

大学生创业 这四碗饭相对容易吃

创业市场商机无限,创业项目也是五花八门,而对资金、经验、能力都有限的大学生来说,结合自身的特点,选择一个合适的项目,才能“遍地黄金”,打造出属于自己的一片天空,盲目冲动,只能前功尽弃。记者采访了在沈阳从事大学生创业指导和就业培训的职业教育培训师刘新明,通过分析总结,为大学生推荐四类创业项目,希望对想要创业的大学生来说,能够有所帮助。

项目一:经营网店

实现难度:★★☆☆☆

大学生开网店已经不是什么新鲜事了,门槛很低,一个人、零资金就可以创业,对大学生来说是个不错的投资项目。不少大学生在上学期间为了多赚些零花钱,都有在网上开店的经历。不过,如今靠它谋生却是不一样的概念了。

【创业支招】

1、网店这碗饭是挺好吃,有的人很赚钱,有的人却赔钱,关键还是在于如何去经营。现在的网店真的是太多了,每天都有新加入的,如何在这些琳琅满目的店铺中脱颖而出,做出

自己的特色,才是挣钱的关键。要认准定位自己经营的项目,最好选择自己熟悉的产品,想清楚自己的优势在哪里,自己的核心资源在哪里。

2、产品、价格、促销和渠道,一定要紧紧围绕这四点来经营。消费者通常会货比三家,要学会如何搞促销,网店的渠道销售针对的个人还是团体,是男人还是女人等等。还要将宣传放在第一位,在相关论坛发帖子、登录各个搜索引擎等等。开店初期,即使亏本也要讲诚信。

★推荐项目:服装店、饰品店、儿童用品、体育用品、特产等。

项目二:科技领域

实现难度:★★★★☆

并不是所有的大学生都适合在科技含量高的领域创业。一般来说,学习成绩优秀,功底深厚的大学生才有这种成功的把握,将自己所学到的知识转化为技术创业优势。另外,经常接触高新科技的大学生们,在这一领域创业有着明显优势。

【创业支招】

1、随着科学技术日新月异的发展,开发高科技领域也是时下最热门的课题,用智力换来资本是大学生创

业的特色之路。一些掌握一定技术的大学生,开发自己独立知识产权的高新技术产品,很容易吸引投资商的注意,这些投资商也愿意对技术创新进行资助。

2、有这方面打算的大学生平时可以多参加一些创业大赛,在大赛中脱颖而出,获得宣传的机会,同时也吸引了投资商的关注。

★推荐商机:软件开发、手机游戏、彩铃开发等。

项目三:服务业

实现难度:★★★★☆

服务业对大学生来说游刃有余,比如家教领域就非常适合大学生创业,一方面,家教对于大学生来说不算稀奇事,另一方面,很多大学生在校期间已经积累了经验。

【创业支招】

1、大学生充分利用自己的教育资源,开个家教公司,也可以和同学合伙创业,很容易赚到“第一桶金”。
2、此外餐饮业也是不错的选择,比如开一个快餐店,投入成本在万元左右,经营的关键在于卖点,是开一个什么样的快餐店,要掌握好核心经营能力,不能像前些年的土渣烤饼一样,



说黄就黄了。

★推荐项目:家政、快餐业。

项目四:连锁加盟

实现难度:★★★★☆

大学生创业资源很有限,通过连锁加盟的方式,借助连锁加盟的品牌、技术等,可以使大学生们以较少的投资、较低的门槛来实现自主创业。不过连锁加盟的形式存在风险,对于涉世不深的大学生来说,一定注

意规避风险,多方考虑,不要冲动。

【创业支招】

1、连锁加盟的门槛没有太多划分,一般来说,大学生手头并没有太多的资金,适合加盟启动资金不多的小本生意。

2、在选择加盟品牌时,最好选择拥有10家以上加盟店的,口碑好的成熟品牌。

★推荐商机:中介、家政服务、儿童用品等。

(摘自《辽沈晚报》赵玲玲/文)

从激情到困境直至放弃 大学生创业自身还缺啥

“别人开店开一个,我读了大学,我能开十个!”创业之初,常军信心满满。可是,一串意想不到的困难,把他击垮,也耗尽了从亲戚那里筹来的12万元本金。曾经创业大军中的一员,常军的创业故事可能会给后来者一些启发。

贸然开起美发店

半年亏了12万

27岁的常军现在就职于东太集团左茶叶基地公司,“年薪几万块吧,收入还可以,没有自己开店时的压力,也没有那么辛苦。”2010年9月份,他悄悄盘掉了坐落在贵州省贵阳市中心的“香港摩登”美容美发店。这是他大学毕业后第一次自主创业的结局。

2008年从中国矿业大学毕业,常军进了江淮汽车集团,成为市场营销策划的储备军。工作压力并不大,却几乎每天都工作十三四个小时,常军觉得工作得很不开心。于是,工作半年后他辞职了。

2009年春节,趁着全家人聚在一起,常军拿出了自己的策划案:决定开一个美容美发店。他在策划案里写着,“赚到了第一桶金以后就会投资于其他行业,有资金投入的亲戚可以继续持股,享有分红”。他的诚意打动了长辈,常军于是从亲戚那里筹到了他所需要的资金——12万元。2009年3月,他和另外一个湖南人,先来贵阳探路。“选择贵阳是感觉贵阳有市场,那里有品质的美容美发店很少。”他说。

5月,店铺如期开业,却没有预想的客流滚滚。“半个月后,我发现我犯了两个不可原谅的错误。一是选址错误,虽然是在市中心地带,但是那个地区人流量并不是特别集中,各项费用却很高,给后来的运营带来了沉重的负担。第二,我居然到后来才了解到,夏天,基本上从5月份开始,其实是美容美发的淡季……”

满打满算易失败

应对意外需灵活

对于常军创业的失败,亲戚们怎么看呢?他舅舅说:“他把每一步都设想得太好了,完全没有对意外情况的任何估计。年轻人刚出学校,有激情是好的。但是

这个激情是刚性的,容易折断。”

常军也总结了创业的几条心得:第一,大学生创业一定要脚踏实地。看到那些大学生创业成功的富豪榜,你可以想下一个可能是你,但不要想下一个一定是你。第二,适合的行业至关重要,如果进入一个完全陌生的技术性行业,你就可能处处受制于人。要给自己留一些挫折的空间,初创业就满打满算那肯定失败。第三,资金和团队是关键。资金不充足时,一个紧密团结的团队更重要。你要从一开始就思考如何培养一个良好的团队氛围,时刻留心自己该说的话该做的事情。

“另外,政府是鼓励大学生创业的。我们一定要多留心政府这方面的信息,了解政策,知道自己所能享有的优惠。在创业时政府是能够助你一臂之力的。我当初就是完全忽略了这方面,也没有受过创业教育,以至于心高气傲一败涂地。”他说。

专家分析,创业在胆大之余,还需要细心,需要对创业微观环境和相关法律法规的细致把握。不少创业失败的大学生,都是因为不够细心,被一些细节问题绊住了脚。

找准行业很重要

盲目进入要不得

作为一个过来人,广东工业大学毕业生杨宇表示,大学生创业最忌好高骛远,只看到一个行业的盈利前景,没有考量自己的真正实力和特长,盲目进入一个不熟悉的领域。

“其实,创业跟就业一样,也需要一个很好的职业认知。”广东工业大学毕业生就业指导中心陈颂坚老师补充道,大学生长期在校园里,对职业的了解比较缺乏,对困难估计不够,一旦进入实际的创业环境,发现和理想中很不同,难以随机应变,有效应对。

在这种情况下,有商业经营家庭背景的学生和在校期间已经对创业有所准备的学生,比较容易成功;相反,大学读了四年书,毕业后马上进入创业领域,难度会非常大。这时候倒不如先就业,找到自己想要从事的行业,将一个行业摸熟后再自立门户。

(摘自《人民日报》贺林平万慧兰/文)



放眼当下,一方面是就业形势日趋严峻,许多毕业生面临“毕业就失业”;另一方面,热挤公务员、争相进入政府机关事业单位,依旧呈现千军万马争过独木桥的局面。“大学生创业成功率只有0.01%!”零点研究咨询集团董事长袁岳对媒体言道。

据此,记者进行了“昆明大学生创业调查”。我们发现,在校或者刚出校门的大学生当中,进行过创业或者有创业冲动的不足15%。启动资金的来源、实际操作的经验或者是行业的选择,都是让他们苦恼不已的问题。

困难一:启动资金

“困难重重”——很多大学生创业者都这样描述自己的创业历程。“没有特别的低息贷款。”日前,当听到有没有专门针对大学生创业的贷款时,在丹霞路上的中国银行工作人员回答

■创业者说■

陈一舟谈创业成功三要素:坚持、谦虚、警惕失败

千橡集团董事长兼CEO陈一舟受田朔宁先生邀请,在宽带基金年会上发表演讲,以下为发言摘要。

第一个要素:坚持

我喜欢问我们公司的新人一个问题:在某一专业,比如说某项乐器,某项体育项目,要成为世界级的专家和竞技者,需要花多长时间?有同学说10万个小时,但这显然不符合正常的逻辑,因为如果平均每天花费3小时,那么需要100年。正确答案是1万个小时。

计算下来,如果花费1万个小时来达到目标,每天付出3小时,那么达到世界顶级水平需要8—10年。我喜欢问的第二个问题是:为什么是“1万小时”,而不是5000或者3万?答案是,对普通人来,1万个小时的练习,意味着人类坚持的极限。只有到了极限,你的竞争对手才会逐渐放弃,你才有可能脱颖而出。拿弹钢琴为例,你会发现很多和你一起学琴的人,弹着弹着就放弃了。真正能达到1万个小时的人寥寥无几,而达到了,如果天分足够,可能就是世界级的专家。

因此我要说,成功的第一个条件

大学生创业调查:创业难过“四重门”

说。不仅如此,昆明市工商银行、交通银行、建设银行等国有银行以及兴业银行、民生银行都给出了这样的回答。

接受采访的几名大学生中,他们的起步资金多数由家中提供,对那些家底不厚的人来说,这种方式显然行不通。“巧妇难为无米之炊。”没有资金,再好的创意也难以转化为现实的生产力。记者调查发现,八成有创业冲动的大学生认为“资金是他们创业的最大困难”,创业资金从哪儿来?50%的学生会“向银行贷款”,30%的学生“向父母借”,20%的学生想“利用创业基金”。

困难二:行业选择

目前大学生创业者大多从事技术含量和门槛都较低的服务行业。虽然开始比较容易,但最后无疾而终者居多。

目前中国大学教育中,素质教育还相对薄弱,因此如何把学到的知识变成自己创业的“武器”,对大多数学生来说是一个难题。许多同学只凭自己的兴趣爱好或者“赚大钱”的念头,就匆匆投身于某个行业中,对形势估计不充分甚至是盲目行动,因此往往事倍功半或者一无所获。

困难三:没经验也无借鉴

(摘自《创业邦》)

“对困难的准备不足啊。”许多创业失败的学生在总结自己的创业道路时这样说。是的,没有可以值得借鉴的经验。他们的创业只能看到曙光,却看不到方向。刚要开冷饮店的云师大学生孙西平说:“如果没有创新,一个冷饮店赚钱就很困难,况且我只是模仿,究竟未来会怎样还是个未知数。”

可是,令人欣慰的是,他们对未来的执着足以抵抗现实带给他们的打击。“我是一个屡遭失败创业者。”一直在为开健身房奔波的云南农大学生阿海说这句话时,眼眸中依然充满着期望。

困难四:手续复杂优惠小

“我这几天头都大了,办证的手续很繁琐,我已经过了好几天都没有办下来。”孙西平说。

据了解,昆明各区工商局都给予了自主创业的大学生不同的优惠政策,五华区办理营业执照可以免收登记费,而在盘龙区和官渡区办理营业执照除可以免收登记费外,自主创业的大学生还可以享受减免2—3年的个体管理费的优惠政策。这也许是对大学生创业来说最直观的一项优惠政策。但是,其收效如何呢?孙西平苦笑着说:“一共也就优惠600多块,杯水车薪啊。”

(摘自《创业邦》)

曾玉: 中国社会创业 最缺乏创新精神

从2005年第一届“天使投资人沙龙”开始,至今已经举办了七届活动,前后共有100多位天使投资人参与,展示项目近40个,基本上每届都会有一个项目被天使投资人投资。我们明显感觉到天使投资人的意义不仅在于提供创业项目的资金,更重要的是可以作为创业者的工作导师和人生价值观导师。曾经有几位非常年轻优秀的创业者,通过这个平台结识了他们的导师,在创业成功之后也开始以各种形式来进行天使投资活动,它让平台的作用得到放大和传承。

如今,越来越多的天使投资人参与进来,媒体对天使投资人的关注也越来越多,中国的整个创业环境发生了非常大进步和发展。但是,天使投资也面临一些问题,我认为在发展中应明确以下理念,只有天使投资才是名副其实的“天使”。

一、明确天使投资是民间的投资行为,最好不要机构化操作,否则就成了覆盖早期投资的VC。界限明朗,利于产业链良好发展。

正常情况下,一笔天使投资从几万美元到几十万美元不等,最好不要超过100万美元的投资,让下一轮投资的VC有更多空间。如果确实投资量较大,可以考虑美国似的Club Deal(集资交易),也就是两三位天使一起投资。

二、天使投资人在创业团队中持股比例不易太大,最好不要超过30%。这样一方面避免了被天使投资人主控局面的情况,也为接下来的数轮融资开了好头。

控股型股权投资基金在中国都举步维艰,天使们何必在初创企业时就去控股一个年轻的团队呢?我们都知天使投资人选择项目最重要的是看创业者、看团队,当一个天使投资人看中了一个团队的创业精神和能力,就应该用自己的经验和资源去帮助这个团队挖掘他们的潜力,而不是亲力亲为地主导甚至控制企业,否则就成了天使投资人自己再次创业了。

三、天使投资人心态要正确,最好是用自己的“大资源”来帮助“小创业者”,而不是“大鱼吃小鱼”倾轧创业者。

天使投资人作为已经功成名就并且拥有财富的创业家和投资人或职业人士,在天使投资行为上,除了获利需求,更重要的是为社会创造一个良性的创业环境,这是应该肩负的社会责任。天使投资人可以用成就、威望和财富招徕优秀的创业者,帮助创业者,但不应该以此来挤压创业者的利益空间。毕竟在创业企业里,创业者和团队永远应该是企业的核心力量。

四、创造更好的“尊重创新,扶持创业,传递传承”的天使投资文化,让更多中产阶级和职业人士都参与到天使投资的事业中来。天使投资强调的3F是Friend、Family、Fool。只有跟你最熟络的朋友圈的人去融资才是最捷途径,但现在天使投资人的圈子还太小,需要更多的人参与。

相比美国,中国社会创业最缺乏的就是创新精神,所以当下中国的天使投资人应该贡献自己更多的力量,而中国天使投资领域良性互动和健康的生态环境还没有形成,一些天使投资人对创业者和创新的不够尊重,随意“盗取”潜在被投团队的东西,使得创业者的利益受到损失。当这些创业者成功后也成为天使投资人时,可能会以同样的方式对待新的创业者,从而形成恶性循环。

无论如何,我们作为在中国先行尝试过的天使投资人感受到了这几年行业的蓬勃发展和变化,愿意继续为天使投资的健康美好的未来继续努力,和各位天使们分享和互勉,不辱“天使”美名。

(作者系枫谷投资的创立合伙人)摘自《创业家》)

