

创业明星

ChuangyeMingxing

创业宝典

Chuangye Baodian

创业起步 切忌急功近利

创业说起来容易做起来难，会遇到很多困难和挑战。如何根据自身实际选择项目、什么时间开业、如何管理员工和开拓市场？

创业项目首先要有业务

很多创业者都有这样的体会，创业之初，最紧迫的就是找到业务，先养活自己。选择什么时间、地点开业、对能否迅速启动市场招来业务很重要。扬州市区邦邦物业原名为邦邦家政，主要做家庭保洁服务。2000 年起步时，选择在 10 月份开业，该公司负责人陈顺强介绍，选择 10 月底开业，是考虑到打个市场宣传提前量。在春节之前，市区家家户户都要掸尘，10 月份创业启动，通过约两个月的宣传，正好可以引燃市场需求。

以家政服务起家的邦邦现在已转向单位后勤物业。最近，陈顺强被市人社局聘为“资深创业顾问”，为更多下岗职工创业传授经验。

陈顺强介绍，选择项目不要好高骛远，要与自身能力、业务专长、商业经验、人际关系、资金状况等匹配。虽然不能说，这些情况作详细认证评估都符合就能创业成功，但是如果有的条件明显不符合，项目失败的可能性就比较大。

拒绝急功近利 敢于承担责任

总结自己创业有所成就，陈顺强认为，创业者要克服浮躁和急功近利的心态，学会责任担当，否则即便取得一时利润，创业之路也不可能走太远。“老板和员工应该是合作关系，而不能理解为雇用关系。”

思路取得出路。2000 年时，很多小家政刚起步时，业务量不大，不敢雇用正式工人，因为成本过高。但是陈顺强雇用了数十位正式工。

这种做法有很大压力，很多小家政公司为了节约成本，在发展过程中，接到业务电话，上街找“桥头工人”，这样有个好处，有业务时就派工人去做；没有业务时，不需要给工人发工资。但陈顺强却认为，如果工人不是正式员工，就不能一心一意做事，活就很难做得好，很难取得客户满意，很难取得客户好口碑。

“创业之初，是有市场风险，但首先应当是由老板担当，不是转嫁给工人。”陈顺强介绍。

选择有经验的行业

俗话说，入行三年穷。很多扬州市民辞职创业时发现不知道选择什么项目好。扬州市民李永坚的创业经历表示，选择熟悉的行业项目创业，成功可能性比较高，李永坚是做保险出身，1996 年加入市区某产险公司，主要做机动车辆业务。在工作中，保险公司相互之间的竞争，使得业务开展起来不是很容易，但李永坚很快发现了另外一层商机：车辆出险后，保险公司理赔时间过长，理赔材料需要上报到上级公司，而不少客户跑了若干趟，也拿不到理赔款。在保险公司与保户发生争议时，由于保险公司拥有专业性方面优势，使得保户没有对等的话语权，保户事实上处于弱势群体状态。

看到这层商机需求后，李永坚在离开保险公司后，开了一家扬州广陵区万事安交通事故咨询公司。公司围绕车险理赔开展服务，利用自己长期做车险业务积累的专业知识，为理赔车主服务，果然一炮打响。

“围绕车险服务，其中延伸出来的服务很多。”李永坚表示，“现在保险公司扩张很快，竞争也很激烈，出现了许多矛盾，保户和保险公司在理赔标准上经常发生争议。我们经常代表保户与保险公司交涉，作为老牌车险业务员，比一些年轻理赔人员，对保险条款的理解更专业、更全面，可以为客户争取到更多的利益，从而树立交通事故服务上的口碑。”（张正彦 嵇尚东）

创业明星

ChuangyeMingxing

编者按

说起“抢车位和偷菜”等网络游戏，相信我们都不陌生，甚至我们当中的很多人都还在着迷阶段。但是在我们玩这些游戏的时候，也会出现很多的问题和烦恼，比如在抢车位中就会出现没有车位甚至是放在好友车位上却被举报或者是贴条然后被贴罚单的事情，这些都是我们的烦恼，而我们的时间又不可能完全放在游戏上，这些都是让我们头疼的问题，而一个网络游戏的爱好者就找到了好方法，突发奇想成立了“易趴网”，并由此成就了自己的创业梦想。

刘东峰创意“易趴网” 停车从此简单

□ 石一瑛

著名的白领社交网站开心网上有一个小游戏相当受车主们欢迎，那就是“抢车位”。有人将这当玩笑，但易趴网创始人刘东峰认为，出现这样的游戏本身就不仅仅是个游戏。

日复一日，停车难、车位难找、罚单易收、停车价格不菲，这些几乎是每个大都市开车人心中最大的痛。如今，刘东峰认为他们已经找到一种途径，可以帮助他人减少停车的烦恼，一个新的网站也因此应运而生，它的名字叫做“易趴网”。

网上停车地图

拟人化地将停车的状态描述为“趴”，说明创始人想给私家车找到一个舒服的停靠姿势。

点开易趴网的主页，第一感觉是朴实、简洁，停车指南、添加停车场、停车社区和积分奖励四大板块清晰地呈现在面前，一个典型的资讯类网站，如刘东峰所说的那样，是“一个有车族的线上停车场”。

当然，互联网上并不缺乏停车资



讯，但爆炸式的信息构成了一个杂乱无章的迷宫，总在你不需要的时候闪现，等你心急火燎要找它了，它又玩起来“躲猫猫”。正是在这个混乱的背景下，易趴网费尽心思勾画了一个清晰的停车网上地图，提供给有车族一个互助交流的平台。所谓利人利己，图的不过是大家都能出门方便停车、省钱停车。

要说网站最吸引人的一块，毫无疑问是停车指南这一板块，停车点细分了地铁、商圈、酒店、地标、医院、餐饮、影院和公园八大分类，停车信息可谓相当齐备。

灵感源自烦恼

谈起这个网站的创意，还得从刘

东峰本人的停车经历说起：他说自己一时冲动报了驾校、拿了驾照，当时也不是很懂车，选择了法国车标致 307。

又省钱，按照刘东峰的讲法，还可以节能。

有车虽好，可也有很多烦恼。城市道路资源一天比一天紧张，刘东峰经常因为找不到停车场而焦头烂额。为了避免这些麻烦，有时候，只要事情不急或去的地方不远，刘东峰就选择走路或坐地铁，“只是上海地铁变化有点快，每次都会迷路。”

就是这么个随性而透着一点迷糊的男人，从自己的停车经历出发，开启了易趴网的诞生之路。从最初创意产生的 2010 年 4、5 月份，到 7 月网站内测，短短地两个月时间，刘东峰和他的这个堪称 mini 的九人团队出色地完成了第一阶段的任务。如今，借助易趴网，网友能够事先找到停车场，既能避免到了目的地找不到停车场绕来绕去费时费油的尴尬，还能凑巧找到免费的停车场，既方便，

又省钱，按照刘东峰的讲法，还可以节能。

创业狂的“毒”瘾

在 7 月内测之后的两个多月来，易趴网上停车场的信息不断在增加和更新，网站的其他功能也开始逐步完善。尽管刘东峰也坦承目前的浏览量和注册人数还不算很多，但是持续上升的趋势给了他们很大的欣慰。下一步，他们就要开设其他城市业务板块。

九人团队中，三个人负责网站的前台和后台技术工作，两人作为网站编辑。不难看出，起步阶段的易趴网更多地将资源投入了脚踏实地网站构建工作中去。易趴网计划分三步走，前期的投入主要集中在制作和运营维护方面，中期则会侧重于市场推广，到后期则会注重在线下的经营，而盈利则将期待于中后期。关于盈利模式问题，易趴网卖了个小关子，只是透露不会局限于一般网站的广告盈利模式，将开拓多元化的收入模式。

而对于刘东峰自己来说，这两

个多月的时间里，他已经深深地中了易趴网的“毒”，他和这个团队里的人都已经变成了“停车搜索狂人”。

“现在出门我们只要一看到 P 的标志，就会凑上去问，这里停车多少钱，包月又是多少，能便宜吗……搞得很多收费人员都莫名其妙，因为我们又没开车来。”

大三学生创业 种“草药”

近日，浙江财经学院东方学院财务管理专业的大三学生许鑫瀚成了校园的创业名人。他和同学一起创立了一家股份制公司，只是创业的项目有些让人出乎意料，他们在余杭百丈镇承包了 50 亩农田，专门种植中草药。

大学校园里的创业热潮已经兴起了好一阵子了，大三的许鑫瀚和其他有志的同学一样也想利用课余时间所学，开始创业。

只是创业做什么？“为了创业我和同学组成了创业团队，想了很多点子，包括开街舞服饰店、承接校园卡及信用卡的广告印刷业务，这些创意被大家一个个否决了。理由很简单，没有技术含量，容易效仿，竞争压力大。”用许鑫瀚的话说就是，在短期内，一个无人竞争的蓝海市场能变成腥风血雨的红海市场。

就在这个时候，许鑫瀚想到了自家的“一亩三分地”。对于农业以及中草药许鑫瀚算是颇有渊源，他母亲在老家就承包过土地，与浙江省农科所合作专门种植一种名叫“三叶青”的草药。但是由于母亲没有生产经验，这个项目几近夭折。

说起“三叶青”，许鑫瀚头头是道：“三叶青是一种具有一定抗癌功能的中草药。根据《本草纲目》记载，浙江地区所产的三叶青为上品。”

为了确定创业项目的可行性，小许请教专家、翻查药典、搜索网络、考察市场，跑遍了杭州大大小小的药材市场和江浙一带的三叶青种植基地。

寻到了好项目，许鑫瀚的想法更为大胆，他想真刀真枪地过把创业瘾。整个创业团队一共 7 人，他们分别涉及会计、人力资源、工商管理等专业，大家把许鑫瀚家的个体经营户产业进行了详细研究，想改变中草药传统的营销手段。

许鑫瀚告诉记者，自从他接管了三叶草种植后，首先用会计知识解决了原来遗留的财务问题，理清账户，还用所学的金融类知识，给自己的三叶草种植方案做了可行性融资计划，向身边的朋友和亲戚融资了 40 万元，承包了 50 亩地。利用工商管理知识把原来的个体户式经营改组成了股份制公司。因为管理得当，原本亩产 100 斤的三叶草，产量翻了三倍。

对于未来的公司规划，许鑫瀚心中早已有了一套计划。“我们准备两年内将三叶草的种植规模扩张到 200 亩，三年内拿到中医药权威认证，五年内开发简单的保健饮品进行委托加工。小许透露，目前已经和一些药材行取得了联系，对方有积极合作的意向。今年 12 月将把新产的三叶青进行进一步检验与认证。”（黄晓燕 刘健 袁春宇）

方寸药贴 成就创业人生

不会说维吾尔语，也不精通维吾尔医药，只是凭着多年的相关就业经历和喜爱，顾海终于创办了新疆古纳斯维药科技有限公司，完成了从业务员到总经理的质变，成就了自己的创业梦想。

其实这并不是顾海的第一次创业。1993 年，大学毕业的顾海在一家国有企业工作一年后应聘到一家大型医药企业，从最基层的业务员开始干起。七年后，顾海做到了大区经理，负责整个新疆市场的销售。多年积累的就业经验，使顾海明确了自己最熟悉和喜爱什么，有了自己创业的想法。

2001 年，辞去安稳且收入不菲的工作，顾海选择了一家内地医药企业的产品在新疆做代理。可是，一年后，最初投入的十几万元全部打



顾海正在给有创业想法的学生“传经送宝”。

了水漂。不甘心失败，2002 年，顾海又重整旗鼓拿出了家里最后的 12 万元积蓄，投资开了一家药店。两年后，因为市场混乱、恶性竞争等诸多因素，药店又关门了。不得已，顾海又开始了打工生涯，但他的创业梦想并没有熄灭，随时准备着蓄势待发。

一个偶然的机会，顾海知道了新疆神奇的维吾尔医药，开始思索怎样才能使有着上千年历史的维吾尔医药在国内医药市场上绽放光彩。2006 年媒体关于吐鲁番沙疗的一则新闻引起了顾海的特别关注，成千上万人的沙疗场景深深震撼了他。“我要结合维吾尔医药做一个沙疗产品。”一个大胆的想法在顾海的心中萌生了。

经过精心筹备，2007 年 3 月，顾海和几个志同道合的朋友一起注册成立了新疆古纳斯维药科技有限公司，在乌鲁木齐市高新区创业中心孵化楼，一个充满活力和希望的研发、生产型企业诞生了。经过 6 个月的不断探索和研发，实现沙疗、热疗、药疗、磁疗、灸疗五效合一的暖沙祛风贴成型了。产品成型了，销售

就成了关键。去年元旦前夕，顾海去杭州见一个当时只是在电话里沟通过的经销商。见面后，经销商对顾海不屑一顾，他对新疆没有多少了解，对新疆的产品更是没放在眼里，对顾海的产品认知度就更低了。凑巧，这位经销商患有严重的肩周炎，顾海请他当场试试自己的产品。一会儿，暖暖的沙子和维吾尔药膏渐渐发挥出活血散瘀、消肿止痛的作用，缓解了他的疼痛，经销商对产品彻底信服了。

最终，方寸大小的药贴火了。“先就业、后择业，最后再创业，创自己熟悉事情的业。”回顾自己十几年的就业创业路，顾海说，创业并不是别人想象的那么传奇，它就是人生的一种状态和过程，而他自己，正在路上。（李 静）

嘉祥举办全民创业博览会 草根英雄齐聚显身手

10 月 20 日，山东济宁市嘉祥举办首届全民创业博览会，倡导全民创业，“我创业、我成功、我幸福”的口号异常响亮并充满活力。下一步，嘉祥还将兴建小吃一条街，名牌商品一条街等载体，为更多的创业者搭建创业平台。

草根英雄齐聚创业博览会

20 日，一场别开生面的全民创业博览会在嘉祥孝文化广场拉开了序幕，主角全部是来自嘉祥民间的草根创业英雄。织手套的、织鲁锦的、卖小吃的、搞养殖的，上百个参与展览的产业或大或小，而这些产业的当家人都有一个响亮的称号：老板。

在全民创业博览会上，一个制作扫帚的摊位吸引了很多市民。一位师傅灵巧地将一些农产品废弃物扎成结实的扫帚。这位师傅名叫郭合成，他告诉记者，加工扫帚比较赚

钱，他已经从事这个行业 17 年了，像一些扫帚还被青岛的大厂家订购，专门用来清扫织布机。记者了解到，加工扫帚看似不起眼，却能使农民迅速致富。嘉祥孟姑集乡不到两千人，农民闲暇时多从事加工扫帚产业，一年下来纯收入能达到 400 万。

“初始创业者大都是薄弱的个体，他们在创业的信心、方向、能力、资金等方面存在着不足和问题，尤其是在具体创业过程中，更有各种各样的困难和阻力。”嘉祥县全民创业办公室主任武庆祝告诉记者，举办全民创业博览会的重要意义就在于，唤起全民创业的热情，让他们根据自身的情况和特点，投身于一项事业。

“全民创业” 列入三大经济板块

嘉祥一直是以传统农业为生

之本，市场经济发展较为缓慢。目前，全县近 90 亿元的存款在银行里睡大觉。

在这种情况下，激发人们的创业激情，唤醒银行的巨额存款，成为嘉祥县执政者面前的一项重任。2009 年初，嘉祥把全民创业列入了三大经济板块之中，“干部创业业、百姓创家业、能人创企业、返乡创新创业”的想法正式出炉。在嘉祥的执政者眼中，“全民创业”的概念很宽泛，他们认为，种上二亩无花果拿到集市上去卖是创业，从东村进上 100 斤肉拿到西村去卖也是创业，不一定非得搞项目、成立公司才是创业。“鼓励全民创业的初衷，就是让那些剩余劳动力能够发挥特长，去改变贫穷的现状，哪怕是进行一些简单的加工和买卖，只要转变了思路，走出这一步，就会提升自己的生活质量。更重要的是，老百姓过上好日子，才能使家庭更和睦，在文化层面上才有更多的追求。”董学琛认为。