破了三钻，这时她们开店还不到3个月。

创意打造的自我品牌

(鞠平)

创业思维 Chuangye Siwei

盯上科比的脚 大学生创业出奇招

□ 屠雁飞 胡杨

科比来杭，成了杭城数万球迷的大喜事。7月28日，科比在开幕式之后接受一份代表杭州的神秘礼物——和他鞋码一样大小的篮球鞋。据说，在现实中，这款战靴曾陪他征战第一次脱离奥尼尔独立带队拿冠军的赛季，对于他的职业生涯有特殊的意义。只不过，他收到的这双鞋是陶瓷做的。

这双陶瓷鞋的制作商是杭州的一家大学生创业企业，企业负责人叫项姗姗。她说，他们公司的五六个创始人都是80后，他们都是科比的铁杆粉丝。

科比受鞋要通过层层关卡

作为商业价值极高的世界级巨星，接受礼物远比正常人要难。记者很好奇，项姗姗他们究竟用什么办法完成了这样一个不可能完成的任务。

去年9月，阿里巴巴网商大会。马云邀请科比来杭州进行高峰对话。当时项姗姗知道自己的偶像要来，就异想天开地想到送一双鞋子给科比。作为铁杆粉丝，她知道，科比有一个习惯，每次参加活动送礼物，都会送自己当时最热的一双球鞋给主办方。

“当时我们猜测，科比会送一双自己的鞋子ZK4给马云。于是，我们想借马云的手把我们制作的陶瓷ZK4鞋送给科比。”项姗姗回忆说，“于是，我们联系了阿里巴巴内部的人，但是考虑到整个会议的安全和科比的人身安全，最终这个建议没有被答应下来。我们看直播的时候，就眼睁睁地看着科比送了他的那双ZK4给马云。当时，真是欲哭无泪啊。”

过了一两个月，项姗姗抱着试试看的心里，写了一封信给专业鞋类杂志《鞋帮杂志》，以球迷的身份看到了这个陶瓷鞋的故事。杂志的总编看到这封信，觉得这个设计很有趣，就把这家年轻的公司联系了科比的广告商NIKE公司。



这双鞋报价5000元 客人也不觉得贵

项姗姗介绍，送给科比的这款陶瓷鞋是以科比第四代战靴为样板基础设计的，融合了龙、五福等中国元素。

“鞋子我们去年已经设计完工了，为了试试市场的反应，我们曾把它带到国际文化产业博览交易会上。当时很多顾客被这双鞋子吸引，纷纷来询价。当时我们也没有确切估过价，于是随便报了5000元。没想到，很多顾客居然说‘这么便宜，不贵啊’。当时我们就想，如果把这双鞋批量生产出来会很很有市场。”项姗姗透露，送给科比的那双完完全全是纯手工绘制的，设计也是独一无二，是全球仅此一双的非卖品。将来面向市场发行的这款陶瓷鞋，可能会有部分改动，并加上镀金、镀银的修饰，不是纯手绘的。

创意作品颇多

“科比受鞋，也要通过层层关卡。我们的产品图片首先要发到NIKE全球总部审核。科比本人也看过了图片，非常喜欢。于是，才在2010年科比中国行的杭州站中，安排了这次赠鞋仪式。”项姗姗说。

令人遗憾的是，出于对科比人身安全的考虑，这次NIKE公司最终没有给项姗姗去现场的名额。她无法亲自把礼物交给科比。不过项姗姗说，作为铁杆球迷，自己设计的礼物能被科比接受已经太令人兴奋了。

“当天我会选择自己买票去看科比。”