

创业视点 Chuangye Shidian

为了创业，学生哥学做“总经理”

9月22日，又有80多名东莞本地的大学生从2010年度大学生创业培训班“毕业”，他们经过两天的创业培训，除了获得一纸证书以外，还可以享受到三年内免费跟踪咨询服务和政府相关优惠政策。据悉，在东莞中心人才市场举办的这一创业培训班今年已经举办过多期，22日结束的这一期也是今年的最后一期。

课堂：创业计划成“商业秘密”

80多名学生分为多个小组，每个小组都是一个“准公司”，小组里的8-10个学生自行选举出“总经理”、“副总经理”、“财务总监”等，在短时间内设计出一个富有创意的商业计划，然后向“赞助商”招投标、拉“资金”、向“公众”作“推广”。这就是东莞生源创业培训班中的“沙盘模拟演练”，以及“创业计划书分享与PK”。学生在模拟创业实践中不仅得到了建立企业的经历和经验，还真的催生出了一些非常优秀的创业计划书。

记者表示希望看看这批优秀的创业计划书，培训班负责人杨老师却表示，这些创意十足的计划书很大一部分都将甚至已付诸实践，“已经算得上是‘商业秘密’了，因此不便对外公布。”

今年最后一期的创业培训班，还邀请了香港的知名职业培训师“KK”前来授课。据杨老师介绍，该培训班为全免费，采取先到先得的报名方式，每次都吸引了不少大学生前来报名。

反应：培训班受学生追捧

据悉，本月18、19日的这期创业培训班已经是今年最后一期，明年也很可能继续开办多期，但是培训班仍然只向东莞本地生源开放。

“我们也有创业开店的愿望，但感觉心里没底，如果我们也能参加那个培训就好了。”东莞理工学院的学生小谢对记者说，“我们希望自己也能有个创业知识和能力方面的准备。”

记者在采访中了解到，除了东莞中心人才市场的这一创业培训班外，东莞也有专门的“创业班”给想要创业的大学生作专业性的指导。据悉，从去年开始，东莞理工学院城市学院开始对外招收创业班的学生。

据了解，开这个班的目的就是为大学生日后创业打基础，而这个班的学生毕业后可拿到工商管理学士学位和文凭，跟其他专业的学生是一样的。

专家看法

个人特质非常重要

中山大学的李老师有多年创业指导经验，他认为创业培训班非常必要，“不少人认为创业活动实践性极强，根本不需要在课堂上学习”，李老师说，“但实际上一个现代企业的运行需要多方面的知识准备。不经过系统学习很难在短期内全部掌握。”

李老师建议，如果学生创业者本身具有相关技术或者管理知识的专业背景，那创业成功的机会将肯定增加不少。不过，李老师同时认为，某些学生是否具有创业所必需的个人特质是更为重要的。

可考虑先小本“试业”

“大学生创业是一个艰难的过程，关键能否坚持下去，”东莞城市学院管理系总支副书记吴春庚说，“团队合作与指导老师很重要，透过团队合作可以使队员间互相沟通、讨论，心理上不会觉得孤单；指导老师经验相对充足，可以在学生团队讨论的基础上指导他们如何分析问题、解决问题。”另外，吴老师也认为，目前网购盛行，经验尚浅的学生先尝试在网上开店不失为“小本创业”的一个较好方法。（创业网）

创业思维 Chuangye Siwei

变革传统营销模式

陈富云破题——“数码试衣”

□ 陈 林

一位叫陈富云的创业者为服装业想到一个名为“数码试衣”的智能互联化营销模式。按照这个模式，服装厂商可以完全不必库存，消费者也可以任意为自己选择服装的款型和面料。

消费者下单后，加工厂只需要按要求生产。理论上讲，这样出来的个性化成衣，每一件都只会贴身而不会“撞衫”。

因为这种模式，今年3月，陈富云在北部新区获得了1200平方米的免租办公场地，还引来一家英国风投公司的2000万英镑先期投资。

谋划破题两年多

陈富云今年43岁，本专业学的是法律，工作一直在企业界。

自4年前进入服装行当，他就不断听到有同行抱怨：“这个季节款式、型号没选好，积压太多了，赚的钱全是库存。”

与此同时，他也听到有朋友诉苦说：“逛了半天，腿都跑痛了，还是没选到称心的衣服。”

“为何全球专家、教授都解决不了这一难题？”陈富云百思不得其解。

陈富云首创的智能互联化服装营销模式，既解决了库存问题，又通过体验式消费拉动了销售。也就是说，这个新模式不仅解决了运营中的现实问题，同时还解决了盈利模式问题。思则变，变则通。陈富云的成功在于他不断地进行思考，最终找到了变革传统营销模式的路子。



陈富云介绍智能互联化服装超级体验馆

他委托行业协会调查全球100强服装企业，发现各大品牌没有不积压库存的。他认为，这是服装行业传统的“以产定销”的经营模式无法克服的弊病。

找到了病根，能不能靠“以销定产”的逆向思维来解决这一难题呢？陈富云说，早在2007年初，他就在谋划如何破题，并到处寻求具体的技术方案。

几番琢磨，陈富云终于想到了一个名为“数码试衣”的智能互联化营销模式。

下单前看试穿效果

所谓智能互联化服装营销模式，即是先在步行街、商场、候机厅、酒店大堂、高档社区、茶楼等处设若干门店，这些门店相当于数码试衣的体验

馆。

客户到了试衣店，即站到智能终端机上，两秒钟后即可完成对人体4800个坐标点的精确测量。提取85个人体数据后，再在终端机数据库中，自由创意组合，设计、选择、修改服装的面料、版型、颜色、款式等，即可合成称心的个性化服装。

与传统服装店以及淘宝网、衣衣网等网购相比，这一模式可做到衣服款式无限，消费者可随心所欲地组合、修改和设计；型号也因人而异、量体裁衣。

下单前，客户选好的服装可通过宽6米、高3米的高清晰仿真视频系统，将DIY的成果、试穿的效果像照镜子一样显示出来。

陈富云说，消费者完成人体测量后，会形成特定编码，身体只要没啥变化，再次购买衣服时，数据可固定使用，无需在终端机二度购衣或网购时再次测量。

现在，陈富云已经开始选址营建自己的数码服装加工厂。陈富云说，这家数字化工厂里，衣服面料、辅料有数千种，客户所需的花色、图案，经电脑智能排版、激光打印后，色牢度要高一倍。一条生产线每小时即可生产出2000套个性化订制的服装。

独辟蹊径创业

两名大学生做起网上“卖菜郎”

两个农家娃，两辆自行车，外加一家网店，这就是他们首次创业之路的全部家当。

由于从小就在田地里和阳光“亲密”接触，王勇和王东方这两个洛阳理工学院工程管理系的男生，给人最深的印象是皮肤黑黝黝的，话不多。7月，他们在一家知名购物网站上开了一家“菜店”，开始了他们的创业之旅。

曾做过生意，受累还赔钱

王勇出生于郑州市中牟县一个普通的农民家庭，今年春节后，带着一份关于蔬菜配送的电子商务计划书，他和同班同学王东方参加了洛阳市大中专学生电子商务商业计划书大赛，获得了银奖，同时还获得了两万元的创业基金。

怎样才能让企划书变成现实呢？为此，两人在今年暑假开始了卖菜生意，凌晨三点起来去高新区一家蔬菜批发市场批发蔬菜，再到附近小区零售。起初他们批发的菜量太大且品质不好，蔬菜烂掉还赔了钱。

总结教训后，两人决定进行“零库存经营”：和超市谈好，直接拿货送货，这样一来不压货，二来还能保证果蔬的新鲜。

网上开店，随叫随买，新鲜蔬菜送货上门，而且价格和超市一模一样，“生意肯定会越来越好的”。

赚了四元钱，渐渐有灵感

王勇说，网店开业的第二天，第一笔生意就上门了。一个身在广东的伊川人在他的网店下了第一笔订

单——5公斤芦笋。他跑了不少超市，只找到了3公斤多，于是这6斤多芦笋随着一辆前往伊川的客运车，被捎到了那位客户家人的手里。那次，他赚了4元钱。

尽管看起来收益少，但王勇仍然给自己的配送立下了严格的规矩：上午10点之前下单，中午12点前送到；下午3点前下单，下午6点前送到；下午6点后下单，第二天早上8点前送到。

一日，王勇骑了40多分钟自行车，到西工某小区送菜，全部货物只是一根大白菜和一些绿豆芽，明眼人都能看出来，这是赔本买卖。

最后，王勇作出一个决定：只卖净菜和无公害蔬菜。所谓净菜，就是已经过初步处理，不用淘洗，切切就能直接下锅的蔬菜。而无公害蔬菜，更符合现代人对健康的要求。

陈仁华：网上网下齐赚“奶粉钱”

陈仁华绝对是个“怪才”：大学里学的是工科，但毕业后却投身于零售业，并且一做就是18年；从2000年起，他更是转战冷门的母婴服务行业，并最终开创了百爱妈妈网，独创B2B2C新商业模式，一步步把母婴服务销售从实体店搬到了互联网上。

从沃尔玛学零售

在市场上独自打拼几年后，陈仁华应聘到了沃尔玛亚太区总部，有幸成为沃尔玛亚太区的第16名员工。而在沃尔玛工作的这段时光也让陈仁华受益匪浅，“我们受到了关于零售知识的系统训练，尤其是对销售渠道有了充分认识，并积累相当丰富的经验。”他说。

但在世界顶级的零售业巨头沃尔玛工作并没有使陈仁华“安于现状”。2000年，一个偶然的机会，他进入了现在所从事的母婴服务行业。他阐述自己的“母婴生意经”：“其实这份偶然中存在着必然，大多数人看不到母婴行业的利润，但实际上母婴行业是一个价格敏感度



“怪才”陈仁华

不高、价格非理性的行业，只要操作得当，必然能产生巨大利润。”虽然理论如此，但刚进入母婴行业的陈仁华还是遭遇了挫折。“我当时担任上海小阿华科教有限公司总经理。当初我们的‘野心’很大，公司业务几乎囊括母婴服务业的所有领域，而且业务也扩展到全国100多个城市。”陈仁华介绍，“但是市场是残酷和无情的，由于摊子铺得太大，每一项都想做，每

一项又都做不专。专业化不够使消费者不能认可企业品牌，也给企业的进一步发展带来了困难。所以现在看来，当初小阿华的经营算不上成功。”陈仁华坦言。

做生意如下围棋

虽然事业起步时遭遇了不少不顺，但陈仁华没有动摇。身为围棋五段的陈仁华用围棋理论思考自己的事业：“现在来看，当初的学费并没有白交。当初的经历使我明白做生意就像下围棋，一定要有全局观和布局观，有的棋子要走重些，而有些棋子则应走轻些。”

正是基于这份认识，2006年陈仁华开始了他在母婴行业的“二次创业”。这一年，他创办了上海百之爱信息技术有限公司，开创了百爱妈妈网，独创B2B2C模式，开始尝试网上网下齐卖母婴服务和产品。

陈仁华充分认识到了困难。“虽然物理平台建成了，但只有交易流真正运动起来，这个物理平台才算真正‘活’了。”陈仁华说。

为了解决这一突出问题，陈仁华近日联合了世界500强直复营销策划服务供应商TNT，共同启用了“百爱-TNT呼叫中心”。用陈仁华的话说，“TNT的数据库营销手段将成为百爱网商家的营销引擎”。

但当记者问及公司的发展规划时，“市场是瞬息万变的，所以百之爱企业的目标一般也只制定半年。”陈仁华表示，“如果要谈具体目标，我们只有两个，第一个是‘效率优先’，因为对于我们这样一个固定资产很少的企业，效率就是生命线；第二个则是不断发掘衍生产品的增值服务，通过提高产品和服务附加值来提升我们的毛利率。”

“我们搭建这个平台就是希望把母婴行业的商家串起来，让用户可以在母婴消费中享受到更优惠的服务，而商家成为这个平台的会员后可以获得更多的销售，说白了就是渠道商卖产品，而百爱在卖渠道。”陈仁华表示，目前，红孩子、都市宝贝、新爱婴、小鬼当家等上千个商家都成为了百爱妈妈的联盟商户。

（卫容之 夏璟璟）

创富秘籍

要切大蛋糕整合最重要

陈富云认为，他有两个点支撑，可以撬动一份大蛋糕：

一是逆向思维，对一个积累已久的难题，如顺着老的模式寻找解决办法走不通，那就得掉头。

二是整合各种现有成熟的技术、资源。实际上，智能互联化服装营销模式涉及的人体测量、选择服装、下单、网上结算、收货等环节，所需要的软件、技术支撑均是现成的。如试衣用的仿真显示视频系统，思科就有；数字化工厂所需的智能排版机、铺布机、验布机、印布机等设备全都实现了国产化。

“没一项技术是我开发的，我的创业计划只是把这些现成的技术、软件整合起来而已。”陈富云说。



上海美女弃高薪在渝创业当“狗倌”

上海一家知名五星级酒店的总经理助理，甘愿放弃高薪厚职到重庆养狗。9月20日，这名美女“狗倌”告诉记者，在渝养狗创业是想圆自己的梦想，虽然曾遭父母的极力反对，但她还是坚持试一把。

“藏獒救主”改变她生活

20日，记者在渝北沙坪镇的藏獒园里，见到了今年才26岁的“狗倌”。从安徽大学旅游管理系毕业的郑田甲，原本在上海有一份让人羡慕的工作：美国最佳西方酒店连锁集团上海中心店的总经理助理，不但吃住全由酒店负担，还有每月5000多元的薪水。“我从小喜欢养狗，去年在网上看到藏獒救主的新闻，更让我坚定了养狗创业的想法。”郑田甲说。

对于养狗，学旅游管理的郑田甲是门外汉，通过网友联系，她找到了救主藏獒“天骄”所在的藏獒园，希望拜师学艺当个学徒工。“藏獒很凶猛，一般只有大汉子才有勇气养，没想到她几个月慢慢接触后，藏獒居然和她结缘，全听她的了。”藏獒园负责人汪宏波说。

瞄准藏獒资深玩家市场

身材高挑的郑田甲，拜师学艺可没少吃苦。“清早6点就要起床，为10多只小藏獒备餐，还要训练它们做早操，白天要为9只大藏獒服务，晚上直到11点才能上床休息。”她说，每天都要扛一大盆鸡蛋、鸡肉等去喂藏獒，自己的手已变得很粗糙。

“家里人都说我疯了，但我觉得这笔学费交得值。”郑田甲说。现在，她吃的苦已经有所收获：上月在成都举办的西部纯种藏獒精品展上，她饲养的藏獒“天骄”之“天王”夺得了冠军金奖，甚至有老板开出300万元天价欲收购。

对于未来，郑田甲已有盘算。她在重庆做过摸底，目前当地没有统一的宠物狗行业标准，蕴藏着巨大商机。“尤其是藏獒，目前主城区已有不下百只，玩家大多是摩托车、房地产等企业的老板。”

“投资一个藏獒园需要50万-100万元，我正在筹集资金，准备创建一个全新的藏獒名犬繁育基地，专为藏獒资深玩家服务。”郑田甲说。（网摘）