

■创业沙龙■

分享成功 感悟创业

编者按:对创业者来说,创业之路各有各的不同,相同的是这条路上无可避免的艰辛,其中的酸甜苦辣恐怕只有当事人自己才能体会。但过来人的经历无一不在验证着那句名言,世上本来没有路,走的人多了,也就成了路。下面是三个成功创业者把自己的创业感悟与读者朋友分享。

我创业 我快乐

讲述人:
北京精工恒源汽车服务中心老板 启超 30岁
创业时间:2004年12月
投资:35万元
现在月收入:四到五万元

他说自己像个医务人员,不是人们表面看到的修车那么简单,他把每辆车当作艺术品,满怀爱心。改装的乐趣在于把很老的车改得很漂亮而且能参赛,而不是换辆新车。

我是学汽车制造的,1994年就在珠海国际赛车场做维修,我的性格不太喜欢受束缚,所以一直在寻找机

会单干。比较起来,北京在信息、货源、技术方面都相对薄弱,专业改装店只有七八家,市场空间很大。所以我选择来北京发展。

开业一个半月没有生意,我很着急,经常站在马路旁边,考虑是装潢不起眼还是位置太偏了呢?后来发现最主要的问题,如果大家能相信你,做这个事情就容易多了。后来我去参加了很多赛车方面的培训,主动去结识和赛车有关的人。

我开店是要有自己的理想和生活。平时我住在车房里,周围都是车和零件,经常睡到凌晨一两点突然有灵感似地爬起来开工。我觉得很快乐。

创业忠告:
创业过程中每个人都会遇到很大的困难,其实最大的困难就是突破自己。事在人为,努力做了就一定会回报。

创新需要勇气

讲述人:
北京北森测评技术有限公司总

经理纪伟国 31岁
创业时间:1999年
投资:10万元
现在年收入:几十万元

一开始大家都认为他是算命的骗子,后来大家说他是高考填报志愿的领路人。这一天,纪伟国和他的同伴用了两年。

我在上大学时就有创业的想法,所以一直在等待机会。最初接触人才测评时觉得很新奇,当时国内还没有这样的专业机构。

最困难的就是开始大家不接受我们。高中学生会拿5块钱去买瓶可乐,但是不会花20块钱去做一次评测。后来我们调整了经营模式,把学校定位为决策者和购买者,并决定和大学建立合作关系。我们把产品拿到清华,他们认可,因为他们了解国外的研究经验,随后采用了我们的测评系统。很快全国200多家高校都采用我们的测评系统。

创业忠告:
项目一定要好,你有好的项目就等于成功了一半。关注你的现金流,



知道该怎么花钱,这个月的钱都去哪了,下个月的钱从哪来。还要有清晰的商业模式,保证你的商务运营能力。

成功缘于自信

讲述人:
北京成永达科贸有限公司总经理陈小新 27岁
创业时间:2003年6月
投资:3万元左右
现在年收入:40万元左右

做销售几个月就自己租门面卖数码相机,一个人把销售、库管、财务的活统统扛下。半年后把挣来的钱全投到租写字间上,朋友们都说她疯了。现在她的公司有30名员工。

2002年,我来北京在中关村做

销售,卖数码相机和笔记本。做了三四个多月,月薪就有1000多元了,在当时已经很让其他销售羡慕了,所以就决定自己创业。

我把几万块存款都拿出来,租了一扇门那么大的地方,开始卖数码相机。后来发现没有自己的公司,政府采购和招投标都不能做,就去注册了公司。创业容易守业难,我现在总结出来一定要踏踏实实做事,对同事真诚、信任。

创业忠告:
对自己创业的行业要非常了解,既要有成功的愿望,又要有失败的心理准备,有时候一个月赔了三个月的利润也很正常。商业骗子无处不在,小心碰上他们就可能翻不了身。

(摘自《创业商机网》)

■创业者说■

成功企业家经典语录



蜗牛的壳是自己加上去的。既靠天,也靠地,还靠自己。心平气和地接受失败。做人要大方、大气,不放弃!世界上没有绝对的公平,公平只在一个点上。心中平,世界才会平。

——新东方集团董事长俞敏洪



我永远相信只要永不放弃,我们还是有机会的。最后,我们还是坚信一点,这世界上只要有梦想,只要不断努力,只要不断学习,不管你长得如何,不管你是这样,还是那样,男人的长相往往和他的才华成正比。今天很残酷,明天更残酷,后天很美好,但绝大部分是死在明天晚上,所以每个人不要放弃今天。

——阿里巴巴集团主席和首席执行官马云



小胜凭智,大胜靠德。有干劲,你就洒下汗水;有知识,你就献出智慧;二者都不具备,请你让出岗位。财散人聚,财聚人散。一个产品,抓眼球,揪耳朵,都不如暖人心。一个人智力有问题,是次品;一个人的灵魂有问题,就是危险品。经营人心就是经营事业。

——蒙牛乳业(集团)股份有限公司董事牛根生



创业初期,如果公司规模小,就不必分股份,选择合作伙伴时,那些对金钱过于斤斤计较的合作伙伴率先淘汰出局,合作伙伴必须与自己志同道合,有信任感和互补性,法人治理结构必须规范,信任就是为了减少交易成本,否则走不远。顾客决定一切!创业过程中,如果合作伙伴在给过数次机会后仍完全跟不上整个公司前进脚步,只有将其淘汰出局。

——华洋建设集团有限公司董事局主席严介和

■创业话题■

全产业链运作 农业快速消费品受青睐

自全球金融危机发生以来,作为“抗周期”的典型,现代农业一下子成为投资创业的香饽饽。

全产业链运作,最终嫁接品牌渠道是目前受到投资人青睐的农业企业模式。如“百洋海味”、“煌上煌”、“好想你”等产品品牌,销售特点向“快销品”靠近,可以到达用户终端,并具有很好的品牌优势。

“我个人对消费品类农业企业非常感兴趣。能走到终端,拥有品牌是非常理想的目标企业,而且品牌渠道是农业产业价值链里面最高的。”2009年,傅哲宽负责了对江西煌上煌集团(下称“煌上煌”)的投资,后者从16年前一家烤禽店起家,发展到在全国拥有超过2500家门店,其中30%是直营,70%为加盟,在南方一些城市发展迅速。

“从上游供应的稳定性、食品安全的可控性、公司利润最大化3个角度,中国现阶段的养殖产业,最好还是自己控制上游。”傅哲宽介绍,煌上煌最初做的是零售渠道,现在开始往上游发展,目前上游鸭肉产品能够控制60%。已在全国建立了300多个畜禽、水产养殖基地。

清科集团融资顾问部副总裁董晓进提出,如果农业企业只做一个环节并不能获取更多利润,如肉禽产品企业只做屠宰通常无法盈利,但如果从饲料、养殖到深加工产品全部都有,增值能力就强一些。产品能够成为消费品的同时,需要完整的产业链进行支撑。美国泰森食品股份有限公司(Tyson Foods Inc.)拥有多年鸡肉养殖经验,也是全球最大的鸡肉、牛肉、猪肉供应商,熟食产品销售业绩斐然,这也是由于全产业链运作。

福建圣农是“全产业链”的典型。公司实行全产业链运作,包括饲料、养殖和屠宰,还拥有以鸡粪生产生物有机肥、以生物质发电和以鸡的废弃物开发利用的副业链。但如果企业仅做一部分业务就无法抵抗每年不同的市场波动性,如养鸡养殖,行情好的情况下可以获利,但本身产业链短,产品在前一年中紧俏,第二年同业企业竞争增加,产品滞销,产业环节甚至很难收回成本。

目前投资者比较关心的领域还包括农业新技术,比如那些能够提升生产效率、增强产品质量,对环保行业有意义的技术性企业(如转基因水稻育种、生物燃料等),有机生物农药等是未来投资创业的方向。

(摘自《创业邦》)

■成功案例■

28岁 他创造从0到千万的奇迹!

28岁,他完成了从0到1000万的跨越,吃了深圳汽车用品超市的螃蟹,在宝安开设了当时全市最大的汽车用品中心,大到汽车轮胎、汽车音响,小到防滑垫、汽车香水等上万种汽车用品像普通超市一样敞开摆设、明码标价、自选销售,令消费者耳目一新。

33岁,有的人还在寻觅努力的方向,有的人却已经成为某个领域的佼佼者,王汉荣就是后者。这一切还得从他18岁从英德农村到深圳打工之路说起,没有那段尘土飞扬的日子就没有今天的王汉荣。



汉荣都像海绵一样不断吸收着,学习别人的技术。1991年底,他已经成了打磨车间的骨干,每个月能拿到1000多元工资。第二年,他却作出一个重要决定,跳到一个工资不足千元的机械加工厂工作,原因是凭他的技术能够当上生产组组长。“每个人都是需要别人的肯定,我也不例外。”他说。

这回还是打磨,所不同的是终于跟他未来的事业沾上了边,打磨的是汽车防锁。没过多久,这家原本做外销的工厂转为内销,需要开拓国内市场,一个跟他很谈得来的车间主任就推荐他去跑业务,因为他会说广东话方便沟通。王汉荣告诉记者:当时厂里选了十几个人出来作推销员,到现在成功的恐怕只有我一个。

B 第一桶金——远赴郴州赚回5万元

1993年,深圳汽配厂最集中的地方在翠竹路,而王汉荣工作的工厂在蛇口,每天他都要横穿整个深圳市区。当时蛇口到深圳就是坐204路,可工厂离204路总站还有几公里,他就先骑单车再转公车,到市内后再骑单车去翠竹路逐家逐户地推销。

终于在一位远房亲戚的引荐下,他向湖南郴州车管所推荐了适合当地使用的防锁,车管所要求他尽快送两万多把防锁到郴

州,货到付款。当时两万多把锁需要200多万货款,他上哪里筹这笔钱呢?后来他决定向工厂让利,将其中的差价让给工厂,自己每把锁只赚几元钱。能够做成这笔生意很重要的原因是我不怕吃亏,如果我对利润斤斤计较,也许最后连5万元也赚不回来。

1994年,有近两年推销生涯的王汉荣已经有不少固定客户了,这时他在宝安54区广深高速公路旁开了间好利时汽车五金门市部。

当时,深圳只有一个香港人在做汽车用品的批发生意,汽车用品生产厂家大多集中在台湾、香港,只要找到他们的国内总代理,就能拿到货。有了目标,王汉荣很快与代理公司建立了稳定的联系。

C 蹊径独辟——她帮我赚到100万元

1995年对于王汉荣是一个质的飞跃,两个重要的机遇出现在他身边,他都好好地把握住了。

内地有些地区接连发生高速公路连环车祸,公安部下令上高速公路的机动车必须安装后雾灯,安装公安部指定生产厂家的后雾灯。基本上只要你能拿到符合要求的货,就一定好卖,我的店里每天夜里12点多还有人排队等着提货,去给车主安装。王汉荣说。

由于每家汽配店的用量有限,不能直接向厂家拿货,于是他就把

和自己有联系的汽配店的用量都集中起来,向江苏的无锡、徐州和广东南海的几家公安部指定生产厂家订货。因为他能第一时间拿到紧俏的货品,所以行内有越来越多汽配店闻风向他订货,甚至包括广州的汽配店。

但这一年最大的收获还是在业务往来中认识了一个高挑、亮丽的广州女孩,一家经营汽车电子防盗产品的香港贸易公司的销售主管。女孩也是从售货员、收银员、销售主管这样一步步做上来的,跟他很谈得来,爱情的种子就在王汉荣心中悄悄萌芽了。每到广州送货,王汉荣就往女孩店里跑。

其实女孩也早就喜欢上了这个诚实、有干劲的小伙子。第二年,在后雾灯生意最红火的那一年,他们结婚了。深受香港经营理念熏陶的太太不仅帮王汉荣在后雾灯生意中稳妥地赚到了第一个100万,更重要的是鼓励他生意一定要做大、做强。不然也就没有了后来全深圳最大的汽车用品卖场。

D 成功法宝——理念先行规模效益

在汽车用品批发利润日渐微薄的时候,刚刚兴起的汽车用品的零售利润却相当可观。1997年,在太太的建议下,王汉荣租下了位于宝安39区的旧海关报关大楼一楼110多平方米的商铺作为门面,楼上1000多平方米的仓库作为仓储式超市。当时,一楼每平方要70多元,二楼仓库他拿到了厂房价,每平方米仅10多元,即便如此一个月的租金也要两万元。不到3年时间,王汉荣的好利时已经在宝安独占汽车用品市场的鳌头。

好利时从此步入了稳定发展期,不仅可以自主生产汽车化工、五金、音箱及布艺等产品,还拥有由全世界范围内的300多家采购商组成的采购网络,并向全国800多家经销商供货,其中深圳占了八成。

2004年底,由好利时投资设立的爱车空间汽车服务有限公司定址在人气最旺的华强北商业区。市区的消费者层次比关外要高,对汽车用品的要求也更高,所以我们精心布置了销售区、音响试听和安装区、贴膜区,还有专门的吸烟区、休闲区,更附设了小小的网吧,使消费者在等候服务之时能够免费上网。这次,王汉荣一反在租金方面低廉的首要选择,因为这里要办成好利时在深圳市区的旗舰店。从试营业开始,爱车空间的业绩稳步上扬,事实证明王汉荣这一步没有走错。