

创业者找门面经常犯的错误

很多创业者在创业的第一步,找门面过程中就犯了错误,为成功创业埋下了隐患。创业者找门面经常犯得错误,总结下来有以下四点:

第一是“贪”。很多创业者一找门面贪图便宜。找原始门面,城郊结合地带新的楼盘。租金起始低,没有转让费,起步资金低。殊不知,在门面的创业上,门面租金成本其实占得比重不大。根据搜门面网多年来数据调查,租金成本在整个运营成本的 8%-12%左右。做生意,人流量即客流,所以没有了人流量也就没有了客流,后期的运营非常困难。因此,贪图便宜成为创业者找门面最常见的误区。

第二是“怕”。创业者大多数是 80 后,很怕烦。对待找门面,现场看门面没有耐心。其实我们找门面,也是有规律可循的。比如说,“先售后铺”就是先立好项,再确定门面。在哪个区域,客流就是钱流的原则。然后再收集相关门面咨询,可以借助专业机构,比如有些网络就为我们免费推荐了一些门面信息,省去了很多的时间和很多的麻烦。“怕”烦是不能找到好门面的。

第三是“急”。越是“急”越是找不到好门面。创业者第一次找门面,没有相关经验,全凭主观判断。在看到一 个门面后,未经仔细思索,草率作出决定。由此很多人付出了不少代价,或者是后悔交了定金不去了,这尚且无所谓,最害怕是转手过来才发现自己的失误,但是已经来不出了。做生意是件很有技巧的事,找门面也是的,心太急往往是找不到好门面的。

第四是“茫”。有了做生意的想法,往往对做生意的项目不甚明确。做事情没有明确的目标往往是很难达到自己预期结果的。而在找门面的过程中,很多人往往就犯了 这个错误。看这个也赚钱快,那个也赚钱多,于是这个项目看看,那个项目看看。看来看去,还是不知道该做什么,结果还是看了某一个门面后,才决定做某某生意。

俗话说“不打无准备之仗”,如果把创业比作一场打仗的话,那么就必须耗费大量的时间精力去做前期准备工作,明确规划好自己所需的理想目标。只有这样,才能够做到事业长久,尽量减少创业风险。

(吴文)

江西南昌小额贷款扶助自主创业

临近春节,江西省南昌市新建县城的一家服装店老板程淑兰忙前忙后停不住脚,“是 30 万元小额贷款帮了大忙,现在店里月营业额 30 多万元,感谢政府的好政策。”在江西南昌,像程淑兰这样享受到低

额贷款的有近 3 万人。2000 年以来,南昌市累计有国有、集体企业的 17 万职工下岗失业。2002 年 12 月,南昌在全国率先试行再就业小额担保贷款,帮助下岗失业人员开办小实体、小工厂。《南昌市下岗失业人员小额担保贷款办法》规定,下岗失业人员自主创业可获 2 万元小额贷款,期限 2 年,由政府贴息;对当年新录用下岗职工达到 30% 的劳动密集型小企业,可给予 100 万元以内的贷款,享受 50% 的财政贴息。

2006 年 3 月出台的《南昌市再就业小额担保贷款办法》,将贷款对象由企业下岗人员扩展到城镇复转军人、大中专毕业生和进城务工农民,担保人范围由国家公务员扩大到效益稳定的事业单位、行业部门、大中型企业在编在职人员。

截至目前,南昌累计为 258 万名下岗职工发放小额贷款 121 亿元,带动就业人数 66 万人。

(刘建林 吴齐强)

从铁匠到网商教父,从负债 170 多万元到年销售额 5000 多万元,从不懂英文字母到深谙电子商务,现年 62 岁的沈兴钟在花甲之年将钨金饰品传播到世界各地,可谓“点钨成金”。

负债百万铁匠“点钨成金”年赚千万

深圳汤斯敦珠宝公司董事长沈兴钟年已花甲,2010 年却被评为阿里巴巴十大网商之一。这位花甲老人从中悟出一个经商的道理:铁匠互联网大学生,必定不会被未来世界淘汰。

40 岁开始的创业人生

沈兴钟的父亲是名表匠,一辈子经营着小钟表作坊。“父亲一直想做钨钢手表,但由于材料坚硬,对工艺要求极高,必须要有精良的设备才可以制造,小作坊实现不了父亲的愿望。”沈兴钟说道。这个愿望随着父亲的逝世,传承到沈兴钟的心里。那年,他已在上海一家国营企业待了 20 年。

安顿好父亲的后事,沈兴钟决心冒险,但遭到了家人和朋友的一致反对。妻子紧守多年的积蓄,不支持沈兴钟突来的决定。但心意已决,没人可以阻拦。40 岁的沈兴钟卖掉自己值钱的两件“私有财产”——一把猎枪和一辆小摩托车,总共筹集 3000 元人民币,毅然从上海南下到深圳。

一位香港商人看中了他的手艺,让他打磨一批 12 个棱面的玻璃饰品,酬劳是 3 万元。沈兴钟在郊外租了个 20 平米左右的小屋,买了磨刀、电焊机、贴板等设备,就这样开始了一个人的创业。“我整整花了一个月的时间,几乎是没日没夜地磨。”他回忆

道。他的加工坊逐渐从一个人变成两个、五个、八个……规模最大时达到 400 多人,也积累了上百万资金。这时,他能买得起制造钨钢手表的昂贵设备了。1996 年,他引进钨钢设备,转型生产钨钢手表,为国际大品牌做代工。仅两年时间,他购置了自己的第一辆座驾——那时即使在深圳的大街上也鲜见的奔驰。但好景不长,随着香港、台湾企业陆续内迁,这些有实力的投资客也进入了钨钢手表市场。竞争越来越激烈,沈兴钟的工厂开始步入衰退期。到 2006 年,工厂已负债 170 万人民币。

1200 元起家网销

传统加工厂发展受阻令 58 岁的沈兴钟心力交瘁,意欲卖掉工厂回家养老。当时,一名外贸公司小伙子的一句话,使其萌发了做外贸的念头。

然而,对于一个年近花甲的老人来说,沈兴钟要做外贸生意无疑受到重重地限制。不要说不懂外贸操作程序,就是自身都连 26 个英文字母都不认识,更不明白 B2B、B2C、C2C 是什么。当时,他的工厂里没有一台电脑,阿里巴巴的客服人员只好将他带到网吧进行指导。

2006 年 7 月 1 日,沈兴钟花了 1200 元租了一间写字楼,买了 3 张办公桌、3 台电脑,招了一个刚毕业的大

学生和一名主管,就这样开始了自己的网络营销之路。“钨金”成为他抓住的最后一根稻草。2007 年,决心研发自主品牌的沈兴钟,创立了汤斯敦钨金首饰品牌,并在淘宝网上重拳出击。短短一年时间,汤斯敦在淘宝商城的销量跃居同行首位。

至今,即便成为今年的阿里巴巴全球十大网商之一,深谙电子商务之道的沈兴钟依然不会使用键盘,只能使用人工手写输入,他说,“懂得用人,永远比你懂得技术更重要。”每天只工作 6 小时的沈兴钟说道,我的任务是看清全局,领导大家,选择优秀的狙击手去战斗。

如今,这种钨金首饰已吸引了越来越多年轻人的注意。这种具备钻石永恒特质,却并不昂贵的首饰,成为一股新潮流。开拓者沈兴钟看好这片新兴市场。他说,“还能有 10 倍甚至 20 倍的空间。”

铁匠“点钨成金”

谈起网络经营之道,沈兴钟有自己的一套“追女”理论,“应该把阿里巴巴当成女人领回家去养,把客户当成女人去追,下功夫,死皮赖脸去追。之前有个外销客户,前后在 8 个月给他发了 86 封邮件,后来他只做了 3 个戒指,但现在每月都有 5 万美金订单。”

发挥优势 创业如何量力而行

□ 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 5 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。小尚宽厚机械,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验,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,牢牢扣住自身专业优势,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



此外,关键词的设置很重要,“网络世界是快餐文化,记住两个‘三秒钟’,在网络上一定用网络语言。一条漂亮的手链卖不出去,后来改了名字,叫 k 歌手链,用几句短短的散文诗描述出来:音符在手腕上绕,心上的人儿一起潮,第二天挂到网上,卖掉 100 多条,一月卖掉 1000 多条。”

沈兴钟认为,做电子商务,线上线下要完美融合,线上口碑建立之后,可巧妙地移植到线下;而线下宣传效应,也可延伸至线上。要将线上

线下市场都一网打尽,线上市场做成功后,线下渠道也不放弃。

在沈兴钟眼里,钨丝毫不比金银钻饰逊色,而关键的是如何“钨”成“金”,而其中品牌成为钨产业和相关企业发展的主要障碍。沈兴钟已经从一名铁匠,成为众多网商眼中的教父级别人物。他是深圳市宝安网商协会的会长,各类电子商务概念和操作技巧他都熟谙于心。“我这几年读了不下 100 本电子商务专业类书籍。”沈兴钟自豪地说。

(成金)

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,创业可能就难以如此成功;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,合作就难以形成。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,需要忘我地投入。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。

初中毕业生创业 资产过百万

她是一个外表朴实无华,平实得让人不经意间就可忽略掉的人,她是一位坚韧、刚强,富有胆识和气魄,且兼具古道热肠、侠肝义胆风范的女性,她就是内蒙古兴安盟乌兰浩特市太本站办事处创业路上的先行者——梁秀杰。梁秀杰通过自己的不懈努力发展到现在,目前总资产已经超百万。

穿越艰辛隧道 追寻梦想实现

因家境贫寒,初中毕业后的梁秀杰就外出谋生。经过同乡介绍,到大连的一家食品业公司做销售工作。从未见过世面的农家女,看见陌生人说一句话都脸红,更别提作销售工作了。梁秀杰意识到了自己在此方面的欠缺,于是她经常找人的地方“凑热闹”,起初只是听听看看,一来二去她也能够与一些人聊天、沟通想法,渐渐地能够找到适合的机会推销自己

的产品了。就这样通过一年多的锻炼,她不但见人脸不红,而且销售业绩直线上升,因此也有了一份可观的经济收入。

两年后,由于她的业绩突出,已经发展成为单位的业务骨干。而这时,她与同村出来的青年周旭阳的爱情也有了结果。二人结婚后,梁秀杰一直有回家乡发展的想法。通过与丈夫沟通和自己深思熟虑后,毅然决然放弃了收入可观的工作,踏上了回乡发展的路。回到家乡后,通过调查了解到塑钢窗加工业是一个不错的行业,那时塑钢窗在一些中等城市已经非常普及了,而家乡周边不少老百姓建房依然使用木制窗或钢窗。她还了解到太本站乃至周边地区几乎没人加工塑钢,于是她便萌生了在这个行业中大胆闯一闯的念头。想法一产生,便立马付诸行动。

在一无所有的情况下,她和丈夫向亲友七借八凑了 5 万多元采购了一套生产线,就这样迈开了创业的第一步。她和爱人把小厂建好后,就开

始四处奔波寻找销路。她先是到周边的农村了解当地建筑情况,听说谁家要盖房她便“登门拜访”,劝说房主购买她生产的塑钢窗。付出终有回报,她听说平台部队要建家属楼,于是便抓住时机找到部队的领导,通过自己多年积累的经验 and 做销售工作练就的“三寸不烂之舌”终于谈下了第一单生意。

因为她的塑钢窗质量非常好,受到了平台部队的一致好评,很快她的塑钢传厂名声就传遍了太本站及周边地区。凭借良好的信誉和产品质量,梁秀杰当年就还清了所欠的债务。初尝创业的甜头,更加坚定了她继续发展下去的信念。2006 年,她又自筹资金扩大了生产规模,并结成了自己固定的客户群。

激荡商海大潮 成就美丽自我

梁秀杰的企业虽然已经小有规

模,但她没有满足。她的愿望是能够在周边地区开上连锁店,让每一个老百姓的家里都能用上自己厂生产的优质塑钢窗,她立志向着更高的目标去奋斗。

然而事业的航程并不总是一帆风顺的。2008 年,那场席卷亚洲的金融风暴悄然而至,梁秀杰的企业小船也跟着摇摇欲坠。由于身怀六甲,一段时间她疏于掌握行情,以高价购进的一大批原料,生产出成品后却卖不到原材料的价格。货款无法回笼,银行追着讨债,不得已忍痛出血大甩卖,可这时的市场已经饱和,她的塑钢根本卖不出去,大部分原材料都被拉走抵债,多年积攒下的产业面临破产。梁秀杰忍泪含悲,暂时放下这份心事。一年多时间,她尽力让烦恼与苦闷在刚刚出生的孩子的啼哭与嬉笑声中消融。可是,重燃心中那份梦想的愿望却随着时光的流逝变得越来越强烈了。“作为一个创业者,应竭尽全力;作为一个开拓者,应无所畏惧。”这样的信念支撑梁秀杰重新

振作,再蹈商海。凭着几年来经营的人脉并且总结上次失败的教训,她四处奔走,扩大销售范围,很快度过了危机,企业重现生机与活力。

有人说,商场只有利益,没有情谊。然而梁秀杰却认为在利益面前,情义无价。她古道热肠,是大家公认的“及时雨”。不知有多少业界朋友遇到困难时,是她伸出援手。“人,缺钱,不能缺良心;有钱,更要有爱心。”这是梁秀杰信奉的做人准则。“水有源,树有根”。她深知自己的发展,是靠党的好政策、社会各方面的关心才有了今天。因此,她把爱不断奉献给社会,奉献给身边每个需要帮助的人。她致力于当有一个有良知,有社会责任感的商人。多年来,她一直是敬老帮贫。梁秀杰记不清在公益事业上花了多少钱;对弱势群体提供了多少帮助,为多少人解了急难。但家乡的父老乡亲心中有本账,受她帮助的每个人心中都有一本账。

(白浅)