

■成功案例 I

欧冠芬:执着创业不离不弃

2009年11月10日,看到大包小包的货物被汽车运进运出时,广东中山市小榄镇绩西民安村的居民怎么也想不到,这些名叫水苔的“干草制品”能出口创汇。7年前,民安村的欧冠芬偶然发现了水苔的商机,经过不懈努力研究,如今他生产的水苔不但在珠三角受到欢迎,而且还远销欧美、日本市场。

为买本书远走云南

欧冠芬的父亲年轻时做花木生意不成功,对其造成了一定影响,他从小就想着承父业,在花木业弄出名堂。2002年,正在广东读大三的他参加在广州举办的花木博览会,他第一次听说了水苔这种植物,并得知是种植兰花等花卉的好肥料。当年,欧冠芬正面临毕业实习,于是他干脆把所有时间和精力花在水苔上。

因为广东不是主产区,图书馆和

■创业沙龙 I

如何让“天使”看中你?

时下,经常能在创业故事、案例、经验里看到“天使”二字,但何谓“天使”,却并非每个人都了解。很多希望成功创业的人都希望得到“天使”的帮助,但是却不知该如何寻找到“天使”。

所谓“天使”,其实是“天使基金”的简称。“天使基金”就是专门投资于企业种子期、初创期的一种风险投资。因为它的作用主要是对萌生中的中小企业提供“种子资金”,是面目最慈祥的风险资金,帮助它们脱离苦海、摆脱死亡的危险,因而取得“天使”这样崇高的名称。天使基金在美国最为发达。从行业上而言,天使基金更青睐具有高成长性的科技型项目,其收益率普遍在50倍以上,超过万倍的回报也不少见。

独立天使投资人

不知道是不是有某种必然,愿意充当天使投资人的个人,多数是海外归来的华人,其中大部分还是早前创业成功的企业家。这些人中很多是依靠天使投资、风险投资逐步成长的,骨子里多多少少有些天使情结。这种天使情结,在TMT行业中似乎形成了一种传承。几家知名公司的创始人都是天使。他们创业成功套现后,不断投资给圈内创业者,由此香火不断传承,抚育了大批新创企业。比如,当初周云帆和杨宁创立空

■创业话题 I

浙江人的创业史就是一部诚信史

“10年以后,在中国这个土地上,我们不希望看到大企业和中小企业的区别,只希望看到的是诚信经营的企业。”去年,阿里巴巴10周年,马云用诚信总结了10年历程,再以诚信开启了新商业文明梦想。从草莽时代的开疆拓土,到新时代浙商的海内外征战,浙商的成长史,也是一部诚信经商史。

武林广场的“三把火”

1987年8月8日,杭州武林门,烧毁了5000多双温州产的劣质皮鞋。这把火,日后被温州人称为“耻辱之火”,刺痛了所有温州人的神经;12年之后,部分温商在杭州点燃了第二把火,烧毁了2000多双假冒温州名牌的伪劣皮鞋,这场火让温州人扬眉吐气,是一把

经营护肤品店需要三心:耐心 细心 诚心

阿灵做的产品属于大众化平民化的产品,物美价廉,这样进到假货的几率也就很小,同时如有假货也会被阿灵无情地退回去。她说产品虽好,但并不适合每个人,所以在给别人推荐的时候,她一定要先问清楚别人是什么肤质,存在什么问题?对症下药,方能药到



书店都找不到关于水苔的资料。通过网络搜寻,欧冠芬好不容易找到一本叫《云南植物大全》的书籍,里边有关水苔种类、生长地区、辨别方式的介绍。但让人郁闷的是,该书只在昆明植物研究所收藏。于是,为了买到这本书,欧冠芬开始了自己的第一次西南之旅。

走过千山万水经历生死考验

一番研究后,欧冠芬借来3万元,启动了自己的创业计划。通过到东北、内蒙古、新疆等地实地考察,欧冠芬发现云贵高原产的水苔品质最好,于是,他决定将原料基地设在那。随后,欧冠芬只身到云南,在那里找到做药材的生意人,并挨家挨户说服当地的村民上山采集水苔。当收够了一货车的分量,欧冠芬雇车将其拉回小榄,自己动手加工,出售回笼资金后再去收购。

当然还有一些民间的天使投资人,热衷于此类投资。比如前些年在圈内颇有些名气的浙江商人赵常贵等人,这些天使出身于传统领域,对新兴行业并不非常了解,但凭借其商人的敏感度,转型做了天使。这类本土的天使,有时候眼光颇为独到,有时候也很有豪情,是非常有眼光和胆识的一些人。

寻找这些潜在投资人,除了朋友介绍,其实直接毛遂自荐也不失为好方法,你可以很容易地在互联网上找到联系他们的方法。

中介或中介机构

如果你不知道如何直接寻找天使投资人,通过中介找天使投资人也是一种渠道。中介可以是律师、会计师,以及那些熟悉天使投资人领域的人,也可以是专门的财务顾问,比如近几年比较知名的清科、互联网实验室,以及那些相对低调的财务顾问,这些机构了解天使投资人以及他们的口味和特点,有时候通过他们是可以事半功倍的。

比如方兴东及其树立的天使投资平台,如今已初成规模。他还将林富元

和李镇樟两位资深天使纳入自己的平台,成为互联网实验室的副董事长。方现在做的是孵化器,在一些重点地区建立孵化基地,包括带宽、服务器,办公环境提供免费支持。如果有好的苗子,就拿来孵化,自己会投入一些钱,然后再邀请其他投资人。

TEAM,还是 TEAM!

对天使们来说,看“人”是第一位的。这几乎是每个天使众口一词的首要标准。风险投资人有个说法叫:Team,team and team!(团队,团队还是团队)对这些天使投资人来说,好的团队是基础。按照乾龙创投合伙人查立的话来说,“人是创业中的核心问题,也是最不确定的因素。VC的赌博,说是赌钱,不如说是赌人。”

天使投资人对人的判断和看法,建立在他们自身经验和阅历的基础上,自然每个人都有独到的眼光。

有个关于独立天使投资人林富元的流传甚广的段子,据说这位颇有经验的天使投资人,对于每个创业者的邮件都会回复,态度谦逊友好,递名片的时候双眼一定是看着对方的眼睛。

在林富元的投资生涯中,最赚钱的是一个法国光学项目LIGHT LOGIC。那还是在1998年,林富元认识了一个法国光学博士,当时他单枪匹马,非常没有人缘,态度傲慢。对有些投资人来说,这个人不合格。可是有

■创业话题 I

浙江人的创业史就是一部诚信史

长。在杭州的胡庆余堂,至今仍然挂着130年前胡雪岩制定的堂规:戒欺。“诚信戒欺是我的规则,也是浙商精神的灵魂。”这是浙商中的代表人物、正大青春宝集团董事长冯根生说过的一句话。说到这里,诚信到底是什么?一种理解是基于个人信任基础上的商业规则,另外一种理解更为恰当,那就是代表未来商业发展的环境。诚信,首先是浙商的安身立命之本,开拓之履。浙商敢为天下先,勇于开拓。然而,如果不讲诚信,开拓则寸步难行。王均瑶胆大“包天”,靠的是诚信;李书福造吉利汽车最终并购沃尔沃,靠的也是诚信。这里,要提一下浙商卢伟光。2001年,他为履行从巴西订货的合同,承担了贷款利率加上汇率折合起来将近1700多万元的损失,这相当于那个

戒欺,胡庆余堂的诚信传承

在浙江,诚信的传统可谓源远流

冷门也能赚大钱

最初3年,欧冠芬走遍了云、贵、川三省交界的所有地级市和县城,翻越成百上千个山岭,旅程超过10万公里。“荒山野岭风餐露宿,一个星期不洗澡,被狗追着咬,这都算小事,我甚至经历了生死考验。”欧冠芬回忆,2002年冬天,他到云南昭通市小草坝收购了一车水苔。为了赶时间,他和司机运着货连夜出发,结果半路因为道路打滑,货车半个车身滑到悬崖边,只要再向外滑出10厘米,就可能摔到数十米深的山崖下。2人小心翼翼走出驾驶室,用手电筒看到如此惊险的情景,不禁吓出了一身冷汗。定定神后,欧冠芬和司机步行5个小时到达县城,找到拖车,将车辆从悬崖边吊了回来。

冷门产品做成专业

用了两三年时间稳定了原料来源后,欧冠芬便开始把主要精力放回中



一天,林富元跟他一起吃饭,吃了4个小时,了解到他痛苦的成长经历。后来又发现在他贫瘠的家里,却摆了两台价值不菲的机器,其中一台是精密的测试仪器。林富元说,这传达了一个讯息,他对核心价值的发挥是日积月累培养的,这一点很有价值。进一步了解这个人的内涵以及志向后,林富元变成了他的第一个投资者。折价公司在2002年被英特尔以4.5亿美元的价格买下,两年半为林富元带来125倍的回报。

能不能“赚大钱”?

除了人本身,创意和商业计划当然是另一个核心因素。什么样的项目可以找到天使投资呢?

很多“天使”会说,我们喜欢有技术含量的项目,喜欢新兴行业,比如TMT,新媒体。不过归根结底,对天使

■创业话题 I

浙江人的创业史就是一部诚信史

时候企业一整年的利润。卢伟光这个决策为他在巴西商家中赢得了绝对的信誉。2004年4月和11月,卢伟光分两次购买了面积之和相当于一个崇明岛的原始森林,从而使他成为地板业的巨头。诚信也是经营之道,它是一种能够转化为物质财富的非常重要的社会资本,它更是浙商精神的精髓与商法的要则。浙江省曾对全省两千多位浙商进行过“企业信用状况”调查,调查显示,有95%以上的浙商认为诚信对市场经济发展很重要,认为非常重要的占85%以上。浙商的企业规模越大,就越认为是“诚信”对市场经济健康发展很重要,大型企业认同率更是高达92%。调查还显示,有75.9%的浙商认为建立企业信用记录公开制度很有必要。

诚信更是发展之源。一份最新出炉的《温州民营企业生命周期研究》显示,温州民企平均寿命:10.99年,而全国民企平均寿命为3年,浙江省民企平均寿

脸上,跟客户的外在美息息相关,所以一定要回访,问问用了产品的效果、满意度。这样客户记忆会比较深刻,觉得享受到了超值的服务,自然下次还会来找你。阿灵说,在淘宝上交易不比实体店有个固定的地方,一找就找到了,而淘宝是通过网络搜索,这次找到了,出了你的店铺,下次就难找了,除非她收藏了你的店铺。所以说淘宝的客户流动性很大,你就得过一段时间后跟你的客

户沟通一下,以防人家忘了你。其实,阿灵是个买家时,提起搜东西就有点头疼,东西太多了,太费心。阿灵宁愿找个阿灵比较信赖的一家经常去光顾。

(摘自《中山商报》)

☆编者:欧冠芬之所以能够取得成功,跟他个人的执着坚持和努力是分不开的,但是还有一个重要的因素:另辟蹊径,走一条跟其他创业者不尽相同的路——培养水苔。这条路就注定了欧冠芬与其他创业者的不同,因为他走的是一条冷门创富的路。通过本案我们能看见,在创业路上,只要你有足够的耐心和毅力,并找到一条适合个人创业的路线图,成功之门终将为你敞开。

■创业沙龙 I

30条创业成功“九阴真经”

- 1、生意是为社会大众贡献服务的,因此,利润是它应得到的合理报酬。
- 2、不可一直盯着顾客,不可纠缠罗嗦。
- 3、地点的好坏,比商店的大小更重要;商品的好坏,又比地点的好坏更重要。
- 4、商品排列得井然有序,不见得生意就好,反倒是杂乱无章的小店,常有顾客登门。
- 5、把交易的对象都看成是自己的亲人,是否能得到顾客的支持,决定商店的兴衰。
- 6、销售前的奉承,不如售后服务。这是制造“永久顾客”的不二法则。
- 7、要把顾客的责备,当作“神佛的话”,不论是责备什么,都要欣然接受。
- 8、不必忧虑资金的缺乏,该忧虑的是信用不足。
- 9、采购要稳定、简化。
- 10、花一元钱的顾客,比花100元的顾客,对生意的兴隆更具有根本性的影响力。
- 11、不要强迫推销。不是卖顾客喜欢的东西,而是卖对顾客有益的东西。
- 12、要多周转资金。100元的资金周转10次,就变成了1000元。
- 13、遇见顾客前来退换货物时,态度要比原先出售时更和气。
- 14、当着顾客的面斥责店员,或夫妻吵架,是赶走顾客的妙方。
- 15、出售好商品是一件善事,为好商品作宣传更是一件善事。
- 16、要有这样坚定的自信 and 责任感:如果我不从事这种销售,社会就不能圆满活动。
- 17、对批发商要亲切。有正当要求,就要坦诚地原原本本地说出来。
- 18、即使赠品只是一张纸,顾客也是高兴的。如果没有赠品,就赠送“笑容”。
- 19、既然要雇店员为自己工作,就要在待遇、福利方面订立合理的制度。
- 20、要不断创新,美化商店的陈列,是吸引顾客登门的秘诀之一。
- 21、浪费一张纸,也会使商品价格上涨。
- 22、商品售完缺货,等于是怠慢顾客,也是商店要不得的疏忽。这时,应该郑重道歉,并说:“我们会尽快补寄到府上。”要留下顾客的地址。
- 23、严守不二价。减价反而会引起混乱和不愉快,有损信用。
- 24、儿童是福神。对携带小孩的顾客,或被派来购物的的小孩,要特别关照。
- 25、经常思考当日的损益,要养成不算出今天的损益就不睡觉的习惯。
- 26、要得到顾客的信誉和夸奖:“只要是这家店卖的,就是好的。”
- 27、推销员一定要随身携带一、两件商品及广告、说明书。
- 28、要精神饱满地工作,使店里充满生气活力,顾客自然会聚集过来。
- 29、每天的报纸广告至少要看一遍。不知道顾客定购的新产品是什么,是商人的耻辱。
- 30、商人没有所谓景气不景气。无论情况如何,非赚钱不可。

■创业话题 I

浙江人的创业史就是一部诚信史

命不超过7年。决定企业可持续发展的因素很多,但起根本和决定作用的还是诚信。浙商为何能成为现在中国数一数二的商帮,其中一个重要原因就是在不太诚信的环境中构建了一个诚信圈。祖籍宁波的船王包玉刚把讲信用看做企业经营的根本。他认为,纸上的合同可以撕毁,但签订在心上的合同是撕不毁的,人与人之间的友谊应该建立在相互信任的基础上。然而,站在整个浙商群体的高度来讲,部分浙商在诚信方面还是有所缺失。在内部管理领域、经营合作领域、产业竞争领域乃至社会责任领域,还隐含着一些更加复杂的、深刻的“诚信”问题。因此,虽然诚信从某种意义上说是企业或浙商的自律行为,但为了保护诚信一方的利益,紧跟商业时代的发展,还需多方面的努力:社会法律制度需要不断完善,诚信建设体系需要建设,社会整体诚信环境需要和谐营造。

(摘自《钱江晚报》罗凤凰/文)

户沟通一下,以防人家忘了你。其实,阿灵是个买家时,提起搜东西就有点头疼,东西太多了,太费心。阿灵宁愿找个阿灵比较信赖的一家经常去光顾。

(摘自《番禺日报》简锦仪/文)

■创业者说 I

30条创业成功“九阴真经”

- 1、生意是为社会大众贡献服务的,因此,利润是它应得到的合理报酬。
- 2、不可一直盯着顾客,不可纠缠罗嗦。
- 3、地点的好坏,比商店的大小更重要;商品的好坏,又比地点的好坏更重要。
- 4、商品排列得井然有序,不见得生意就好,反倒是杂乱无章的小店,常有顾客登门。
- 5、把交易的对象都看成是自己的亲人,是否能得到顾客的支持,决定商店的兴衰。
- 6、销售前的奉承,不如售后服务。这是制造“永久顾客”的不二法则。
- 7、要把顾客的责备,当作“神佛的话”,不论是责备什么,都要欣然接受。
- 8、不必忧虑资金的缺乏,该忧虑的是信用不足。
- 9、采购要稳定、简化。
- 10、花一元钱的顾客,比花100元的顾客,对生意的兴隆更具有根本性的影响力。
- 11、不要强迫推销。不是卖顾客喜欢的东西,而是卖对顾客有益的东西。
- 12、要多周转资金。100元的资金周转10次,就变成了1000元。
- 13、遇见顾客前来退换货物时,态度要比原先出售时更和气。
- 14、当着顾客的面斥责店员,或夫妻吵架,是赶走顾客的妙方。
- 15、出售好商品是一件善事,为好商品作宣传更是一件善事。
- 16、要有这样坚定的自信 and 责任感:如果我不从事这种销售,社会就不能圆满活动。
- 17、对批发商要亲切。有正当要求,就要坦诚地原原本本地说出来。
- 18、即使赠品只是一张纸,顾客也是高兴的。如果没有赠品,就赠送“笑容”。
- 19、既然要雇店员为自己工作,就要在待遇、福利方面订立合理的制度。
- 20、要不断创新,美化商店的陈列,是吸引顾客登门的秘诀之一。
- 21、浪费一张纸,也会使商品价格上涨。
- 22、商品售完缺货,等于是怠慢顾客,也是商店要不得的疏忽。这时,应该郑重道歉,并说:“我们会尽快补寄到府上。”要留下顾客的地址。
- 23、严守不二价。减价反而会引起混乱和不愉快,有损信用。
- 24、儿童是福神。对携带小孩的顾客,或被派来购物的的小孩,要特别关照。
- 25、经常思考当日的损益,要养成不算出今天的损益就不睡觉的习惯。
- 26、要得到顾客的信誉和夸奖:“只要是这家店卖的,就是好的。”
- 27、推销员一定要随身携带一、两件商品及广告、说明书。
- 28、要精神饱满地工作,使店里充满生气活力,顾客自然会聚集过来。
- 29、每天的报纸广告至少要看一遍。不知道顾客定购的新产品是什么,是商人的耻辱。
- 30、商人没有所谓景气不景气。无论情况如何,非赚钱不可。

■创业话题 I

浙江人的创业史就是一部诚信史

命不超过7年。决定企业可持续发展的因素很多,但起根本和决定作用的还是诚信。浙商为何能成为现在中国数一数二的商帮,其中一个重要原因就是在不太诚信的环境中构建了一个诚信圈。祖籍宁波的船王包玉刚把讲信用看做企业经营的根本。他认为,纸上的合同可以撕毁,但签订在心上的合同是撕不毁的,人与人之间的友谊应该建立在相互信任的基础上。然而,站在整个浙商群体的高度来讲,部分浙商在诚信方面还是有所缺失。在内部管理领域、经营合作领域、产业竞争领域乃至社会责任领域,还隐含着一些更加复杂的、深刻的“诚信”问题。因此,虽然诚信从某种意义上说是企业或浙商的自律行为,但为了保护诚信一方的利益,紧跟商业时代的发展,还需多方面的努力:社会法律制度需要不断完善,诚信建设体系需要建设,社会整体诚信环境需要和谐营造。

(摘自《钱江晚报》罗凤凰/文)

户沟通一下,以防人家忘了你。其实,阿灵是个买家时,提起搜东西就有点头疼,东西太多了,太费心。阿灵宁愿找个阿灵比较信赖的一家经常去光顾。

(摘自《番禺日报》简锦仪/文)