

■创业话题■

苏州网店调查：“高人”月赚3万，“衰人”草草收场

【兼职的妙妙】

“试水”一年草草收场 赚的只是过程

妙妙,南京人,毕业后在苏州一家事业单位工作。“每天上班很轻松,帮领导搜集资料、写写报告总结之类的,都是些离不开电脑的事情。”全天挂在网上,给开网店提供了最基本的保障。于是一直想开网店的妙妙开始筹划自己的小店,经营种类就从自己最熟悉的女装入手。“开始进货去上海的七浦路,后来改奔常熟服装批发市场——T恤批发8元一件,裙子15元左右。按成本价三倍定价,在网上能卖到45元。”当记者听完妙妙长长的自曝后,惊叹这钱也太好赚了。然而妙妙语气一转称现在已经不卖了——因为不赚钱。

“毕竟是兼职干,空余时间太少,精力有限。每次上货回来都要给每件衣服拍照,晚上光线不好,一定要白天拍。每件至少3个角度,如果加上细节图,那每件至少拍6、7张。然后还要处理图片,描述‘宝贝’详情。每月上一次货小店更新太慢,上两次货又实在吃不消。最重要的是,白天在单位跟买家聊‘旺旺’时,要时刻提防领导站在身后。投入的精力、时间与收获成正比。”妙妙的小店在2008年年底开张,2009年年底以“两颗红心”的等级关门大吉。据妙妙称,这一年当中,赚得最多的时候每月800元,最少的时候一个月卖出两件,净赚30。

■成功案例■

在淘宝网上,有一间专门卖日韩、英伦潮流服饰的店铺。这间店铺开张不到3年,便从一家名不见经传的小店成为了现在拥有五颗钻石的名店。

店铺开业3天,竟无1张订单

令人想不到的是,在其背后经营这家店的“小老板”,竟是来自台州的大学生卢黄程。3年来,他凭着脚踏实地、坚韧不拔的精神,实现了创业的愿望,也掘到了人生宝贵的“金子”。毕业于湖北黄石理工学院的卢黄

程逛街、扫扫货、拍拍美图,上上网,聊聊天……之后就能坐在家里数钞票。自从网上交易这玩意儿火了以后,来钱的路子多了一条,工作状态多了一种,社会分工多了一类。然而随着网上交易市场发展日趋成熟,竞争日益激烈,在网络商战中沉浮的卖家们,是否又真的如当初那般赚得盆满钵满,轻松自如?

【全职的小古】
坚守迎来“收获季” 北方更是网店福地

小古是位地道的苏州姑娘,由于性格内向不擅交际,毕业后并没有走常规路线找工作,而是投身个体经营者的大军当起了小老板。由于父亲的关系,小古开了一家专营中低档手表的实体店,目标客户群是大学生及刚工作的年轻人。

“小店开张一段时间后,经常听顾客说这个网上能买到,那个能淘到,买的人越来越少。后来我也在网上开了一家。但是网店也并非一本万利,单说包装就很费时费力:手表拿货价在15—25之间,网上售价25—58元。12号5层纸箱4毛一个,手表包装盒1.5元,再算上包装纸、气泡垫和透明胶带的费用,5元的快递我还要倒贴2元



左右,8元的快递才划得来。所以说快递费就是实体店的房租。”

小古后来嫁到北京,在北京继续开她的网店。意想不到的的是小古的网店在北方反倒成了她的赚钱法宝——她如鱼得水,目前已做到“五钻”正在“冲冠”。“手表的档次提高了,现在主要做80—200元之间的产品。每月进两次货赚5000元,进3次能赚7000元左右。看来网店在北方才是我的福地。”小古笑嘻嘻地坦言。

【执着的阿瓜】
网络“小贩”最多一月赚3万

阿瓜在网上主要卖鞋,附带运动产品。虽然一款鞋他可以卖出50件,但他的网店只有三颗红心。原来阿瓜大三便开始经营网店,紧跟潮流的眼光和良好的产品质量让他的小店扶摇直上。“有一次通过关系从义乌拿到一批便宜货,一个月赚了3万。忙不过来

时,我就找了两个女孩子做客服。”被“钱”途诱惑的阿瓜膨胀了,于是当有人提出“有价刷钻”时,他同意了,结果便是,已经开到四钻的店被封。

但是阿瓜没有放弃。“我给所有老顾客打电话、发短信、网上留言、发公告,宣传现在这个小店,并且对老店关门的原因坦白相告。对所有光顾新店的老顾客免邮费,送礼物。能把现在这个店3个月做到三颗红心,多亏了老顾客的宽容和眷顾。”但是市场日趋饱和,网络交易已不再是卖家天下,如今做生意不比阿瓜四年前顺风顺水,想要脱颖而出就必须有别人没有的东西,或别人做不到的服务。

阿瓜兼营的运动产品大多是耐克。“我有朋友在耐克上班,他们每月发一张员工卡,在员工店可以打5.5折,而且是最新的商品。市场700多的跑步鞋我买来400多,再以500多元的价格卖掉,很受欢迎。”对于网上充斥的外贸尾货,阿瓜并不敢轻易尝试,

“那些尾货真假难辨,我要用信任做出信用。”跌倒过一次的阿瓜,看来相当谨慎。(摘自《苏州新闻网》袁野/文)

编后

2003年淘宝网的横空出世,点燃了许多创业者的梦想——到网上去创业、到网上去致富。从那时起,网上创业成为越来越多创业者青睐和关注的项目。但是,任何创业都不可能一帆风顺的,都需要艰辛的付出和努力,网上创业同样也不例外。

网上创业的成功案例,就像芬芳扑鼻的玫瑰花一般,人们只看到了她娇艳欲滴的那一面,而未看到她的另一面——尖锐锋利的刺。网络交易市场其实跟实体市场一样,同样是大鱼吃小鱼,并非每个网店经营者都能在其中如鱼得水。网络创业者只有遵循市场的运作轨迹和游戏规则,在经营过程中持之以恒、灵活变通、诚信做人,方能最终立足于网络世界。

3年辛苦“淘”五钻 卢黄程:只要肯努力,网店一定掘到“金”

程,之前在浙江吉奥汽车有限公司就职。2007年夏天的一个周末,由来已久的一股创业冲动让他最终决定放弃眼前工作,去杭州西湖边开一家网上店铺。然而,事实并非他所预料那样顺利。因缺乏经验,网店开业后3天,竟没有一位客户下订单,就连咨询的人也很少。

“这下我急了,都有过放弃的念头。”提及创业初的苦恼,卢黄程充满感慨。当时,他就认真查找原因,发现是自己网店挂的照片没有别人网店的美观,店铺装修也没有别人的华丽。更重要的是,他的店铺还缺少顾客购物

指南。

在一位朋友帮助下,卢黄程对店铺进行了全面改装。几天过去了,生意总算有了起色:订单开始有了,也有人来店里逛了。“一个月后,我粗粗一算,赚了1000多元。”虽说不敌原先打工时一个月的工资,但这样的成绩还是让卢黄程感到有些意外。

真诚待客,努力打造“程”字品牌

或许首月的不错成绩让他坚持了下来,但此后一段时间的惨淡经营,让他对经营网店前景又充满忧虑。

“网上开衣裤专卖店有个季节性问题,一般下半年生意好一点,上半年生意不好做。”卢黄程说,网民们可能喜欢在秋冬时买些衣裤,春夏时则更喜欢到实体店购买,这让他的店铺的生意有时很忙,有时很闲。

为克服这种现象,卢黄程就对店铺商品进行了个性化设计。比如,虽是一件普通的衣服,但他会融入巧妙的创意,令服饰展示出与众不同的特质。在这里,胖一点的人该穿什么衣服,瘦一点的人该买什么裤子,他也会作出提示。

“这是为了打造好‘程’字这个品



牌,让网店永远成为网民选购衣裤的第一场所。”卢黄程说。

2008年春节前夕,受冰冻灾害天气影响,在他店购买的部分快递包裹没能及时送到客户手中。为消除客户的顾虑,春节一过,卢黄程就逐个打电话过去表示道歉。现在,这些人中的不少成了他长期客户。

(摘自《台州日报》)

李彦宏的 20—30—40 创业理论分享

百度这家创立仅11年的中国互联网公司,在李彦宏的带领下,已经成为全球关注的焦点。而42岁的创始人李彦宏目前正在为百度的基业常青和走向世界规划蓝图。“李彦宏是当今中国年轻企业家的优秀代表,百度在高科技的领域里打出一片天地,很给中国的民族企业提气。”柳传志对李彦宏这样评价。

20岁,做自己喜欢并擅长的事情

成功秘诀:20岁的年轻人,要将自己喜欢并擅长的事作为自己选择职业的标准,这一段职场经历很可能决定你的一生。

李彦宏的20岁与很多人的20岁并无二致,唯一可能不同的是,李彦宏选择了自己喜欢和擅长的职业,并成为了这个领域中的专家。

对于上世纪90年代留学中国的中国学生来说,大多都是抱着读一个博士学位的目的去的。读了博士学位之后,可以回国做研究,去大学里当教授,这在很多人看来是个不错的选择。但是就读于美国布法罗纽约州立大学



计算机系的李彦宏却选择一条与大多数人相反的路,那就是获得博士学位资格之后,却毅然放弃这一机会,选择直接进入企业工作。

李彦宏的第一份工作是去华尔街做实时金融信息检索,这份工作让李彦宏获得很高的收入,才26岁就可以租得起一套公寓,并买了属于自己的新汽车。如果换做其他人,可能就会因此满足了,安安稳稳地在华尔街这个满地是美元的地方过着悠闲的生活。可是李彦宏却在不久之后选择了辞职,他有着自己的打算。

在华尔街,李彦宏有两个重大发现,其一,他看到了股票市场上IT企业的火爆,也看到了IT企业中互联网

企业的巨大潜力;其二,他结合自己所学习的页面链检索技术,发现自己有必要发明一种有效的互联网搜索技术,这就是后来李彦宏在美国申请的“超链分析技术”专利。

接着,在加拿大的一个互联网技术大会上,李彦宏向Mirosoft、infoseek等硅谷公司的高级技术人员讲解了自己的“超链分析技术”,让这些IT巨头们看到了李彦宏的价值。最终李彦宏选择去了infoseek公司,在infoseek李彦宏受到重用,成为当时硅谷最年轻的产品经理,并获得infoseek公司的股票,在30岁那年成了百万富翁。

30岁,创业者要专注和坚持

创业秘诀:30岁的创业者,要专注如一,激情百倍地坚持做好手头的事,不能再轻易动摇和改变。

已经成为百万富翁的李彦宏,本应该继续留在硅谷,进入IT公司做一名高级工程师,然而,他在30而立之年再次选择了离开。

李彦宏看到了国内互联网发展的机会,他要利用自己的“超链分析技术”在中国做中文互联网搜索。李彦宏毅然放弃了美国的安逸生活,开始了创业之路,这一年李彦宏刚好31岁。

1999年,李彦宏怀揣着120万美元风险投资和一个中文搜索梦想回到了中国。1999—2003年的互联网正在演绎着互联网泡沫来临前的狂欢,门户

网站、网络游戏、SP公司等各种互联网形式在中国百花齐放,众多互联网公司的目的很简单,就是为了快速捞钱。

曾有人给李彦宏投资让百度做无线增值业务,李彦宏拒绝了。有员工建议李彦宏做网络游戏,李彦宏也拒绝了。他总是冷静地说:“搜索要做的事情还很多,我们应该专注于互联网搜索领域,我看好它未来的增长。”当时李彦宏的决定被很多人认为是“傻子”,不懂得尽快捞钱。

然而几年过后,当中国互联网用户猛然增加到3亿,百度成功超越了谷歌成为中文搜索第一品牌的时候。曾经在无线增值业务上叱咤风云,日进斗金的“大佬”却无声无息了。李彦宏对互联网搜索的专注如一和坚持,让百度获得了丰厚的回报。

2005年8月5日,百度成功登陆纳斯达克股票交易市场,上市目标发行价27美元,当日便直线冲破150美元,最后落定于122.56美元收盘,成为美国证券历史上IPO首日表现最佳的十大股票之一,百度的数百名员工也随之成为“百万富翁”,时年李彦宏37岁。

40岁,企业领袖要有船长心态

创业秘诀:40岁的企业家们,仍然要敢于梦想,在享受创业成果的同时,更要当好船长,为企业建立一套成熟有效的管理机制,并为企业的基业常青做

好长远规划。

在中关村,百度一直是中关村上班时间很晚的公司,在百度大厦旁边的公司里,员工都是按时上下班。但是百度公司到上午10点钟,办公室里还是稀稀拉拉的几个人。在外人看来,百度没有很多公司严格的打卡考勤制度,这样管理松散的企业如何实现10年千倍的增长呢?

“硅谷因为年轻更加开放,追求比较实际的东西。”李彦宏曾经这样总结对美国硅谷的看法。也就是因为李彦宏在硅谷的工作经验,让他知道提高员工的工作效率并不能依靠简单的考勤制度,实实在在的业绩指标和激励制度比枯燥乏味的考勤制度更能激发员工的工作热情。

不仅如此,李彦宏也正试图将百度打造成一家“系统性足够强健”的公司,从刘建国到俞军,再从叶鹏到李一男,百度似乎是互联网公司中高管变动最频繁的公司之一,但这并没有影响到百度业绩的增长。

在成功带领百度在纳斯达克上市后,李彦宏就开始用“用户需求决定一切”、“公司离破产只有30天”、“听多数人意见,和少数人商量,自己做决定”、“打破部门樊篱”等先进的管理思想管理百度,这让百度的发展不再受制于某个高管的去留,而整个企业的运行都在完善的管理机制下有条不紊地推进。

(摘自《北京晨报》周正学/文)

■创业者说■

马云回答创业者 在不缺钱时一定要融资

【谈融资】

在你“很钱赚”的时候去融资

创业者问:企业在什么阶段融资最为合适?

马云:不要从创业第一天起就想融资,在没有盈利之前也不要去想,绝大部分企业在没有盈利之前融资是不正常的。

做企业,首先要想到的是没有融资我也能盈利,等你盈利了,想扩大盈利的时候,那时就会有人想要投钱了。没有盈利的时候想说服别人投资,投资人多半会说:等你盈利了再说吧。

对那些今天盈利情况很好的企业,你们要记住,你一定要在你很赚钱的时候去融资,在你不需要钱的时候去融资,要在阳光灿烂的日子修理屋顶,而不是等到需要钱的时候再去融资,那你就麻烦了。所以,在你不需要钱的时候去融资,这就是融资的最佳时间。

做不好就怨钱少的人
干不出大企业

创业者问:在小型企业资本不大的情况下,如何尽可能在少花钱的前提下,快速地通过网络来发展自己的队伍呢?

马云:阿里巴巴创业是从50万开始的。阿里巴巴刚成立的时候,上亿资本的企业也很多,但当时的那些企业现在怎么样?阿里巴巴现在怎么样?所以,企业发展跟有没有太多的钱没什么太大的关系。

钱是资源,不可以没有,但光有钱一点用都没有!所以今天的网络,不是凭资本打天下,而是靠思想打天下、靠行动打天下、靠团队打天下、靠创新打天下。路还没找到就想着快速是不行的。

【谈择业】

做生意要“用情专一”

创业者问:我曾经经营了一年的酒店,没干一年就关门了,然后卖整体橱柜和卫浴,做了5年,没想到不但没挣到钱,反而做赔了。我这几天发现山寨手机利润还可以,开个手机店可以吗?

马云:你没有入错行,是心太花,不知道自己干什么。你永远追在 market 之后,追在今天最赚钱的行业之后。你这样做就像猴子掰玉米。

做企业一定要专注,要坚持,要有激情,要相信自己可以为客户创造独特的价值,相信自己可以做成不一样的事情。不要怪某个行业不好,天下没有不好的行业,再不好的时代再不好的行业也有好企业,再好的时代再好的行业也有烂企业。所以别怪行业,怪自己,要做正确的事情,正确地做事。

【谈文化】

有文化才会成为大中型企业

创业者问:中小型企业怎样管理员工,调动员工的积极性?

马云:大企业的文化是从小企业开始建起来的,不能到了大了以后才开始讲文化,到了中型企业才开始讲制度。小老板管理是靠文化,靠价值观,靠自己的价值观来管理这个公司,所以说创始人实际上是这个文化最早出来的基因。

员工的梦想很现实,他必须要生存。如果员工基本的生活保障得不到满足,他在这儿工作没有得到荣耀,没有成就感,没有很好的收入,回家都不好意思说,带回家的钱不能让他老婆孩子面前有骄傲。真诚地尊重你的员工,倾听你的员工,并且把你的难处跟他们分享,你就能“得到”。

(摘自《华西都市报》)