

B2 | CHUANGYEREN | 创业人

小本创业大赚的四个法宝

在专业的商品市场租店面

比如服装批发市场小商品市场等只需一次性投入一定的资金,入一年或半年租金,以及店内货品的进货费等,商场就会帮你代办工商营业执照,让你省下不少麻烦。有人气旺盛的商品市场背景作为依托,风险较小,但投入的时间和精力相对较多。

A小姐本身是服装设计师,从服装公司辞职后自己创业,在一家服装市场转租别人的带照商铺,经营批发零售业务。凭借自身的设计能力和行业经验,A小姐自己设计,然后找服装加工,再拿回成衣在自己的店铺销售。她的服装款式新颖且独一无二,销售业绩稳步上升。

建议:人流量是决定一个商场经营好坏的最关键因素,因此,宁可有人流旺盛的商场支付较高的租金,也比经营较差的市场要稳健得多。隔行如隔山必须经营自己熟悉的行业,例如熟悉该类商品的消费者喜好,商品进货渠道,各方面价格优势等。

在大卖场租个场地创业

这种方式类似于代理销售,不过必须眼光独到,且熟悉相关行业,风险也相对较大,但同时回报也非常可观。这种方式比较适合有采购营销经验的人员采用。

B先生到某市出差,发现当地的松子质量很好且价格非常便宜。经过调查,他发现他所在的城市松子只有很少的销售点,且价格昂贵,因此,他赶在春节前到该市定购一批松子,然后在本地人流最大的食品批发零售市场租了一块场地。春节期间,他的松子被人抢购一空整整赚了让人意想不到的30万。

建议:因风险较大,一定要对市场行情有所把握,并且注意产品的销售季节和保质期。如果是食品类的商品,更需要注意这个问题。另外,要综合考察,考虑本地人对该产品的接受程度,一样的商品,不同地方的消费习惯有很多差异,不能想当然以自我想法为中心,而应该以市场为主。

加盟连锁店

“忽如一夜春风来,千树万树梨花开”。仿佛一夜之间,商业街上的饰品店和冷饮店等小本创业的店铺就多了好多。这些饰品店和冷饮店等一般都有较好的品牌背景,且加盟费也不会太高,但选择品牌加盟时一定要看准,且介入加盟的时机越早,成功的可能性越大。

C小姐于两年前加盟某冷饮连锁店,由于当时奶茶等冷饮产品质量参差不齐,没有较好的品牌和口碑,而冷饮品牌加盟属于投入少,利润高的行业,因此短短两年就赚了接近百万。

建议:选择行业门槛低但回报高的产业,例如餐饮,房产中介,实用性的新产品市场等。其次,选择新兴产业一旦竞争产品增多,营业额下降时,应择机转行。此外,投资不宜过大,选择利润高,投入少的小产品加盟,如没有经验切忌加盟大连锁项目,千万别太相信加盟企业的“无经验”一样经营,“全程营销辅导”的谎言。

工作室创业

D先生与E小姐是设计出身的情侣档,在广告公司打工几年后想自主创业。于是他们一起开办了一家设计工作室,接一些小品牌的产品设计制作,慢慢积累了一定的行业口碑。

工作室的好处是手续简便,工作环境随意,创业成本较低,有些小型工作室甚至没有办理任何手续,也没有办公场地的费用支出,以家为“公司”。他们主动到出版社、学校、印刷厂等机构联系业务,由于工作室设计成本低廉,因而服务价格相当具有竞争力,再加上多年的设计经验,无论手绘和电脑设计都让客户感到满意,因此业务越做越大,不到三年有了自己的房产和汽车。

建议:个人具备出色的专业技能,好的产品或服务是你在市场中胜出的关键,如果作品让人不满意,价格在便宜也不可能维持经营。其次,必须积累一定的客户资源,通过各种关系主动开展业务,通过客户之间的口碑传播,将声誉和品牌传达至整个行业,这样才能让自己的工作事业越来越红火。

(白浅)

创业精英 | Chuangye Jingying



人物链接:

张永琪,1968年出生于北京,1988年毕业于湖南长沙学院。1994—2001年担任美国霍尼韦尔代理公司北京经理;2001年创立环球雅思连锁学校并任总校长;2006年通过软银赛富融资3000万美金,成立环球天下教育科技集团担任CEO总裁;2010年10月8日率领公司高层敲响了在纳斯达克的开市钟。

1997年,当张永琪和四五个同事挤在一间不足20平米租来的办公室里,开始自己的雅思培训之路时,他未曾预想,10年之后,他会登上“雅思20年20人”的历史舞台,成为万众瞩目的焦点。

参加雅思考试触发创业灵感

张永琪在从事雅思培训之前,曾在广东省珠海市劳动局工作过7年,之后在美国霍尼韦尔代理公司担任北京经理。而说起雅思,张永琪笑着坦言,自己在考雅思之前压根不了解雅思考试,更别说有想法办雅思学校了。

1997年,张永琪和其夫人张晓东(现任环球天下教育科技集团董事长)为了获得加拿大技术移民的资格,迫不得已加入到雅思考试队伍中。当时,雅思还属于鲜为人知的事物,所以各方面资料还属空白,而要通过雅思考试,夫妻俩自然急成了热锅上的蚂蚁。好在张永琪一直没有放弃,寻找资料的努力从北京扩散到全国。功夫不负有心人,他通过了雅思考试。

究竟是什么原因让一个雅思门外汉,不仅把雅思市场做到中国第一,并且推广到国外,而且还创立一个强大的教育培训集团,高速地走在上市发展的道路上?

雅思考试触发灵感 张永琪阔步“纳斯达克”

看着那些难能可贵的复习资料,一个突发奇想的念头涌入张永琪的脑海:“我是一个幸运者,但还有很多人像我之前一样,根本找不到资料复习。我当时就想着把这些资料装订成册,卖给别人,去帮助那些想考雅思的人。”

当300多页的资料终于修订成册后,他开始在大使馆门口兜售起来。北京的冬季寒冷异常,靠自己执着的个性,张永琪却在使馆门前的“叫卖”持续了整整一个冬天。“雅思考试可能影响人的一生,却没有引起商家们足够的重视”这就是整个寒冬中张永琪一直在思考的问题。创办雅思培训的想法,就这样在张永琪的脑海里建立起了最初的轮廓。

打定主意后,1997年某一天,张永琪创立了雅思培训学校,开始了他的雅思培训之路。在雅思培训的前台,经常可以看见很多拖着行李箱的同学们,看着这些从全国各地涌来的学生们,把环球雅思在全国各地推广这一点子在张永琪的脑海浮现。

加盟校的迅速增加,直营校的扩展,就此,通过连锁加盟进行扩张也正式成为张永琪创办环球雅思的经营模式。

赢在细节营销

有很多媒体报道,环球雅思的成

功也取决于张永琪和张晓东注重细节,注重对学生的服务。

据员工们不完全统计,在环球雅思创立之初,张永琪几乎每天都会花上半天时间和同事们一起设计海报、宣传单页,有时候为了一句话、一个图形他会和市场部同事们一起反复讨论,再重新盯着设计人员进行修改。在环球雅思学校,张永琪把学生当做“上帝”来为他们服务。

正因为这种服务理念,环球雅思学校才带来了许多隐性广告生源。据环球雅思历年来的数据显示,环球雅思学校的学生60%以上都是朋友、同学口碑相传互相推荐而来,由此可见环球雅思细节营销的成功性。

“十年树木,百年树人”。这句古语或许对于今天中国的教育产业则有另一番含义,不仅仅需要顺利完成从校长到老板的转变,更是需要具有凝聚力的团队,同时具备校长的责任心,老板的“生意头脑”,和企业家的长远眼光。

这些,张永琪做到了。

从私企向国际型企业转变

2006年,由于环球雅思运营已经步入正规,制度也不断完善,其在全国的影响力已经独占鳌头。当时,环球雅思学校已经发展到40多所学校,已经成功占据着全国雅思培训市场的宝

座,“安享”着很好的利润和现金流。作为一个私企老板,这似乎已经是一个高峰,但张永琪却把眼光放得更长远。

“我希望环球雅思像一棵常青树一样永远常青,希望把它做成一个百年老店,能长久的立足于社会,为社会多做些贡献!”

不久,新东方教育科技集团在美国纽交所成功挂牌上市。这消息传播让张永琪有了更强烈的紧迫感。

2006年6月,软银进入环球雅思,双方谈了没超过4次,进展顺利。2006年9月,软银赛富投资环球,总计2500万美金。环球雅思学校正式转变为环球天下教育科技发展集团。而在此之前,张永琪为了此次融资,曾经有连续70多个小时不眠不休。

背景延伸

上市之路

环球雅思2008年中曾经提出上市计划,后搁浅,2010年10月8日,再度赴纳斯达克上市。美国时间上午九点,开盘价10.5美元,股票代码GEDU,环球天下教育集团总裁张永琪先生、董事长张晓东女士率领公司高层敲响了在纳斯达克的开市钟,国内外知名媒体和教育界同仁纷纷发来贺电,一个中国教育行业新的里程碑从此铭刻历史。(本报综合)

6000元创业 80后梦想上市

5年前没有拿到毕业证书的大四学生,现如今是拥有两家分公司的小老板。5年,一波三折,他的手绘T恤和手绘鞋,通过网络批发到中国香港和法国、美国,正在与风谈生意的他自信地梦想着上市。

6000元开启创业路

李文,1983年出生,大学就读于江西财大财政专业。“因为喜欢,所以选择。”李文这样回答自己创业的理由。李文毕业后曾到上海工作过一年多的时间,在上海他看到有人穿“三英战吕布”线条画的T恤衫,觉得非常有意思,想买却买不到,觉得这是个商机。后来服装网上直销商PPG的广告给了李文创业的灵感,他觉得,“如果做一个专门定制和销售个性T恤的个性服饰网站,应该很有前途。”

李文用他积攒下来的6000块钱开启了创业之路。他找到了两个合

作伙伴,分别是初中和高中同学,感情不错。唯一让李文苦闷的是,他的父母对此并不支持,但是,家里的压力并没有让李文产生放弃的念头。三个人两台电脑在2006年6月一个月内完成了3万元的销售额,净赚12万元。“我们信心爆棚,觉得肯定会有投资人抢着给我们投资,于是,我写好了商业计划书,开始了拉投资的过程。”李文心里开始憧憬着美好的未来。

“当梦想照进现实,你会发现现实倒映出来的梦想是那么飘渺和无依无靠。”在接触了若干潜在投资人之后,李文的信心开始崩塌。不仅投资人不会投资给这个“乳臭未干”的“80后”,而且对这种无资产、无抵押的客户,银行贷款的大门也是紧闭的。

这时,缺乏资金投入的李文又遇到了经营上的问题。由于刚开始只做学生班服市场,经营产品的单一导致销售季节性明显,在6月份能拿到3

万元的收入,在7月份却急跌至5000元,到8月份,销售已经十分清淡,公司的利润很快就消耗殆尽。

屋漏偏逢连阴雨,创业团队的其他两个人也因为家庭压力选择离去,李文成了“光杆司令”。

对现实,李文深感无奈,然而对于心中的商业模式,李文并没有失去信心和希望,他坚守南昌,“2007年整整一年,我一边用自己在影视编导上的特长做一个自由职业者养活自己,一边不断寻找资料充实和完善商业模式。”

东山再起后步入“快车道”

“潜伏”了一年多的李文终于在2007年底东山再起,这一次,他遇到了此生都要感激的人,大学宿舍睡在下铺的兄弟——李文龙。李文龙曾在深圳做外贸模具生意,赚了人生中的“第一桶金”。一个偶然的巧合,李文龙来到李文的住处,看到了留在他电

脑桌面上的商业计划书。对于李文的商业模式,李文龙“十分感兴趣”,他毅然决定放弃在深圳外贸公司潜在的20万元分红,与李文合伙共同“二次创业”。

由于缺乏技术上的经验,兄弟俩又拉来了在服饰烫染行业有多年操作经验的谢隆林一起入股,新的创业团队搭建完毕。2008年4月8日,南昌诺斯黛尔(NoStyle)实业有限公司正式注册成立,注册资本50万元,前期投入10万元。

新公司成立,李文有了资本,决定大干一场。这一次,李文的产品不仅涵盖了各种手绘及印刷T恤,而且还包括各种独具创意的手绘鞋,对于追求彰显个性的“80后”、“90后”来讲,市场前景不容置疑。

但是,商场如战场,容不得一点“头脑发热”,李文决定改变公司的运营模式,转向已经相对成熟且具有一定人流量的B2B平台。这一次,李文的诺斯黛尔终于步入了“快车道”。

坚信肯定能

李文的的公司取得了突破性进步,公司网络流量节节攀升,全国的代理客户翻倍上涨,中国香港和法国、美国等地的华人华侨也都看好李文的产品,公司的订单通常排到几个月之后。

目前李文正在和风险投资家接触,他希望能够借助风险投资的帮助,实现公司更快速的发展。他认为,“电子商务的发展已经不允许他们依靠自身的积累去缓慢发展”,他必须依靠资本的力量,“站在巨人的肩膀上”,他需要风险投资带来的资本、人脉以及管理经验。李文自信而又坦然地告诉记者,“我的公司能上市。”

“创业是部反转剧,不到最后,谁都猜不出结果。”在李文自编自导的人生电影中,他就是这部“反转剧”的剧中人。(华讯)



□ 姚微

时下,大学生创业成了一个热门话题。就业从包分配到双选,再到自主创业,就业观念的转变逐渐为大学生所接受与认同。然而,初涉社会的青年,无论是阅历、见识,还是资金积累,都难以占有优势。因此,如何发挥自身优势,找到创业捷径,创出精彩事业与财富人生,就成为众多青年不得不充分关注与认真思考的问题。

“逼上”创业路

小章和小尚是高中同学,高考时两人考取了同一所地方专科学校。毕业后,两人选择了同一个城市的工

发挥优势 创业如何量力而行

作。但没过多久,小章所在的国有企业因经营管理不善被迫破产重组。最终小章选择了离开那座城市,孤身一人到北京发展。

小章在北京凭着自己的英语专业知识,找到了一份翻译工作。工作期间他参加了对外经贸大学的业余学习来提高自己的英语水平。不料,小章工作的翻译公司因股东矛盾,最终同样被宣布解散。他又一次面临着失业,但这次他再也不用像以前那样焦虑不安——他已经充分了解了翻译公司的整个操作环节,同时,他的业余学习也圆满结束。

此时,小章向远在异地的小尚发出了邀请,建议小尚移师北京,两人合作创办属于自己的翻译公司。其时,远在外地的小尚经过多年发展,已经有了初步成果,他也希望为自己找到一个更大的发展平台。于是,两人一拍即合:小尚带着五万元积蓄北上京城,小章则集合自己原来的同事,启动自己积累的资源,满怀激情

地投入到新企业的创办中。两人的合作进展顺利。小尚宽厚机敏,负责公司业务的开拓;小章严谨细致,专业水平高,负责公司业务的实施。两人相互配合,相得益彰,公司经营很快就步入正轨。

成功创业的启示

总结小章和小尚的创业成功之路,可以看出,他们的经验在于:紧密结合自身实际,发挥专业特长。俗话说,隔行如隔山。创业不能凭一时热情,不能盲目模仿他人成功,应找到属于自己的事业舞台,充分考虑自身实际,结合自己的专业特长和兴趣爱好,选择自己熟悉的行业范围,找到合适的切入点。

小章在创业的过程中,牢牢抓住自身专业优势,凭此进入翻译领域,又根据自己的专业特点和行业要求,有针对性地参加业余学习,提升自身专业素质和专业技能,最终成功介入翻

译行业,找到了自己的事业舞台。

量力而为,慎之又慎。创业风险极大,稍有不慎,就会面临失败之境地。青年朋友的经济基础相对较弱,心理承受能力也相对欠佳,因此,创业应慎之又慎,应充分了解与创业相关的知识及技能,避免创业的盲目。

有些青年在创业时,总希望取得更大的资金支持与资金投入。其实,创业总与风险相伴而生,因此,适当控制创业的风险,也是保证创业成功的关键。这就要求创业时,量力而为,结合自己的承受能力,开拓与自身实力相符的事业,而不应贪大求全。否则,一旦创业不利,极易陷入困顿,一蹶不振。

注重合作,优势互补。现代社会是竞争更是合作的社会。单枪匹马闯天下实在不易。要创业成功,离不开志同道合、互帮互助的合作伙伴。小章如没有小尚的及时援助,创业可能难以如此成功;而小尚如果离开了小章,则可能也难以找到事业发展的

大舞台。两人在创业的合作中,优势互补,相得益彰,终于促成了创业的成功。

找到能够融洽合作的事业伙伴,是创业成功的关键。实际上,像小章和小尚之间的那种融洽合作,可以说是可遇而不可求。要找到彼此都能自我约束的创业合作伙伴,双方都能为对方、为事业做出某种程度的牺牲。否则,合作就难以难成。这方面的反面例子俯拾皆是。一些本来志同道合的朋友,携手创业,往往事业还未有起色,双方就反目为仇,分道扬镳了。

勤恳敬业,严谨专注,因势利导。创业需要激情,需要忘我的投入。即使事业站稳了脚跟,还不能有丝毫松懈。变幻莫测的竞争局势,促使企业不断前进发展。稍有松懈,就会被他人替代。故此,有人说,创业起步难,创业持久更难;企业生存不易,长大变强就更为不易。