■创业话题

职客:网上疯狂赚“赏金”

“找一份对外汉语教学或者留学顾问工作,悬赏5000元。”“寻求会计方面的工作,悬赏1000元。”“希望找公立医院,有事业编制的工作,悬赏费3万元。”……你可能见惯了拿着简历,排着长长队伍的求职景象,却没有见过公开悬赏,高价找工作的新手段。没错,这是在新型求职网站——“职客网”出现的求职信息,由此,催生了一个新群体:职客。他们通过揭榜帮求职者找工作,在此过程中,兼顾职业顾问,给求职者指引、咨询,从而获得赏金。

背景:求职市场催生“职客”

2010年10月初,已经工作两年的萧萧想跳槽了。“一个偶然的机会,朋友告诉我,可以在职客网上悬赏找工作,有专人负责,效率很高的。抱着试试看的心情,我抛出2000元赏金,希望找到满意的工作。”此后不久,有人揭了萧萧的悬赏。“前段时间接触了几家单位,不合适,还在继续寻找中,用这种模式找工作,我觉得还是有希望的。”

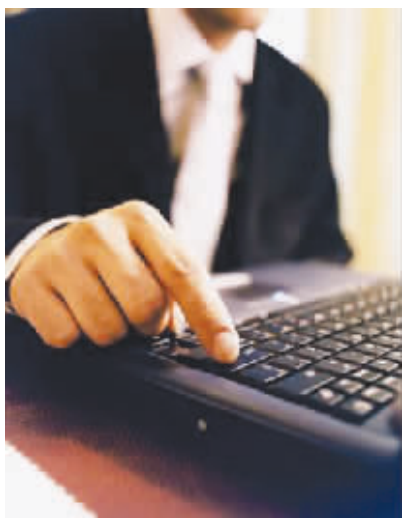
荣嘉华是望软科技有限公司的总裁,两年前,他创办了职客网。“当时从市场调查来看,一般的招聘网站不太能满足招聘者的需求,他们基本是以企业为主,有的招聘信息甚至早已过时,却还长期挂在那里,为企业做广告。求职竞争越来越激烈,基于这种原因,我们创办了针对性很强的职客网。职客来源主要是企事业单位中从事人力资源的人,他们有一定的人脉资源,有丰富的职场经验,可以为求职者进行一对一的服务。”职客网自创办以来,发布岗位4000多份,成功率达15%,相比普通求职,这个比例是较高的。其中,职客大多数是兼职,也有些职客资源很广,到最后成为全职职客。

前景:有望并肩医生、律师、理财顾问

与传统的招聘相比,职客具有以下优势:为求职者量身定做就业方案,精确定位,聚焦到2~3个目标职位,供求职者选择;通过人脉关系介绍能够将求职成功的概率放大;由职客谈判求职者的待遇,能保护求职者的尊严和自信心;不用挤招聘会,不用海投简历,享受一对一个性化服务。

职客是一个新兴而富有挑战性的职业,目前从业人员不多,而且以兼职为主,从求职趋势来看,这个市场会越来越大。在百度里搜索职客,已经有相对成熟的几家网站,且注册人数已达上万人。但这种模式也引来质疑。“还没找到工作,就得付出赏金,这种求职方式值得吗?”“万一职客是企业的托,收了赏金不见人咋办?”“以钱买工作,就是利用人际关系帮求职者减少障碍,对于其他求职者来说不公平。”众多求职者对这一模式仍然保持质疑态度,有法律人士提醒道:网上身份注册的真实性难辨认,网站交易的安全性也缺乏保障,因此,这种模式风险很大。

对此,职客网负责人荣嘉华解释道:为了保证求职者的利益,悬赏额一般是先打入职客网的支付平台,待求职者成功找到工作,并拿到第一个月薪水时,通过求职者的确认,才会将悬赏额转给职客。另外,职客要揭榜,必须上传身份证,做到实名认证。悬赏时间不受限制,直到找到工作为止。



“至于公平性问题,也是需要不断完善。对于那些悬赏额特高,希望进入机关或政府相关行业的消息,我们会拒绝。”荣嘉华认为,普通的公司招聘,说到底,职客引进门,关键在个人。要有真才实学才能最终成功,并非悬赏金额越多就越能找到好工作。

职客模式前景如何?如何更好发展?荣嘉华觉得诚信和指导是两个很关键的因素,无论是网站还是求职者、职客,彼此在整个过程中都以诚信为基础,追求良性发展;其次,将找工作与就业指导、职业咨询完美结合,发展专职职客,保持长期服务,未来,职客有可能会像医生、律师、理财顾问一样,成为家庭四大顾问之一。

(摘自《广州日报》)

■成功案例

刘东昇:垃圾邮件中寻找商机

当被垃圾邮件骚扰得不胜其烦时,有多少人能够敏锐地意识到其中蕴藏着创业商机?上海亿业网络科技发展有限公司总经理刘东昇就是这么一位有心人。他亲身经历了国内互联网业的沉浮,从枯燥的技术研发岗位上转型到精彩的市场拓展领域中,最终看准机会把握住电子邮件营销的发展浪潮,在浦东软件园实现了自己创业的目标。

一个意外改变所学专业

“其实我当初高考的时候最初是想学医的。”刘东昇先谈起自己原本想成为一名悬壶济世的医生,但由于在高考体检时没有通过,所以就改为进入南京大学计算机系求学。恰恰是这一意外变化成为刘东昇以后进入互联网业的契机。

当刘东昇在1999年研究生毕业时,正是国内互联网业英雄辈出风起云涌的时代,彼时新浪的王志东、搜狐的张朝阳和网易的丁磊这些名字成为众多计算机专业毕业生心目中当仁不让的偶像。“最初我在趋势科技工作,从事防病毒软件方面的技术研发。”刘东昇感叹如果自己一直沿着技术研发的道路走下去,也许会如同千千万万的IT程序员一样了。但那时的互联网业正处于瞬息万变的初创阶段,时刻充满着各种各样的机会,刘东□也因此迎来了职业生涯中的一次重要转型。

一句抱怨找到创业方向

从技术走向市场,这正是刘东昇作出的重要职业转型。当时刘东昇去了正处于迅速扩张中的亿唐,开始逐步接触和深入了解互联网市场拓展这方面的工作。“市场和产品不是一个概念。”刘东昇谈起自己在亿唐期间的经历时,总结出在互联网业发展仅有好的产品还是不够的,因为市场未必会接受产品,更重要的是让产品适合市场,所以要紧紧地盯住市场需求。

而刘东昇从市场上学到的不止这些。亿唐在2000年底前大举“烧钱”,在互联网市场上四面出击,但互联网泡沫破裂几乎一下子重创亿唐,这个曾经知名度与新浪、搜狐不相上下的品牌也就逐渐湮灭了。刘东昇因此开始思考一个重要的问题:“互联网创业应该怎么找准突破口?”

刘东昇在就读同济大学与德克萨斯大学合办的EMBA班时,一位外籍教授在闲聊中抱怨自己的电子邮箱经常收到信息庞杂的垃圾邮件。正所谓说者无意但听者有心,这句抱怨使刘东昇茅塞顿开:“电子邮件营销在整个互联网业中虽然并不起眼,但其实可能蕴藏着一个很大的市场,而且大多数人还未意识到其中的商机,岂不是很合适的创业方向?”

一次尝试找到赚钱机会

“其实互联网产品没有很好和很差之分,关键是能不能找到一个有上升趋势的市场,另外就是有没有一个很好的团队,以及勇气也是创业者必须具备的素质之一。”刘东昇谈到自己在2007年成立上海亿业网络科技发展有限公司时有感而发。

电子邮件营销(EDM)市场当时在国内基本是一片空白,但刘东昇仍鼓足勇气做第一个吃螃蟹的人,因为他坚定看好电子邮件营销在国内会有很好的上升趋势。为了尽快打开市场,他采取了“洋为中用,中西合璧”的策略,将美国电子邮件营销市场的成熟发展经验加以本土化,寻找国内实行会员制的公司客户商讨合作,这一策略果然在市场上灵验。

一直坚守赢得客户信任

正如刘东昇所料,随着电子商务在国内快速发展,电子邮件营销也越来越能够吸引市场眼球,不少网民已经习惯了打开EDM看看是否有新鲜的产品和新闻,电子邮件营销正在被广大用户所接受。

电子邮件营销市场的未来,预计国内EDM市场应该约有十几亿的份额,但目前所有EDM公司的市场份额加在一起也只有这一规模的两到三成而已,所以未来还有很大的发展空间。

但亲身经历过互联网业沉浮的刘东昇仍然保持着对行业的清醒认识,而不像其他新涌入的竞争者容易头脑发热。在他看来,国内的电子邮件营销市场目前鱼龙混杂,行业亟须规范,以消除无序竞争的混乱现状。“只有坚守规范的底线,才能赢得越来越多客户的信任。”刘东昇并不是仅仅想在电子营销市场上赚一票就走,所以他的创业心态一点也不浮躁。

(摘自《上海青年报》)

■创业沙龙

毕业后理想工作不易找 大学生网上开店成时髦

网上开店目前已成为广东外语外贸大学、广东商学院等高校毕业生的时尚。广东商学院会计学院的小许一个多月前在淘宝网上注册开店之后,不少同学都受她的影响,开始到处张罗货源,准备网上开店。小许说:“现在工作这么难找,即便是找到了,也未必是自己理想中的工作,与其这样,不如在购物网站上开办一家自己的小店,而且也可积累一定的实践经验。”

网上开店简单方便

据了解,网上开店很简单,只要一台能上网的电脑、一台数码相机、一张身份证,然后在淘宝等网站上注册就可以了。成本低、程序简单是许多高校学生热衷网上开店的主要原因。

27岁的覃昆自大学毕业后就没有做过一份“正当”的工作,他六年前从广西一所大学毕业后来到广州,开始了自己的网上生意。他说,到企业工作,底薪只不过两三千元,工作了几年,顶多也只有五六千元。在网上卖东西,一个月至少五六千元,好的月份,例如接近年底假期的月份,一个月赚2万元也有可能。

为了赚更多钱,覃昆不在国内网站上卖,他专攻国外拍卖网站或在国外开网店,他说,卖到国外的利润比较高,而且外国人比较讲理,不会有太多无理的要求。覃昆说,在广州的好处是这里有很多批发市场,货源很多,只要你有眼光,要在国外网站,甚至是国内网站,靠卖东西养活自己和一家人,完全没有问题。

据淘宝、易趣等网站公布的数据,在校大学生网上开设的店铺已占40%左右,而据不完整统计,六成大学毕业生有兴趣开网店,并且身边已经有同学开了网店,另外还有30%的同学正在筹备开网店。

卖家大多是90后、80后

淘宝网公众与客户沟通部总监卢维兴在接受媒体访问时说,大学生网上开店卖的东西很多,通常一个月的收入在1000元至4500元之间,而超过62%在淘宝网开店的卖家年龄在18岁到32岁之间,也就是大学或大学刚毕业期间。

然而,也有不少学生表示网上开店整天对着电脑,长期下去会干扰正常的找工作途径,也不利于实际生活中的人际关系发展。中山大学中文系大四毕业生小甘说:“有些同学以为当了网店老板就可以不用去招聘会,反而错过很多求职机会。”

专家并不看好

对于中国大学毕业生网上开店的趋势,一般专家都不怎么看好。广东商学院的黄鸿珍老师去年底接受媒体访问时表示,对广大应届毕业生来说,网上开店是一种有益的尝试创业的方法,风险不大,有助于积累实践经验。不过,目前大学生网上开店主要是个人对个人的销售,并非正规的创业模式,从长远来看,这样的模式也不适合作为专职工作。

时事评论员时言平说,在就业环境窘迫的现实情境下,大学生们冲破就业困境的精神是值得赞扬的。不过,开网店虽然制造了一些创富神话,但这并不适合毕业学生放弃自己的专长和理想,把实现人生价值的平台定位在虚拟网店上,网店模式并不适合作为专职工作。

他说:“大学毕业生放弃自己的专业和理想,开网店‘熬待业’,他们不仅在河里摸石头甚至还要跟风浪搏击,这种主动为社会就业环境减压的行为值得鼓励,它体现了年轻人的责任和担当。但作为政府和社会,不能坐在岸边观望和吆喝,而应该切实担负起自身的责任,让每一个人才都得到实现价值的空间,唯有拓宽就业渠道,人才的价值才能得到最大的实现,而不会迷失在盲目而空洞的选择中。”

(摘自《联合早报网》杨永欣/文)

■创业者说

李嘉诚励志创业语录100条

1、要建立一支同心协力的团队,最重要的就是能聆听得到沉默的声音,你要问自己团队和你相处有无乐趣可言;你能不能做到开明公平、宽宏大量;而且承认每一个人的尊严和创造力。不过我要提醒,有原则和坐标,而不是要你当个费时、矫枉过正的执着人。

2、好的时候不要看得太好,坏的时候不要看得太坏,最重要的是要有远见,杀鸡取卵的方式是短视的行为。

3、在逆境时,你要问自己是否有足够的条件成功。当我在自己逆境时,我认为我够!因为我勤奋、节俭、有毅力,因为我肯求知及肯建立一个有信誉的企业。

4、我从不间断读新科技、新知识的书籍,不会因为不了解新讯息而和时代潮流脱节。

5、随时留意身边有没有生意可做,才会抓住时机把握升浪起点。遇到不寻常的事发生时立即想到赚钱,这是生意人应该具备的素质。

6、我17岁就开始做批发的推销员,就更加体会到挣钱的不容易、生活的艰辛了。人家做8个小时,我就做16个小时。

7、即使本来有一百的力量足以成事,但我要储足二百的力量去攻,而不是随便去赌一赌。

8、扩张中不忘谨慎,谨慎中不忘扩张。我讲求的是在稳健与进取中取得平衡。

9、我们的社会中没有大学文凭、白手起家而终成大业的人不计其数,其中的优秀企业家群体更是引人注目。他们通过自己的活动为社会作贡献,社会也回报他们以崇高荣誉和巨额财富。

10、不必再有丝毫犹豫,竞争既是是搏命,更是斗智斗勇。倘若连这点勇气都没有,谈何在商场立足?

11、如果没有那么多人替我办事,我就算有三头六臂,也没有办法应付那么多的事情,所以成就事业最关键的是要有人能够帮助你,乐意跟你工作,这就是我的哲学。

12、精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去,甚至是一举手一投足中。充满商业细胞的商人,赚钱可以是无处不在、无时不在。

13、做生意一定要同打球一样,若第一杆打得不好的话,在打第二杆时,心更要保持镇定及有计划,这并不是表示这个会输。就好比是做生意一样,有高有低,身处逆境时,你先要镇定考虑如何应付。

14、我表面谦虚,其实很骄傲,别人天天保持现状,而自己老想着一直爬上去。所以当我做生意时,就提醒自己:若继续有这个骄傲之心的话,迟早

有一天是会碰壁的。

15、当生意更上一层楼的时候,绝不可有贪心,更不能贪得无厌。

16、任何一种行业,如有一窝蜂的趋势,过度发展,就会造成摧残。

17、精明的商人只有嗅觉敏锐才能将商业情报作用发挥到极致,那种感觉迟钝、闭门自锁的公司老板常常会无所作为。

18、人才缺乏,要建国图强,亦徒成虚愿。反之,资源匮乏的国家,若人才鼎盛,善于开源节流,则自可克服各种困难,而使国势蒸蒸日上。从历史上看,资源贫乏之国不一定衰弱,可为明证。

19、对人诚恳,做事负责,多结善缘,自然多得人的帮助。淡泊明志,随遇而安,不作非分之想,心境安泰,必少许多失意之苦。

20、人才取之不尽,用之不竭。你对人好,人家对你好是自然的,世界上任何人都可以成为你的核心人物。

(待续)

(摘自《世界创业实验室》)

创业,准备好了吗?

采访浙江省两会,有大学生一脸兴奋地对记者说:“现在政府鼓励创业,我打算毕业后开一家网店,自己当老板!”记者问他,你准备好了吗?他很不以为然:网上做生意,轻松便捷,想做就做呗。事实却不是那位大学生想象的那样简单。

据一位网上卖服装的朋友说,网店的淘汰率高达50%,而能“存活”3年以上的更是寥寥无几。就拿网上卖服装来说,一天能有一两百元纯收入,就已经很不错了。此外,做这行非常辛苦,进货送货,起早摸黑,可以说完全是赚辛苦钱。

做其他生意又何尝不是如此。一个小店从开张到营业,有数不清的琐碎事让你操心,一天到晚有忙不完的事,而且能不能赚钱都是未知数。

两会上,记者遇到不少企业界代表、委员,他们都是经历十几年甚至几十年的奋斗,才把事业从小做大,一点一滴积累起现在的财富。谈起成功经验,很相似也很简单:那就是都身怀超过行业平均水平的“绝活”,然后脚踏实地、持之以恒。

创业如此,就业也一样。想在社会上立足,首先必须有一技之长,掌握一项专业技能不是一件容易的事,要经过长期的努力学习和痛苦的磨练。充分的准备,是成功的基础。

(摘自《浙江日报》余勤/文)