

名人点津

Mingren Dianjin

在知识的节点上创业

袁岳

很多人创业是因为看到人家的一个模式而创的，我有些亲友在家乡也没多大见识，他们的创业也就是开个小饭店，勤奋一点的也能挣点不错的小钱。我在长沙支持的一个大学生朋友做的是小餐饮创业，当然主要是做他在老家郴州的鱼粉，这也算是把有限的见识转化为创业的一个例子。过去中国就没有卡拉OK，这是从港台传过来的，而最早的卡拉OK生意就是日本人原创的，安利、麦当劳更是明确地告诉你，我给你准备好了现成的模式，你可以拿着钱来加盟，类似的加盟式创业也是越来越多了，你如果去参观每年的特许连锁经营大会与展览就可以看到很多。我在参加长沙电视台的“创业大本营”节目的时候，就看到不少创业者提出的创业方案就是加盟计划。今天我们看到的搜狐、百度、QQ、盛大，他们其实都不算原创，而是其他模式的转移与适用性创新，在这个创新适用的过程中找出自己的新模式。以前很多人出国的时候，看到人家有某个有趣的小产品，回来就仿制一个。甚至有的温州人就专门住在米兰，看人家的新设计出笼，立即就能传回温州，依样就能做出来。我自己做零点最初就是受了盖洛普的启发，后来又因为看到合作很久的罗伯公司咨询化，加上一向对于兰德公司的推崇而着意进入咨询化的领域。今天很多在跨国公司的高管进入投资公司做合伙人，他们往往比做一般实业公司的创业者成功率高很多，就在于投资公司里面的见识重要得多，因此他们过去的跨国见识与各方面的交道经验就帮得上忙。

因此，知识的价值在于你知知识之的经验多，那么你那有限的创业资源所放在的落点就更加优化，同时你的运作模式就更可能在原来人家的模式基础上优化，对于大多数人来说，在见识与知识基础上的创业是更加现实的创业选择。在这个意义上，一个人想创业应该是一开始就在扩大见识上下功夫。整天宅着的人就很难找到合适的创业点，就是有点感觉也对于风险因素很难有准确的把握。过去把创业者看作闯荡江湖的人，道理也是在这里。只是这里的知识有了一个很大的转换，即不只是或者不主要是书本的知识，而是社会与商业的见识，我们很多人总说自己很想创业就是不知道创啥业，希望把业建立在别人的知识基础之上，这就是一个极大的偏误。我曾经参与过四届上海交大的EMBA赢利模式大赛，在这个赛事上，一群商人把自己的某些模式优化或者把同学中某个实操模式转化，然后就变成了赢利能力强的项目，有的甚至成为资本市场上很吃香的项目，这就是另一个很好的例证。

（作者系零点研究咨询董事长）



搭配新颖独特的个性喜糖

1985年出生的许燕身上有着很多80后的年轻人特质：个性、创新、潮流。2006年许燕去青岛参加一个朋友的婚礼时，摆放在餐桌上每个盘子里的喜糖令她惊喜不已。喜糖都是放在制作精美、富有个性的盒子里面，每个人都有份。那是许燕第一次看到个性喜糖，爱不释手的她不舍

创业机遇

Chuangye Jiyu

李小梅 文/图

“孔雀王子”的名字叫梁贤德，在广西创业14年了，是一位很乐观的企业家，8月中旬到龙虎山上做节目的前一天下午，忙里偷闲，我与他聊了聊他的创业故事。

梁贤德是个做事执着的人，也非常乐观。他看准了农业领域的特种养殖，经过无数次跌打摔爬，在尝试过养殖黑豚、青蛙、天鹅、七彩山鸡等等多种特种动物之后，最后建立了广西最大的孔雀养殖基地。

只要努力 肯定能做好

“与其推着别人干，不如自己带头去干。”1996年，梁贤德选择到广西南宁开拓市场时，他已经45岁了，在深圳盐田个港务公司负责进出口贸易，算得上一个收入不菲，地位也还可以的国家公务员，没有人能够想像得到他会在这个年龄还去下海经商。从开一家建材为主的公司，直到开专业电器音响的专卖店，他感受了下海之初的辛苦和快乐。

为了做大做强他所代理的爱浪、博士等家用音响的品牌，建立全国连锁，梁贤德和几个朋友开始分头去打天下。他选择了广西，他认为广西的“天时、地利、人和”在几个方面都具备了，他决定到南宁投资。

1996年11月份，当踌躇满志的梁贤德第一次乘飞机来到南宁的时候，被南宁的落后惊呆了，差点打了退堂鼓。但他相信，“没有做不好的事，只有做不好事的人。”于是他开始走访南宁和平商场、民族商场等家电市场，准备在南宁开拓音响专业化电器市场，并且自己买材料进行装修房子。

今天，在梁的生态农场里，每天都要接待不少来自全国各地前来学习讨经的同行，他的孔雀种苗也源源不断地输送到祖国的大江南北。在南宁民营企业家协会，他也亲切地被别人称为“孔雀王子”。梁贤德说，享受着这种累和快乐，也会带领更多的农民致富，把特种养殖的致富经验传授给更多的农民朋友。

梁贤德 乐观创业演绎“孔雀王子”



乐观的梁贤德有独到的“生意经”。

“当时可真是太苦了，太累了。”居然一直累倒得了胃溃疡，疼得在床上打滚，才去医院看医生，医生了解情况后，诧异地问她，“要命还是要开店？”他坚持说两者都要，而且真的是在拔掉输液管后参加了他在南宁建的第一家音响专卖店的开业典礼。苦心人天不负，梁贤德证实了自己在广西坚持的成功，通过开专业音响店获得了他在其他农业领域投资的第一桶金，而且一直到现在，他还保留了专业音响、专业橱柜的商业代理。

投资农场 开辟一个新的创业战场

很偶然的机会，梁贤德和他另外两位朋友，共同开发南宁郊区的一个百亩农场，在他看来，回归农田，能和大自然亲密接触，是人生中的新一次创业。

从花3万元购买20多头马开始，直到发现在南宁养马太费钱了，

农场里的草全部被马吃光之后，每天还有吃很多饲料，可是当时的农场，连像样的路都没有，少有客人来体验骑马，跑一圈也不过赚20元钱，赔钱的买卖他只好放弃。

梁贤德开始在农场里种植高良姜，养殖鸵鸟、生猪，亲自开着拖拉机去开路，自己带着几个工人去砌房，全国各地到处考察什么样的种植和养殖品种适合他的农场。

当时梁最倚重的是“特种养殖基地”，但是他后来自己也承认，如果在一个行业里不能做的专业，投资农业领域的特种养殖，风险实在是太大了，还有市场时机，如果赶得不是很，往往是种苗很贵，当自己的产品上市时却不敷出。

最终让梁贤德选择蓝孔雀的养殖，主要是一本书的阅读，根据《本草纲目》相关记载：“孔雀辟恶，能解大毒、百毒及药毒。”有人认为，孔雀解毒功效甚至超过穿山甲。可以说孔雀是浑身都是宝，全身亦可入药，孔雀肉除可直接食用外，还可加工成软硬

罐头食品、保健食品以及孔雀肉酱、孔雀肉香辣酱、孔雀滋补酒等，孔雀的粪便还可提取高级美容化妆品及药品，孔雀鲜艳的头颈、尾羽都是高档的工艺品，孔雀还可制成标本及装饰品，经过深入的市场分析，梁贤德选择了养殖孔雀。

2004年，梁开始考察印度、泰国的蓝孔雀好种，他发现印度和云南西双版纳的蓝孔雀杂交之后，不仅品种好，而且抗病能力强。从开始进了100只种苗开始，一开始虽然没有技术，倒也还顺利，前期进入时感觉很好。然而，一场禽流感却让梁贤德差点赔得血本无归。

与其等着疫情过去，不如自我着手想办法，梁带领农场的饲养员，选择了十分严密的防疫措施，高薪聘来有着多年养殖孔雀的老师傅过来指导，并到山上采集草药，煲水给小孔雀喝，防止这些小家伙们拉肚子、发高烧，并且提高免疫力。过了一段时间疫情基本上缓解了，梁的孔雀种苗保留了一半下来，继续扩大养殖面积。

不过，到2007年，也是梁养殖孔雀几年来记忆很惨的一年，孔雀肉价格又跌的一塌糊涂，辛辛苦苦养了一年的蓝孔雀，市场上卖的价格只有二三十元一斤，梁分析了一下市场，这主要是禽流感后期带来的恶性循环，市场上养的人很少，能够认知孔雀价值的人也少，市场就比较小，但他坚信，他推出“孔雀宴”，深受广大食客的需求扩大，后续的市场肯定会扩大。

正如梁贤德所讲，目前一只商品孔雀卖到600元左右，由于孔雀养殖以植物性饲料为主，饲料来源广泛，养殖成本较低，孔雀生长速度快，易养易管，食性较杂，抗病率较强，养殖

效益明显。而且孔雀是人们普遍喜欢的吉祥鸟，无论是食用还是观赏都很

多种经营 特别动物享受特别待遇

在梁贤德的农场，现在最多的是蓝孔雀，然而当他成立南宁市绿伟农业科技有限公司之后，他却尝试了多种经营，当然现在总结起来，无论是生猪养殖、黑豚还是七彩山鸡，养殖效益都比不上蓝孔雀，可是每一次新的投入，都在他来说，是人生的一次全新体验。

用他自己的话来说，在每一次养殖的过程中，都记载了人和动物和谐相处的故事，让他的农场里的动物感受了不一样的待遇。梁贤德说，他曾经让黑猪睡上了吊床，每天能洗澡，每天能边吃饭边听音乐，还可以一周喝一次米酒。当时两千条三元杂交猪，用自动化管理的方式，一个人就可以完成管理。

那一年，基本上南宁的市场，所有的大型养猪场都没有逃过那一劫，猪病到来的时候，全市传染特别严重。梁贤德想了一个办法，给猪服用抗生素，要输液，当时农场里所有的员工都投入这一项工作，农场里的二十多个员工都来加班，给猪打针、输液。

后来，猪价上涨厉害，即使是那年，梁养殖猪还赚到了钱，农场里的饲养员和他一起分享到了付出努力之后的成功喜悦。

在梁的农场里，还曾经养殖过黑豚、七彩山鸡、天鹅、鱼类。梁说，想起来有时候会笑得肚子疼，自己经常是晒得黑黑的，亲自和农场的工人一起去挖鱼塘，砌房子，而自己也快乐在这样的田园生活中。

“雏鹰”“雄鹰”计划 扩大大学生创业资助范围

9月16日，上海市大学生科技创业基金会宣布，推出创业基金新资助模式——“雏鹰计划”和“雄鹰计划”。与原有资助模式相比，资助范围扩大到在沪开设企业的全国高校大学生和毕业生，以鼓励更多“有目标、有激情、有能力、有准备”的青年学子实现创业梦想。

这次特别推出的新资助模式分为“股权资助”（雄鹰计划）和“债权资助”（雏鹰计划）两类。“雏鹰计划”是指基金会通过委托银行向创业企业发放小额信用贷款的资助方式，所资助项目的特点为所需金额较小、申请简便快捷、能快速实现收益并偿还贷款。“雄鹰计划”是指由基金会或其委托的孵化机构与申请人等共同出资设立创业企业并持有创业企业股份的资助模式，所资助项目的特点为符合国家及上海市产业发展方向、有较大成长潜力的早期科技创业项目。

新资助模式的对象从上海市高校本科四年级以上在读学生以及毕业生，进一步扩大到全国范围，全国范围内毕业五年内（雄鹰计划）和两年内（雏鹰计划）的高校毕业生（含专科、本科、硕士研究生、博士研究生、归国留学生），公司注册在上海即可，申请人不受户籍地和生源地的限制。

（李雪林）



大学生卖月饼券 两月销售近千万

中秋节快到了，各类月饼券又流行起来，一个大学生看到了其中蕴含的巨大商机，开办了团购网站，主要销售月饼、大闸蟹、食品礼盒、南北干货等，这个以大学生为主的公司，只有不足10名员工，自称营业额高达2000多万元，其中仅月饼券这一部分，两个月“月饼销售季”营业额近千万。

这位创业“达人”名叫谢兆鸿，华东理工大学化学工程与工艺本科大四学生，现年21岁。谢兆鸿说，在他看来，没有不赚钱的行业，只有不赚钱的公司。

在大二的暑假，谢兆鸿在街头看到有不少人在做月饼券的生意，他从中看到了商机，直接找到了杏花楼等大一些的公

司，最后谈成做月饼券的代理，尽管当时赚得不多，但是积累了不少的客户资源。

谢兆鸿表示，月饼券是季节性产品，今年他们公司月饼券销售从7月份开始，按照季节特征，在中秋节之前，也就是9月中旬就营业结束了，两个多月的时间，月饼券的销售额近千万，谢兆鸿表示，月饼券这个行业竞争很激烈，上海从事这个行业的公司大小小有几千家，大的营业额多达几个亿，小的几十上百万，他们公司只能算是中小型企业。

除了做月饼券，谢兆鸿还跟朋友合作卖电脑配件，开化妆品网站，做礼品镜的销售，后来，他和一位竞争对手江先生化敌为友，合作开办了上海立

辰欣商贸有限公司，月饼券就是公司的经营项目之一，除了销售各类品牌月饼外，还有粽子、月饼、大闸蟹、年货、南北干货、食品礼盒等，公司除了经营51团购网，还经营上海冰花礼品网主打各种礼品。谢兆鸿担任公司副总经理，公司员工不足十人，有不少是谢兆鸿在华东理工的同学。

今年21岁的谢兆鸿对自己的定位是25岁以前多尝试，25岁至30岁时多磨炼，先不会确定做什么行业，到30岁时再定下做什么项目，“成功的企业家都有一个厚积薄发的过程，我希望自己能够多积累一些，有一个爆发式的发展。”谢兆鸿这样规划自己未来的创业规划。

（韩晓蓉）



“月饼达人”——谢兆鸿

创业观点

Chuangye Shidian

“个性喜糖” 品出“甜蜜”事业

得吃，而是将盒子拿回家当作装饰品来摆放。

之后，每每参加朋友的婚礼，她都会想起在青岛看到的个性喜糖。周围一些在北京、上海等地见过这种喜糖的朋友们也纷纷表示喜欢，但却不知在哪里能买到。那时，许燕就有了经营个性喜糖的想法。

起步：上市伊始遭遇“寒冬”

2007年，许燕决定开家经营个性喜糖的公司。这个想法立即得到了两位同学的响应。一切准备妥当后，几人东拼西凑了两万多元成立了巧媳妇艺术家居生活馆。所谓的个性喜

糖主要是指外包装，一个普通外包装价格从0.8元到几元，里面的糖果客户可以自由选择品牌和数量，价格也因此不等。

去年国庆节，个性喜糖上市。因为资金问题，他们除了借助网络宣传外，也与鲜花店、礼品店、婚纱影楼、婚庆公司合作，让其帮忙代售。然而，事实与大家设想的相差甚远。许多人都觉得不实惠，由于利润较低，婚纱影楼、鲜花店等也都不感兴趣。

为了吸引更多的客户，许燕决定也可单卖外包装。就这样，一个多月过去了，连个咨询电话都没有，更别说订单了。

发展：客户从陌生到认可

2007年底，一个同学结婚时，许

燕将600多盒个性喜糖作为结婚礼物送给同学。“当时就想先从影响身边的人开始，没想到引起不小的轰动。”整个婚宴，大家都对这些喜糖啧啧称赞，司仪和一些亲朋专门留下了许燕的电话。这一切都给了许燕莫大的信心。2008年情人节，他们推荐咖啡厅购买个性糖果当礼物送给就餐者。价格低廉包装精美的糖果受到了咖啡厅的欢迎，销量非常不错。

随后，询问个性糖果的咨询电话不断增加，也有了第一个上门看样品的客户，并接了第一笔订单。现在客户越来越多了，每个月都有几笔订单。他们也开始与饭店合作，希望将个性喜糖加入到婚宴当中去。“一盒装有六块品牌糖果的个性喜糖最便宜的是1.6元，一桌只需16元就可以增加婚礼气氛，也可以为吸引客源。”

愿望：希望做自己的品牌

除了普通的个性喜糖外，新人还可以在喜糖外包装上加入自己的照片和签名，也可以定做喜糖制作的花束放在家里，即可观赏也可食用。个性喜糖的外包装从厂家邮寄过来时都是纸板，新人也可以在折叠过程中体会甜蜜和幸福。“当然，如果客户有需要，我们也可以给折叠好。”现在，许燕一直盼望着怀特礼品城的店面尽快装修完毕，有了实体店面后，工作就更好开展了。

许燕希望用两年的时间，让她的个性喜糖进入省会每个婚宴。打开市场后，许燕还希望做自己的品牌，自己设计生产外包装，有自己的品牌糖果。

（中国经营网）