

陈宗立:穷木匠如何变身纺织大亨

陈宗立,上世纪90年代初离开长乐,先后在邵武、永安、寿宁和湖南常德投资创办纺织厂。2002年5月创办福建省长乐市华源纺织有限公司。从一文不名的穷木匠变成身上上亿的纺织大亨,陈宗立的创富故事在福建省长乐市被人们当成了一段传奇。靠1300元起家,他是怎样一步步走上致富路的?艰难创业路上,他经历了多少风雨,疯狂赚钱中,他有哪些赚钱绝招?

怀揣 1300 元榕城卖布

回忆当年创业,陈宗立说,妻子是他最感谢的人。上世纪80年代初“草根工业”兴起,敢闯敢拼的长乐金峰人纷纷出外经商。看着身边不少人办企业、做生意,陈宗立的心也“痒”了。可没本钱怎么办?做裁缝的妻子一咬牙,将陪嫁的一条项链卖了。揣着卖项链得来的1300元,夫妇俩踏上了艰辛的创业路。当时市场上布料畅销,他们就通过亲友介绍,找到了当时的福州袜厂,早上从厂里批发出两捆布,下午用自行车驮到解放大桥桥头摆摊叫卖。渐渐地,从两捆布到两车布……再到后来,他们找了个空操场,把各种各样的布摊在地上,任小贩挑选,并把生意做到全国各地,在广东、辽宁等地开起了布店。这样干了几年,夫妇俩手头渐渐积累了一些钱,开始有了自己办厂生产布料的想法。

1988年,一个偶然的机会,陈宗立听说,连年亏本的寿宁丝绸厂想承包出去。他毅然离开了家乡,来到寿宁,租赁下这家丝绸厂,利用原厂设备、员工生产丝绸产品,再通过自己的渠道销售,很快获得了不错的回报。

股市淘金两千万

1992年,中国股市初放光芒的时候,陈宗立就凭着敏锐的直觉加入了“炒股大军”,当了近十年“股民”,直到2001年才退出股市,那几年他从股票上赚了至少2000万元。他至今依然记得自己当年排队买福联股票的情形。在股市上赚了钱,陈宗立又投资到生意上,他到处租赁、承包国有纺织企业厂房、设备,利用国有企业的优势生产纺织产品,再通过自己的渠道销售。发现了盈利空间的陈宗立一发不可收拾。1992年,他同时承包了邵武丝绸厂、永安工贸公司,共有进口布机132台、国产布机400多台,在浙江柯桥、成都鸳鸯池等地都设有销售的门面,在纺织这一行从丝绸到涤纶几乎做了个遍。

回乡终成纺织巨擘

2002年初,听到妻子一句“回家吧”,在外漂泊了14年的陈宗立回到了家乡。对家乡有着深厚感情,他希望能够把事业也搬回来。可一些朋友告诉他,在长乐办个小手续都要10天半个月,让他一度很是犹豫。

2002年4月,陈宗立带着几位股东回长乐滨海考察。市领导的态度、家乡的投资环境,彻底打消了陈宗立的顾虑。2002年5月15日,华源纺织有限公司注册了,6月26日厂房动工,11月8日开始生产,从征地到生产,才花了不到5个月的时间。

企业办起来了,陈宗立就想着如何做大做强。陈宗立决定从科技创新入手。他聘请了9位国内知名专家,组建了一个专家团,为企业提供技术支持。2003年,他联合台湾力丽、厦门翔鹭等知名企业,引进先进工艺联盟开发纳米级远红外纱线以及新颀吸湿排汗本色纱,开创了聚酯纤维混纺功能性产品的先例。“到今年底,华源的生产规模就能扩大到26万锭,打入全国纺织行业的前30强。如今,我们打算上市。”陈宗立充满信心地说。

(大学生创业网)

他曾是谷歌最年轻的华人总监,是李开复的得力爱徒……现在,他自立门户,并给公司起名“浪淘金”。从清华大学的毕业生,到成功的青年创业者,很多人都在赞叹周杰的幸运。但周杰认为,这种“幸运”还是属于一个时代的机会。“我是搞技术的人,能把一些技术转化成实实在在的东西,对现实生活有一定帮助,自己也觉得蛮有成就感。”

姓名:周杰
年龄:32岁
身份:浪淘金(北京)科技有限责任公司创始人

走进谷歌成为最年轻华人总监

因为数学成绩好,周杰从小学就开始在各种数学比赛中获奖。“基本是一路被保送过来的。中国教育制度中的那种千军万马挤独木桥的各种考试我几乎没有经历过。”在清华读书,周杰第一次感受到了创业的气氛。1999年,周杰和同学一起参与了ChinaRen的整个平台的搭建。

获得耶鲁大学计算机硕士学位后,周杰通过面试选择了谷歌。就这



周杰将谷歌轻松、随意的企业文化带到了自己的公司。

样,周杰从最初级的技术人员做起,直至成为谷歌历史上最年轻的华人总监。2006年,周杰受李开复博士邀请,回国担任谷歌中国技术总监。周杰坦言,当时最开始是想去创业。“包括去硅谷找工作,当时的想法是在工作的同时,对硅谷有更深入的了解,结交朋友一起出来创业。”但就职谷歌之后,周杰发现这里面其实就是一个创业的地方。“感觉自己在里边做的时候也有创业的感受,所以就做了下来。”“这个选择对公来讲,对谷歌会有帮助,同时对李开复的工作会有帮

助。对私来讲,确实对我以后的创业发展也有帮助。”

抛弃成就皆因“橙色血统”

至此,周杰几乎没有挫折的经历让很多人觉得简直成功得无法企及,也就更无法理解为什么周杰会在2008年离开谷歌中国。“到2007年底的时候,我感觉整个团队已经到了比较成熟的阶段。因为我评价管理结果的一个标准就是,管理者的离开不会对团队有大的影响,才是成功的管

大学生创业如何赚第一桶金

谢来生通过当《英语周报》的校园代理,赚的人生第一桶金;何永亮因为一次出游有了创业的想法和勇气。4月26日,在中原工学院信息商务学院组织的大学生自主创业座谈会上,河南省十大自主创业之星标兵何永亮及多位学生介绍了创业经验。

从校园“小买卖”起家

谢来生,是该院的一名大四学生。大一刚进校时,谢来生带的钱还

不够交学费,那时,他就决定以后要自己挣钱交学费,养活自己。

“很多人都想创业,只是很多人不知道从何入手。”谢来生说,他的创业是从校园中的“小买卖”做起的。谢来生发现学生喜欢看《英语周报》,他就通过努力当上了校园代理,最终做了700份左右,挣了六七千元,淘到自己的第一桶金。

后来,一个偶然机会,谢来生看到教务处贴的征订下学年教材的通知,学生可自愿购买,他从中发现了商机。他就跑到书城、旧书市场联系

资源。由于自己卖的教材便宜,很受学生欢迎,“做得最好时,一年能挣八九万元”。

用“头脑”让别人投资

大学时,何永亮组织班上同学出去旅游时认识了旅行社的经理,从此何永亮做起了旅行社的校园代理业务。事后,他组织了60人游世纪欢乐园,每人5块钱提成,这300块钱是他赚得的第一桶金,如今他已是郑州一家照明工程公司的总经理。

许朝军:真正的创业是改变世界

Chinaren 技术工程师、搜狐技术总监、校内网负责人、盛大在线首席运营官、盛大边锋总裁……现在,这些散发着诱人光晕的头衔对于“80后”CEO许朝军来说只是“浮云”,今年,他正式创办点点网,开始了自己的创业。用他自己的话说,是因为“我骨子里有创业的血脉”。

姓名:许朝军
年龄:80后
身份:点点网创始人

骨子里有创业的血脉

如果说“创业的血脉”是内因,那么促使他创业的外在因素有三:第一,许朝军说自己的规划是30岁解决贫穷问题,所以之前的头衔再辉煌,也不过是为了挣钱。目标实现后,“实现理想”的愿望开始强烈。

“第二个原因是一本书里提出的‘一万个小时’概念。就是在一个领域里通过辛苦的工作、学习,一万个小时后变成专家。从1999年到2001年,恰好1万个小时,感觉自己就算成不了专家,至少也可能在网络社区方面有一定的专长。”

第三个原因,1999年的时候我的

梦想就是赚钱,当我植入创业这个梦想的时候,一切就发生了改变,这个想法会影响我一辈子。”许朝军认为,不要为了创业而创业。“有人说创业就是当老板,但真正的创业是改变世界,就像美国的硅谷。”

叫响网络新词“轻博”

当“微博”正在流行时,许朝军就已经意识到“轻博客”是互联网发展的一个热门趋势。轻博客让网络发布内容变得更加简单。“Facebook经常问你都在想什么?Twitter问你干什么?

企业家会诊大学生“创业病”

“我的创业问题是家庭软装怎么样在网络推广”、“我的困难是没有资金和经验”、“我困惑我现在的创业是不是走对了方向”……日前,勵志·成才——携手迈向创业成功之路”创业沙龙活动在长沙市教育局举行,21位大学生自主创业代表诉说了自己创业路上的艰辛和困惑,在场的成功企业家现身说法劝导大学生在困难阶段“一定要坚持”,也高屋建瓴指导大学生创业应该有核心竞争力。

初创业困惑多 大学生论坛上争吐“苦水”

“我有三个问题要提……”“不行,只能说一个,尽量让更多的创业者发言。”“那好我说两个好吧。”2011年1月创办了长沙湘沨环保科技有限公司的湘潭大学学子黄勇为了得到更多的企业家指点,跟主持人在现场“讨价还价”起来。对自己创业的净水设备生产销售的前景颇有疑虑的他,希望能在专家的回答中找到

方向。毕业于湖南第一师范学院旅游管理的彭凤辉今年3月创办了湖南百青文化传播有限公司,主要经营农家乐,专注于乡村旅游的相关业务。她也有话说:“在创业初期,完全是抹黑进门,对有无相关政策支持、工商税务等相关注册程序、怎样更快速更直接地完成感到十分茫然。”创办了长沙文厚堂工艺品有限公司的王巍也愁着企业未来走向问题。企业原来主要从事工艺画的生产与销售,现在他想转型往室内软装方向走,借鉴“宜家”模式,提供网络虚拟室内装饰的软件服务,并将室内软装产品进行集合、形成网上订购销售的一条龙服务。可是由于对相关市场的认识不足,所以这个决策也不知道是否正确。

记者粗略统计了一下,到场的21位创业代表企业创办最长的不过两年,最短的才一个月。主营项目涉及到科技产品研发、个性化服务、教育培训、广告设计等领域,而“资金问题”、“管理问题”、“缺经验人脉”被大学生创业者公认最头疼的几大因素。

企业家青睐“核心竞争力”

“现在很多投资由房地产领域转到了教育科技领域,这也给大学生创办企业带来了机会。但是要获得这些投资者的信任企业的核心竞争力是必须的。”湖南科佳投资管理有限公司周璟建议说。企业家们表示,大学生们创业要有别于一般的人群的创业,要提高技术和知识含量,才能弥补其他不足,在市场竞争中获得优势。在论坛中,这些创业成功者与年轻创业者之间进行了一场场的思想碰撞。

从自身经历出发,与会的蓝威电脑公司的总经理李兵则认为“选择比努力更重要”,强调创业行业选择的重要性,“关注你感兴趣的、发展潜力较大的行业领域,加上吃苦耐劳的品质与坚持,成功触手可及。”李兵说。“帮助别人,成就自己。”湖南竞网科技有限公司(百度客户服务中心)总经理黄韬一再强调客户的重要性,无论是服务还是产品,一定要站在客户的

理。那时我的团队已经达到了。”

周杰告诉记者,在做管理工作之前,谷歌都会对员工进行一个颜色测试。“我属于橙色系,代表很有激情、愿意自己创业的人。”因为自己心中一直无法忘记的创业梦想,因为富有激情的“橙色血统”,“自己对得起自己的良心。”周杰在考虑了这一点后抽身而退,开始实现自己真正的创业梦想。

危机是幸运机会的降临

如果说踌躇满志地出来创业,但却赶上经济危机,对很多人来说简直是灾难。但周杰认为,金融危机对企业来讲是一种幸运,是一个机会的降临。“淘尽黄沙始到金。”正是这种坚持不懈,周杰创立了“浪淘金”。

周杰将谷歌轻松、随意的企业文化带到了自己的公司。“大家都直接叫名字,都很放得开,本来工作就不是需要那么痛苦的事。”作为“职场菜鸟”,周杰刚刚进入谷歌时就是在广告组。成立了自己的公司后,周杰仍在致力于推广效果广告。周杰说,因为互联网的发展环境不同,所以效果广告的价值也不同。“我们就是要把这种效果广告在中国推动起来,而且

通过技术手段,可以使这种广告效率得到成倍的提高。客户可以感受到与他自己做广告相比,花同样的钱,可以获得一个三到五倍的效果提升。”

回到梦开始的地方创业

巧合的是,周杰树立创业信念的清华大学和最终实现创业梦想的地点都是中关村。“这是一件很幸福的事。”周杰说,下定决心创业需要跨过一个门槛,因为很多做技术的人最担心对自己不熟悉的领域驾驭不好。“在美国硅谷创业就是你一个人的事,在中关村则不同,你会感觉从创业之初就不是一个人在战斗。你只要专注自己的技术即可,其他注册、报税之类的事情都有园区的机构帮助处理。”

谈到自己创业的成绩和今后的发展,周杰也把相对枯燥的数字转化成了实实在在的例子:“‘浪淘金’刚成立的时候,2008年1月份我们全体同事一起开年会、聚餐。当时只有几个人,大家凑了一桌就一块吃了。”“到2009年年初开年会的时候,我们发现一桌已经坐不下了,变成几十个人,结果租了一个大的会议室。”

(王萍/文 李木易/摄)

的是让别人给我们投资”。

何永亮建议,正在找工作的大学生,面试时一定要自信,“自信由内而外,可以感染人”。

他说,大一他参加网络公司的招聘,当时11人面试时,其中不乏重点高校的毕业生,他只是一名大一学生。在面试时,他表现得特别自信。而另一位名牌大学计算机专业的女孩,专业技术过硬,但在面试时,低着头不敢正视,最后在第一轮就被淘汰。

(冯芸)

Facebook也经常问你在哪?就像女朋友。而点点网最关键的是关心你真正喜欢什么、爱好什么。如果你是专家,我们把你的专长释放出来,滋养我们的草根或者我们的菜鸟。如果你是菜鸟,需要点点网培养兴趣。兴趣是需要学习和分享的。”

许朝军说,中国的“80后”、“90后”非常需要兴趣,通过他们的兴趣来说明中国对户外运动感兴趣、对旅游感兴趣、对军事感兴趣。“轻博客这个词太长了,我们要创建一个网络词汇,叫‘轻博’。”

“今天看到的永远是昨天”

经过3个月的准备,今年2月,

点点网创办;4月7日,正式开放注册。“如今我们的注册用户已经超过10万。”许朝军现在每天都在忙着为宣传点点网奔走,在清华、北大等各大高校之间进行演讲,这些高校的学生和各种白领是点点网前期的主要开发用户,许朝军认准这一点。

还有一句充满逻辑思维的话也是许朝军的口头禅:“今天你看到的点点网是昨天的点点网。”许朝军说,今天的点点网只实现了20%的想法,也就是每一个明天的点点网都在进步、受众就会越来越多。“我们现在在摄影、美食等方面做得非常好。以后会扩充到各个领域,只要你有兴趣,我们就会不断扩充和发展。”

(王萍)



创业大学生正在与成功企业家面对面交流讨经验。(张璞 摄)

角度,为客户着想,注重市场调研与用户体验。同时,“我说一个我的小窍门,我觉得我能成功,很大一部分原因应该归结于它,那就是,一定要充分利用互联网信息渠道,利用便捷的信息来获得你的发展空间。”

政府扶植政策要善于利用

参与会议的除了成功企业家,还有来自省教育厅、市创业办和科技局等政府相关职能部门管理者在会上给创业大学生们就政策问题答疑解惑。“大家如果有困难,可以咨询长沙

创业网,也可以到长沙市创业办和区县一级创业办了解情况。”长沙市教育局副局长邓芸说,为了让更多大学生创业者知道自己可受到的扶植,他们还特意出版了《长沙市大学生创业优惠政策》一书,收纳所有长沙市自主创业的毕业生享受到的优惠政策,给大学生以指导。

“另外将成立长沙大学生创业指导委员会,让创业的大学生得到更好的指导,也搭建一个平台,让创业大学生相互交流,获取经验。”邓芸表示。

(岳霞 邓芸)