

创业故事 | Chuangye Gushi

“创业楼”里的“创业事”

□ 蔡重武 董超标

为了引导全民创业,从去年初开始,江苏省镇江润州区在全区开展“一村(社区)一栋创业楼”建设,目前已经建成嵛山、平山、五洲山等8个创业楼,并将在两年内再建34个创业楼。

办公楼变身“软件帝国”

五洲山村利用征地拆迁中5%的预留地,投资750万元,在离润扬大桥不到2公里的东侧建起一座5000平方米的创业楼,二期工程2000平方米的配套用房也动工。村里原本打算将村服务中心搬到这里,可是上海睿泰科技有限公司和上海游族信息技术有限公司两家企业入驻后,加上正在建设中的配套用房也不够分,村里只得打消原来的念头,并将现有服务中心腾出来,另外再建服务中心。

最让五洲山村党总支书记杨永全动心的是,上海睿泰项目总投资2.5亿元,占地70亩,建筑面积84600平方米,包括睿泰总部大楼、软件项目孵化中心、软件研发楼群、员工实训基地及相关配套设施,有望成为国内较大的软件基地。他告诉记者,这些



镇江大祥时尚街里的“格子铺”受到一些想开店又没有大量资金的年轻人青睐。这种新型的经营模式给小本生意人提供了大舞台。

企业的员工收入都很高,消费能力强,等这个项目全部竣工运营后,不仅可以拉动镇江的住房、汽车等消费,村里也可以优先发展服务业,为本地村民提供更大的创业空间。

果品村搭上“物流快车”

嵛山村创业楼位于润扬大桥南出口、312国道南侧的商家必争之地。工程才动工,村里60多户村民就抢着来登记,都想在楼里开店。福田汽

车销售镇江总代理也来洽谈,要搞汽配和物流。

村两委会商量,如果让本村人先进来,你一间他一间的,搞不好就会变成“七十二家房客”。让福田汽车销售镇江总代理落户,不仅可以容纳30名村民就业,还可以带动全村果品销售。全村共有600多亩水蜜桃、油桃、葡萄,涉及300多家农户,销售一直是制约果农增收的“短板”。今后搭上福田的“物流快车”,可以开拓更大更好的市场。

如何让销售团队由小变大

王甦:不追求不合适自己的人才

很多企业在创业初期都面临着组建销售团队的尴尬。人太少了不够用,人多了管不过来。只在本地打市场空间太小,想覆盖全国又力不从心。这种两难的结果是,没有稳定又具备开拓精神的销售团队,企业很难由小变大,由弱转强。销售团队,看似是一个部门,实则关系全公司的兴衰。樱之花品牌的开拓者王甦用自己17年的亲身经历,讲述了一个打造全国销售渠道的真实故事。

草创期 自己培养的人才用着舒服

王甦现在也像大部分做到一定规模的企业老总一样,对优秀的职业经理人求贤若渴。但17年前,王甦带着仅有的一点儿资金来内地创业的时候,他连有大本学历的人都不敢雇,尤其是在销售这个岗位上。“销售团队的流动率太高,一个人干不了多久就要走。当时也是处于一个创业高峰期,很多人都有跳槽的冲动,也有不少人想自己闯一闯。”当时王甦的企业规模很小,产品也单一,“找特别好的人才,根本留不住。”

在王甦看来,企业运转初期人员

流动性高是正常的,尤其是传统行业,科技含量不高,也不能靠玩概念取胜,必须老板亲自上阵,实打实地做市场,因此一开始请职业经理人来是不现实的,反而是自己培养的人才用着舒服。

开拓期 重视结果 监控过程

王甦最先开拓的是天津市场,随后又转战北京、上海。十几年下来,他在全国7家分公司,销售人员接近200人。这些人天南海北,如何才能做到有效管理是个不小的挑战。

销售团队不在眼前,总经理如何

监控?王甦的方法是利用网络监控过程,进行日常考核,更多的是看结果。“信息化的好处是报表数据能迅速反馈到总部,前方有什么问题我们能第一时间作出反应。”对于销售而言,结果才是最重要的。王甦所谓的结果并不是年底看销售额,而是随时从销售一线看产品表现。“只要一进商场,一看,就能知道他们做的好不好。很简单,销售团队做不好,陈列肯定一团糟。”

稳定期 给大家足够上升空间

企业发展到一定规模,上升曲线

管理模块平衡才能创业成功

□ 创润企业管理咨询公司高级顾问 郑宏梅

创业的企业如果想要尽快取得成功,需要企业经营者对公司各管理模块进行“平衡”。当然这种平衡并不是各管理模块管理比重是平均分配的,而是作为企业家不要忽略其中任何一个管理模块,只是在企业的不同发展阶段,企业家对各管理模块要有侧重点的管理。

会放缓,甚至出现一个峰值。这时候,因为销售业绩增长缓慢,销售人员又已经相对较多,领导对销售团队的把控就会出现一个关键点。

“加薪提职是稳定销售团队的关键。”要让销售员们看到,公司在不断地前进,他们的收入也在不断地增长,这样有能力的成熟销售才会安心为公司服务。另外,拿业绩说话也是必须的。与此同时,王甦还认为作为领导者在此时要主动为销售团队寻找新的项目,增加产品。“利用成熟的销售渠道,拓展产品种类,这对公司的发展是好事,对销售人员个人的提升更是大事。”

(文 文)

创业指南 | Chuangye Zhinan

创业前的准备工作

说起创业,很多人都跃跃欲试,但很少有人敢于去尝试,也

有很多人不知道该怎么迈出第一步,尤其成功的第一步,到底应该怎么实现创业是很多心怀梦想的人共同面临的一个难题。

要想创业就必须要做好以下几方面的准备工作:

1、创业分析

这是至关重要的一个环节,这不光是对市场的一个分析也是对自我的一个剖析,你要知道自己为什么要创业,应该怎么去创业,要充分的做好创业准备,知道创业的过程中将要面临的一系列问题和难题,并找出可预见的创业难题中的应对方案,创业者要有独特的创业心态,俗话说心态决定一切,只有你的心态正确,明确的对自己所要创业的开展行业进行分析,并对自己有了正确的认识和客观的评价和审慎的分析之后才能保障创业的脚步能够迈得平稳,只有对创业进行了恰当的可观的前瞻的分析,才说明你具有创业的机会和能力。

2、创业定位

其实也是创业分析的延伸,也就是一种创业分析的细化和细分,明确自己为什么创业和怎么创业之后,一定要给自己的创业目标来一个定位,这样才能本着这个方向去发展,首先创业者都要知道想创业就必须选择自己熟悉的行业,不然就是选择自己感兴趣的行业,熟知的行业往往还要具备其接近行业的各种信息,因此对于行业的熟知率对于创业很重要,确定好发展方向,以及如何去创业,和谁去创业等都是需要进行细分的问题。

3、产品定位

创业的过程也是一个逐步深入的过程,当你为自己的创业目标明确定位后,就已经对自己的创业行业有了定位,产品的选择和消费者群体的定位就是决定你创业成功与否的一个关键因素之所在,要根据自身的实际情况,自身的性格特征、人脉关系以及资金状况等实际情况作出产品的定位,要选择市场前景大、有发展空间、发展潜力大、利润空间可观的产品,并要给自己的产品一个恰当的顾客群体定位,如果这一切都做好了,你基本已经知道了该如何创业了。

(文 子)

创业宝典 | Chuangye Baodian

淘宝开店四大必备武器

中国几亿上网人数,无论对任何商家而言都是一个不小的诱惑,何况这个数字还在以非常惊人的速度递增。对于想低成本创业的人来说,网上开店确实是一个不错的选择。但网上商店与实体店相比又存在一定的差异,网店店主应重点解决好以下一些问题:



1、选一套好的网店系统。如果系统做得不灵活,不健壮,功能无法有效表现,则可能不会吸引消费者。网民对网店总体来说还是比较挑剔的,除了货品本身外,还希望网站做得美观漂亮,使用方便,一套不好用的网店系统,相当于实体店铺没选好址,这在商业领域是一个大忌。



2、资金结算问题。目前的电子商务平台,比较多的都是走传统的资金结算渠道,如邮局汇款、银行汇款等,但有一些电子商务平台已经和网上支付系统作好接口,可以进行网上转账。作为网店店主,建议应尽可能给消费者多一些支付方式的选择,这样利于网上交易的完成。



3、解决好网店信誉问题。这是许多网上消费者最头疼的问题,目前网络上确实存在许多网上诈骗、或货不符实的问题。其实网上和网下都存在这样的问题,实体店中出现的商品交易行为,消费者感觉心里踏实,而网络虚无缥缈,这也就是现在网上交易还没有实体店辅交易量大的原因。不过随着国家一系列电子商务支持政策的出台以及国内信用体系的进一步健全,这个问题将逐步得到改善。作为网店店主而言,如果想真正成就一番自己的事业,一定要注重自己的网上信誉,注重商品质量及退换货等服务。



4、网店定位问题。有的网店店主对货品一味贪全贪大,致使网店很难形成自己的特色,因此交易额一直上不去。建议网店新手尽可能开一些专卖店或精品店,只要将这个店铺做精做实,一样可以拥有比较大的交易量。建议网店店主可以和一些实体店相结合,有些实体店负责人并不熟悉网上营销,即网店销售的货品是实体店精选出来的,消费者看货可以到实体店看货,这样可以减少消费者的顾虑,从而可大大增加交易机会。这样做的另一个好处是,可以顺畅地解决进货和物流的问题。(天下商机)

另类创业 | Linglei Chuangye

“丑丑帮”饱尝创业艰辛

7月17日,“丑丑帮”开业了。周红营和常玉超今年20岁,都是德州学院国际经济与贸易专业的大二学生。两个小伙子有一天突发奇想,戴上红色的大鼻头,夸张的大嘴巴、蓬松的五彩发套,穿上花花绿绿的衣服,扮起小丑为别人送快递。

“丑丑帮”开业

今年暑假前,周红营一直琢磨着做点事情。他找到了对门宿舍的常玉超,想开店卖服装,但租店太贵,他俩开不了。周红营记得去年媒体上曾报道过一个大学女生,扮成小丑送快递。这个主意打动了他们。

今年7月,周红营和常玉超花170元网购了一套小丑——两身小丑装、两个发套、两张小丑面具。7月17日,拿着自制的宣传纸条,两个穿着小丑装的大男生扭扭捏捏地去了德州百货大楼门口。



两个小伙子穿着厚厚的小丑装扮,不一会儿已是满头大汗。

这样,他们的“丑丑帮”小丑快递就算开业了。

7月29日晚上,一位女士要为丈夫送一束花和一盒蛋糕作生日礼物,要求“小丑”在次日上午送到。

7月30日上午8点,周红营和常玉超两人从德州学院骑了十多分钟的自行车,来到市府街上一家花店,为客户代买了生日礼物,之后换上小丑装,戴上五彩发套,骑车去城南的

人防小区。当天天气闷热。骑车到地方时,穿着一身行头的两个小伙子已是汗流浹背,穿在里面的T恤全湿透了。

男主人开了一条门缝,往外一瞧,见两个小丑站在门口,吓了一跳,赶紧回缩,意欲关门。周红营连忙上前解释清楚,男主人领悟过来,会心一笑。周红营又拿出葫芦丝,为客户吹响了首生日歌。

脸皮比以前厚了

对于常玉超来说,起初做这个工作是有一定的心理压力的。他是个腼

腆的男孩,别说扮成小丑在人前表演,就是在舞台上演讲,他也没有经历过。

“要不是我们两个人做这个,我肯定不好意思出门。”常玉超说。

周红营曾代表系里参加辩论赛,还获得了“最佳辩手”。“他脸皮比我厚。”常玉超这样调侃。

在网上、街面上宣传的这十几天里,他们也遭了不少白眼。有的老人不了解,见了他们就躲着走;还有人在网上骂他们“神经病”。两个人起初感觉不自在,但时间长了就“习惯了”。“我们凭自己的能力工作,又不是干什么见不得人的事。”周红营说得很坦然。

干了十多天后,常玉超渐渐体会到这份工作带来的“幸福”。前几天,一位老太太过六十大寿,其儿媳订了一束花,等小丑送上惊喜时,全家人先是吃了一惊,后来便哈哈大笑;有时候,小朋友会过来挠挠他们的头,

为他们扇扇风,问他们“热吗”。“这些时候,我觉得我干的事特别有意义。”常玉超说。

希望再多接一单生意

如今,周红营和常玉超租住在每人每月150元的阁楼里,两张简易床、两台小风扇、一台电脑,楼下是两辆生锈的自行车。说起目前的想法,两个小伙子异口同声地表示,他们最希望的就是响起电话,再多接一单生意。

周红营觉得现在他们宣传得还不够,“我希望有一天,随便从德州的大街上拉一人,他就能知道我们丑丑帮。”

他们琢磨着,虽然目前他们主要是为客户送送鲜花、蛋糕,但以后打开了市场,还要拓展业务,招兵买马,做婚庆、商务,将来还要将“丑丑帮”注册为商标,创办自己的公司。

(陈朋 马志勇)