

■创业话题 I

创业途中,你所不知道的荆棘路

阿来今年刚好 30 岁,一次偶然的机会,阿来结识了公司另外 4 位合伙人,并用股权合作的方式成立了茂名 闾德平节能环保科技有限公司。事实上,阿来只是目前青年人创业的一个缩影,对于这批已到或将到“而立之年”的一代来说,他们的择业观念开始发生变化,创业成为许多人的选择。只不过,如阿来所述,在目前市场激烈竞争的环境下,融资问题、盈利模式,以及企业进一步发展的“续航能力”,都成为一条摆在创业者面前的荆棘路。

【荆棘 1】 融资难最头疼

“创业之初碰到最大的困难,肯定是融资难。”深圳市宝安区一家手机液晶显示板模具厂的小老板饶广平不假思索地回答。2009 年,团省委在广东开展的“青年创业存在哪些困难”调查中,青年创业“融资贷款困难”的反馈位居前列,成为创业者最头疼的问题。

饶广平也是一位 80 后,江西广昌人,2001 年到深圳打工。去年在完全

摸熟手机液晶显示板的制作流程后,便和 2 名同事出来单干。据饶广平介绍,当他们决定办模具厂时,由于三人都没有积蓄,购买生产模具设备的 30 万元启动资金就成为套在他们头上的紧箍咒。

在贷款无门的情况下,他们不得不选择东拼西凑从亲戚家借钱来开始。在公司正式启动后,由于三人对这一行业已经了如指掌,液晶显示板的生产与销售非常顺利,员工规模从最初的 10 来人扩大至目前的 30 多人,厂房面积也扩张了一倍以上。

在创业启动资金问题上,茂名闾德平公司也遇到同样的难题,阿来表示,目前银行对创业企业的信贷门槛设置过高,有的要求有公务员或类似的身份,有的要求几家企业互保,有些银行甚至还要求公司一定要注册满一年才符合贷款条件。

【荆棘 2】 盈利模式问题成掣肘

在苦苦坚持 2 年后,阿明创办的“个性化定制红酒”公司终于转售给了别

人。对于这位 80 后创业者来说,创业第一次算是画上了句号,但阿明从中收获颇多,其中一条便是公司的盈利模式是否清晰。

2008 年,阿明从朋友处获悉深圳个性化定制红酒较为盛行,即将企业名称、LOGO,甚至签名特别镌刻或打印在红酒的内外包装上,以便别人收藏或特殊使用。

在公司创办后,阿明才发现要开拓业务实在有些困难,由于个性化定制的特殊性,这决定了这一产品不能批量生产,单靠一单一单的业务根本形成不了规模化。盈利模式受到挑战,让阿明最终选择了放弃。

业内专家表示,目前市场竞争越来越激烈,能否找到一条前景可见的盈利模式对于公司的未来发展至关重要。建立好盈利模式后,对产品的生产进行专业化提升不可或缺。

【荆棘 3】 规模做大后“续航能力”不足

饶广平对此深有体会,他告诉记者,在公司规模仅为十几人的时候,公

司的人员管理较为规范,“有没有谁在偷懒,一瞄就知道了。”成本压缩也能得到较为容易的控制,而且赢利能力十分突出。

但公司做大后,公司的赢利能力并不伴随着人员的增加而同比增加,比如,以前 10 来个人每月的营收能达到 30 多万元,现在 30 多人所达到的业绩只比以前提高一点点,这让饶广平很苦恼。

有关专家表示,青年人创业,基本上处于“没完全学会游泳就下海”的状态,因此,对于管理知识、市场经验等方面缺乏系统掌握。遇到类似上面的问题,公司要建立“营业额和所有员

编者

大多数青年人在创业初期,都怀揣着美好的创业梦,但当在进入竞争激烈的市场后方知道,创业的路途原来是如此地不平坦和充满着荆棘坎坷。其实创业之路从来就不可能是平坦和永远顺畅的,创业者在创业的过程中要不断追问自己三个问题:第一,这个新的行业领域你是不是擅长?第二,如果你



工收入都挂钩”的机制,同时,建立举报机制,重奖举报者并为其保密,同时重罚作弊人员。

(摘自《南方日报》彭国华/文)

不做,客户会损失什么?第三,如果做了,在这个新的领域中自己能保持多大的竞争优势?好高骛远是很多创业者在从商前期常犯的错误,其实创业就得从基础做起——要摘离地上最近的果子,不要直盯着树顶上的大果子,这样有可能产生不切实际的操作方案。越简单的模式就越容易成功。

■成功案例 I

精明小女商黄娅:销售“总统”赚大钱

2003 年夏天,23 岁的黄娅到美国的佛罗里达州一所大学攻读工商管理硕士学位,为了赚取生活费,黄娅开始了个人的创业路。

白手起家

黄娅决定先从摆地摊开始,因为这样不需要太大的成本,既能多接触社会,又能多赚钱。于是,黄娅在学校附近的一家购物中心租了两个移动货架,又想方设法找来一批休闲鞋,原以为稳操胜券可以大赚一笔,哪知一个月下来,鞋没有卖掉几双,还亏损了货架租金。原来,美国顾客很特殊,一方面,他们被商家宠坏了,买的东西稍有不满意,就跑到商店去退货,另一方面,他们对自己喜欢的品牌又很忠实,不会轻易改变使用的品牌。

第一次创业“流产”后,黄娅总结经验,发现主要原因在于市场调研不够,于是暂停销售,研究市场,调整经营方向。经过一周详细周密的市场考察,黄娅决定扬长避短,抓住即将到来的圣诞节,大发一笔蜡烛财。黄娅赶紧退掉鞋子,采购了一大批各色各样好看的蜡烛。由于市场定位准确,黄娅在圣诞前后的一个多月里,一个

月靠卖蜡烛赚了几万美金。

此后,黄娅利用船小好掉头的优势,经常更换货架上的货物,先后卖过名人面具、卡通玩具、精美刀具等产品,每次都是购销两旺,慢慢积累了一笔不菲的资金。

捕捉更大商机

2004 年春节后不久,美国第 54 届总统大选紧锣密鼓地展开了。当时,共和党候选人布什和民主党参议员克里的竞选班子,在美国各地展开了竞选攻势。历届总统大选都蕴藏着巨大的商业机会,并且在历届总统大选中,都有不少人赚了大钱。但流淌在总统大选中的银子,哪些能揽入自己怀中?黄娅冥思苦想了一段时间,却一直没有找到突破口。

4 月中旬的一天,黄娅驾驶自己刚买不久的二手汽车到加油站加油。加油员问:“你是要‘布什’给你加油?还是要‘克里’给你加油?”黄娅以为他在开玩笑,幽默地回答:“先生,我不敢劳驾两位总统候选人。我想,还是你直接给我加油更快捷一些。”加油员耸耸肩,说:“小姐,从现在开始,这条公路沿线的所有加油站,都由‘布什’和‘克里’亲自为大家加油。因

此,你必须选择其中的一人。”随着加油员的手势,黄娅仔细一看,几条加油管的加油嘴,已经分别换成了布什或者克里的头部卡通形状,他们张开的嘴巴就是汽油的出口。至此,黄娅终于明白总统竞选的战火已经“燃烧”到了加油站。

受此启发,黄娅灵光一闪,马上有了个主意——生产、销售印刷有布什和克里头像和姓名的太阳帽、小旗子,一定能受到广大选民的欢迎。

小生意炼成大富豪

黄娅找来布什和克里的影像资料,仔细研究其面部特征,分别设计出了他们的头部卡通形象,图案下方是他们各自的名字,上面有一只象征



胜利的 V 形手势和一句广告语:我要当美国总统!黄娅还为这些产品申请了外观设计专利(在美国申请外观设计专利很容易,只需要 15 个工作日),并且在产品上留下了自己的联系电话。

果然不出所料,那些喜欢布什或克里的美国人,纷纷来购买这些产品,在集会或外出游玩时使用。在短短的半个月时间里,黄娅通过这些渠道就卖出了 20 多万顶帽子、几十万支小旗子,一下赚了一大笔钱。还有很多外地的经销商和顾客专门打来电话,要求批量订购这种专利产品。

黄娅意识到,单靠自己这样零打碎敲地推敲,毕竟范围有限,如果能够借助候选人组织,产品辐射范围将大得多。黄娅的导师是支持民主党候

选人克里的,他对黄娅的想法很感兴趣。导师通过自己的渠道,将黄娅的这一想法反馈给克里的竞选班子。竞选班子认为这件事可以“小题大做”,通过导师转告黄娅——只要黄娅不生产、销售带有布什标志的产品,只生产“克里”,他们愿意为她补贴 50% 的生产费用,并且通过他们的渠道将这些产品销售到美国各地,而产品销售的利润完全归黄娅。

这简直比天下掉下来的馅饼更大更甜,黄娅当即答应下来。一时间,“克里”充满了美国各地。那些戴着克里标志的美国人,参加各种活动的镜头经常出现在电视、报纸上。

6 月下旬的一天,布什竞选班子的人联系黄娅,愿意以 85 万美金买断黄娅的(带有布什标志的)产品专利。因为克里的竞选班子以前只是要求黄娅不生产、销售“布什”,并没有规定黄娅不能转让“布什”。所以,黄娅转让“布什”并不违背和克里竞选班子签订的协议。很快,黄娅合理合法地将“布什”卖给了布什竞选班子,获得了 85 万美元。

2004 年 11 月初,美国大选尘埃落定。黄娅在这次大选中,赚了 270 多万美元。

(摘自《青年创业网》)

■创业沙龙 I

给你一个亿你能干什么

最近这两年,“VC”成了中国最时髦的词汇之一。伴随着近几年如火如荼的创业风潮,各式各样的外资或是本土 VC 以诱人的姿态出现在年轻的中国创业者面前。不论是出身贫寒的打工仔、胸怀壮志的大学生,还是决心自立门户的职业经理人,只要你有好的 idea,便会有 VC 送上大笔金钱——创业者们心中充满了这样的期待。

然而,若干次碰壁之后,他们十有八九会产生一大堆的疑问:我要把自己的所有 idea 都展示给 VC 吗?被别人山寨去了怎么办?VC 既不拒绝我也不肯给钱,他们到底还期待什么?VC 是如何进行投资决策的?在跟 VC 的谈判中,如何确保自己的利益?这些问题,可以在一本书中找到答案。这本书的名字足以让创业者们为之畅想:《给你一个亿,你能干什么》。当然,在本书作者、乾龙创投基金创始人查立看来,一个亿只是夸张之词,要是真给创业者那么多钱,恐怕就要把他毁了。而在这本书中,他想要提供给创业者的帮助,绝非金钱而已。

创业者应该帮助创业者

◎《环球财经》:作为一名创投人士,是什么激发您写这本书呢?

□查立:我从 2000 年回国以来,接触到很多创业者。我发现中国的创业者有一个特点:都是第一次创业,很多普遍的问题都不知道。所以我才开了博客,最后形成这本书。

◎《环球财经》:您在美国工作和创业多年,在您看来跟美国相比,中国的创业环境有什么不同呢?

□查立:虽然现在中国也是“创业热”,但中国草根创业的环境还远远不如美国。例如在美国 200 元就可以注册一个公司,不需要中国那么多注册资金,也不需要工商登记那么多手续。而在中国就比较麻烦一些,有很多政策、市场等方面的问题。

VC 的判断并不是上帝的手

◎《环球财经》:您在创投业已经多年,有什么成功的故事可以拿出来分享一下?

□查立:我一直觉得人很难正确地判断未来,你想的东西不一定做得出来,你的成功经常不是最终想出来的。举个例子,我投过一家公司,做无线互联网,即手机上网。这家公司最初是针对高级白领、高消费人群、城市人群。我们投了以后,它的产品却

总是不成功。团队很好、方向很好,技术也很好,但就是不知什么原因。后来钱花的差不多了,我们都觉得应该放弃这个公司了。结果后来一场大雪把它救活了,当时东莞、深圳那边很多民工回不了家,就用这个公司的服务给家里汇款。于是这个公司的产品,最后改名叫“老乡网”,变成了广东移动的核心产品。

所以你看,最初我们以高端人士为目标客户,花了很多钱,没有一点效果。而最初从来没有想到过的人群,从来就不关心的人群,最后却给我们带来成功。

创业不是钱砸出来的

◎《环球财经》:您有一篇文章提到某家国际著名风投,给您认识的一个创业者投了很多钱,远远超出他的需求,结果效果很不好。所以 VC 有时是不是还会起负面的作用?

□查立:是的,这个是我切身碰到的一个例子。通常我觉得给太多钱不是好办法,创业不是钱能够砸出来的,而是人在里面不断地创造价值,如果你给了太多钱,他可能就去享受,反而不去创造价值了,给太多钱很可能会毁了这个创业者。

年轻人就应该去创业

◎《环球财经》:您认为中国不错的创业团队主要来自哪些地方呢?现在有一种说法是大城市机会多,所以年轻人都喜欢扎堆到大城市创业,是这样吗?

□查立:创业者在全中国每个角落都有,但不同地方有不同的特点,北京、上海、深圳的创业者,看过很多的 VC,所以相对来说比较成熟一点,也比较容易去忽悠投资人。但我前段时间看过一个河南郑州的团队,就是非常朴素的一群人,我很喜欢这个团队。打电话叫她过来谈谈,结果她带了二十几个人跑到北京来,她说:我第一次见 VC,我的团队也应该来分享这个学习机会。我心里非常感动,在京沪深这些地方,就比较少见这种团队。

你看成功的创业者,绝不是“富二代”,有钱人的子弟可以获得很多家产,也可以经营很大的企业,但那不是创业。真正创业的都是草根、平民。你去看看成功的创业者,很多不是大城市出来的,很多农民的儿子、很多没读过大学。人的地位、学位越高,包袱越重,例如读到博士,已经到了一个学问的高点,他就很难从头开始。(摘自《环球财经》刘美/文)



■百科小贴士

何为 VC?风险投资(venture capital)简称 VC。VC 在我国是一个约定俗成的具有特定内涵的概念,其实把它翻译成创业投资更为妥当。广义的风险投资泛指一切具有高风险、高潜在收益的投资;狭义的风险投资是指以高新技术为基础,生产与经营技术密集型产品的投资。根据美国全美风险投资协会的定义,风险投资是由职业金融家投入到新兴的、迅速发展的、具有巨大竞争潜力的企业中一种权益资本。

■创业者说 I

给第一次创业的弟兄们的 10 条叮嘱(接上期)

NO6 创业是在冒险中学习
创业公司最大的风险是 CEO。公司的最高决策人,没人管得了他,就怕他不懂装懂,创业公司 CEO 必须有自律和学习精神,如没干过销售,就立刻学习并在短期成为最好的销售,如不懂会计,立刻学习掌握。别幻想哪天天有了钱可以雇人来干,你不懂其中的奥妙,如何监管外来的和尚呢?学习是投资,但学了不用是浪费的投资,冒险也是投资,更有挑战和直接的投资。创业是冒险+学习的大投资,常人玩不起。创业没法先学习,然后顺顺当当去冒险,创业的学习在冒险中进行。创业成功时,你发现自己成了一个“通才”:你掌握了领导力、理解了客户和市场、精通了如何点将带兵、也品尝了钱的滋味。

NO7 让团队做得比自己好



成功创投人士查立

创业公司里人人都是一条龙,即便是前台她知道的也不见得比 CEO 少,公司里谁她不认识?办公室进进出出啥不在她眼里?员工嘀咕的逃得过她的耳朵?关键是公司的创始人人们能不能领袖的胸怀,找到有创业意识的人,把每个人内心埋藏着的火山爆发出来,来为创业的成功添砖加瓦,衡量一个领袖的标准不是看他是否会高谈阔论、发号施令,而是他能不能让周围的人做的都比自己更好。

NO8 师傅的力量

建议第一次的创业者找一个成功的创业者做师傅,关键问题上能有个人指点把关一下,免得舍近求远。记得我刚创业时,20 多人的小公司忙得我团团转;我朋友 Jim 是一家大建材公司的老板,他常来我办公室坐坐。有天我问他:“我经营一家小公司忙得不可开交,你管那么大家公司,哪来的时间能老来我这里闲逛?”他答:“我的工作就是保证我啥啥都不做。”我茅塞顿开,他一句话点穿我对于企业管理的所有疑问!

NO9 不必藐视竞争对手,多向他们学习

创业公司的竞争对手大多比自己强,人家公司的产品卖得比你好,人家公司的规模比你大,人家公司融到的钱比你多。世界之不公我们常常觉得受委屈:明明是我的产品功能更多,为什么偏偏是他的卖得更好?明明我的团队更优秀,为什么他们融到了这么多钱,而我敲遍 VC 的们却无人问津?换种思维:现实的就是合理的,人家能做到一定是有原因的。不必藐视竞争对手,多向他们学习,争取比他们做得更好,这才是竞争力。

NO10 失败不是坏事,成功不能复制

最有效的学习来自犯错误。一婴儿在桌上爬,爬到桌沿扑个空摔地上疼得大哭,第二次再把他放桌上,他爬到桌沿就停下来。创业团队多为第一次创业,创业企业的成长和婴儿成长一样,会犯大量错误,走许多弯路,弄不好还会从桌上摔下来摔死,创业公司的成本风险是团队的学习成本,要付学费,但错误代价昂贵,但愿你不要摔死;创业的成功是汗水+智慧+运气,没有天上掉下来的成功,没有永远的成功,成功不能复制。

(摘自《周易》查立/文)