

■成功案例

六成白领把网店作为创业新选择

的兼职代销人员,也就是那种半途自己进货卖的小卖家。然而,经验不足的她没料想一开始就吃了“哑巴亏”。

第一次的进货失败经历让郭萍至今不忘,当时看到有一家批发商开出的价格很是便宜,挂在网上的图片制作精美,于是简单地和对方交谈了几句她就买下了二十套衣服。结果等货送到家里她打开包装时,却见到衣服的质量实际上要差很多,让她懊恼不已。

经过一段时间的代销后,郭萍不知不觉已在网上“打拼”了一年多,并由一个小卖家发展到拥有5钻的大卖家。每天她和一起经营网店的老公几乎都守在电脑前工作到凌晨一点,有的买家是个急性子,经常半夜打电话来询问买衣服的事情,郭萍只好24小时都不能关机。

目前开网店月收入过万的她,正打算在面向海外市场的网上购物平台eBay上开一家服装网店,通过国际购物网站销售给国外买家以赚取差价。

■饰品网店店主:赚钱开实体

★主人翁:陆泉

陆泉最大的爱好就是逛市内的批发市场并到处“淘”东西。有一次她



在周末去到海珠区首饰批发市场,看见那里有很多首饰不仅种类和款式繁多,而且价格非常便宜。陆泉惊呆了,于是一冲动当时就拿了几百元的货。由于当时没有接触到淘宝之类的网店,陆泉只能先用傻瓜相机把首饰照片拍下来,再通过学校的BBS和一些网络论坛发布消息。当时陆泉先和买家约好时间地点“验货、收货”然后再送货上门。

2010年,陆泉在淘宝网上建了自己的饰品网站,并且还用这些年赚来

的钱与朋友合作,在正佳广场负一层开了格仔店,进行网络店与实体店结合的尝试。这时还想继续做大的她又花了2000元请网络公司另做了一个独立网站,没料到由于模块与界面不灵活导致上传、修改数据非常麻烦又很耗时,一年之后只好放弃。

今年,陆泉得知一老同学在代理网店系统,于是用600元买了一套网店系统,即使不懂网络制作也能自如选择自己的网店风格并自由上传数据,该网店系统用了一个月时间就建好了。

白领店主招徕:
教你如何成功开店

看你是否适合开网店

并非每个人都适合网上开店,这要根据具体情况而定。一般来说,中小企业的管理者、边学边玩的大学生、刚选择创业的人士、具有产品货源的小商户、整天活动在网上的“网虫”、喜欢上网冲浪的自由职业者都可以选择开网店。

看产品是否适合你

开网店最主要的是要选择一个合适的产品,如果产品选得不好,无论你怎么推广,都不会有人选择买你的东西。首先最好选自己喜欢并感兴趣的产品,由于对产品的情况比较了解所以会更适合自己,同时也是很好的精神寄托;然后是选择对自己有利的货源渠道的商品经营,货比三家再做决定不至于上当受骗。

开网店需要哪些素质

网上开店的成功不是人人都可实现的,有志于网店的朋友先问自己以下几个问题:

- 1、年轻女性消费者是零售业的消费主力,你能洞悉需求而对她们有“杀伤力”吗?
- 2、有经验比没经验的要强,你之前是否有过销售或兼职之类的工作经历?
- 3、你是否淘货和杀价高手?如果你对逛街、买便宜货有天生的抵触情绪,那你的网店经营关门为上。
- 4、在现实中你是否感性?非常逻辑性思维、强调以理服人的人是不太适合开网店的。

(摘自《广州日报》)



■创业沙龙 | 当今女性创业新形势

日前,全球创业观察项目(GEM)是一个旨在研究全球创业活动态势和变化、发掘国家或地区创业活动的驱动力、研究创业与经济增长之间的作用机制和评估国家创业政策的研究项目对40多个国家和地区的创业情况调查结果显示,GEM的女性全员创业活动指数为6.90%,中国女性全员创业活动指数高达11.16%,高出平均指数4.26个百分点。

我国是女性创业很活跃的国家,这与我国政府高度重视妇女在经济建设和社会发展中的重要作用是分不开的。坚持女性与经济社会、女性与男性同步协调发展,使越来越多的女性在经济领域大展身手,积极创业,为我国的经济建设做出重要贡献是我国政府大力倡导的。从对女企业家的调查统计来看,目前女性领导的150万家企业中,仅有1.5%的企业亏损,98%的企业赢利。这表明,我国的女性创业群体具有自强不息的创业精神和较高的职业素养。面对竞争激烈的商场,女性不再从商战中走开。

女性创业期待更多倾斜

上世纪90年代以来,全国范围内出现了大规模的女性创业热潮。不仅女性创业人数显著增加,而且随着产业结构的不断升级,女性创业也逐步进入原先由男性为主的行业领域,甚至表现出获利能力比男性更强的特点。

但调查显示,无论是失业下岗女性,还是女性知识分子,由妻子独立承担家务劳动的比例都大大超过丈夫。从总体上看,女性做家务的时间显著多于男性,无形中加大了女性创业的压力,是导致实际女性创业普遍低于男性的主要原因。促进女性创业,要努力促进家务劳动的社会化,包括家政、幼托、老年照料体系的社会化建设,减轻女性创业的压力,为女性创业提供有力的家庭支持。

在目前是否愿意自我创业和条件成熟是否愿意创业两个指标中,男性都要高于女性。同时,女性创业得到的培训显著不足。调查表明,只有15.5%的失业下岗女性和9.3%的女性知识

分子参加过创业培训,而女大学生参加过创业培训的比重仅有1.6%。

我国对自主创业的有关政策也不够完善,各类组织对女性创业的帮助都非常有限,更谈不上出台带有女性视角的倾斜政策,甚至已有的政策也不能实实在在地得到落实。

据了解,当前创业培训的项目主要集中在创业基本知识、开业指导、企业管理等方面。创业培训的内容主要是销售、电脑、管理方面的知识,针对女性特点的创业培训非常缺乏。由于创业知识欠缺,对创业感到迷茫,不少女性即使有较高的创业意愿,也难以找到市场定位。

在当前时期,特别要针对女性生存型创业比较突出的特点,建立与城市弱势女性自我创业相适应的非正规就业政策和小额金融政策。可以充分借鉴其他国家小额贷款、小额信贷的成功经验,促进女性互助基金建设,并可以针对弱势女性抗风险能力弱的特点,在小额贷款项目上增加小额保险、小额救助等“小额金融工具”,将弱势女性创业、扶贫和加强社会保障很好地结合起来。

女性创业成功率高于男性

调查显示:创业1年就获得成功的女性已达90%,这个数字比男性高出40%。民营企业中,女性法人已超过40%;女性创业的年龄层次以35岁至45岁居多,占总数的76.9%,50岁以上的占6%左右。

这些数字说明了女性创业具备一定的优势:男性创业之初往往容易眼高手低,大事做不了小事又不肯做,到头来反而一事无成;女性创业的起点比较低,其中注册资金在5万以下的就达40%,50万以上的仅为3%,规模和风险小反而更容易成功。从另一个角度分析,女性比男性更加谨慎小心、节俭和精打细算也是创业成功率高的重要原因。

据悉,今年妇联将继续采取一系列的举措力促女性实现就业、创业,已成功跨出第一步的女性也可通过市妇联提供实实在在的创业项目和岗位,带动更多女性走上创业之路。

(摘自《中国创业网》)

小生意大市场 小百姓大生意

随着国内第一个“百姓创业致富年度报告”的出炉,人们应该可以深切地体会到:小生意可以赢得大市场;小百姓照样可做大生意!

郭久藏“巴比馒头”成就了刘会平,凉皮让西安下岗女工贾亚芳赚来200万,冰糖葫芦让山东普通女性朱呈荣做起300万的生意……这些“把小生意做成大买卖”的普通老百姓,成了中国“首届百姓致富经验交流年会”上上榜人物。

创业致富:
小生意大市场 小百姓大买卖

6年前,“巴比馒头”创始人刘会平怀揣4000元借款从安徽来上海创业,如今已拥有14家连锁店,每年盈利60万元。

曾是建筑工人的农民王红刚,10年前用200元买了一筐扁豆种子。现在,他的扁豆生意做到上亿元,掌控着整个上海98%的扁豆生意。他被称为“大上海的扁豆大王”。

同样成功的吴莹女士曾是个下岗工人。4年前,她靠做蓝印花布的传统工艺服装创业,2008年不仅成功地接下了奥运会的订单,现在的发展势头更是强劲不已。

东北农村出生的张子彪用19年研制出了“玉米特强粉”,把粗糙的玉米面加工成口感好于白面的各类食品,他的企业资产已从3年前的3万元发展到目前的5000万元。

还有,在武汉卖“臭干子”创业的雷波,他的“环保型臭豆腐干”现在日销售额两吨。

这些“把小生意做成大买卖”的普通老百姓,成了我国“首届百姓致富经验交流年会”上上榜人物。

中国人民大学中国民营经济研究中心主任黄泰岩教授称,当人们为海尔、联想等一大批中国企业的成功欢呼的时候,许多人在不自觉间形成了一种思维定式:创业是伟大的,伟大的事业让普通平民只能敬仰、不能接近。“这是一个误解!”他说,创业是极其平凡的,甚至很弱势的人都可以去尝试并且成功,“在我们国家的创业英雄族谱中,平民创业英雄恰恰是最薄弱的一章。”

通过研究400多位中国普通老百姓的致富成功案例,研究者发现,目前最成功的行业是餐饮业、农业加工业和服务业。调查还发现,门槛低、资金周转快的行业是创业者能成功的行业,而创业者的资金来源80%来自个人家庭的积蓄或者家庭

借款。

研究者从年龄角度发现一个很重要的特点:中国创业成功者集中在25岁到35岁。25岁以下比例一些,46岁以后有一个很大的下滑。另外,创业者的性格气质也起决定性作用。研究者称,具有较高成功率的性格特征是外向,创业者对社会资源的整合能力强,并且能够坚定不移地推进业务。同时,敢于冒险的创业者成功率也相对较高。

中国农业大学MBA研究中心付文阁博士认为,普通百姓创业的特点是规模比较小,业务大多贴近普通人的生活。“虽然涉足的行业五花八门,而且看起来店面很小,又不起眼,在我们身边都是很普通的东西,但这些人却能够做成功。”

他认为,关键是“勿以事小而不为”。在北京很多经营食品、卖菜、搞清洁的是外地人,北京人看不起这块市场,可小的东西蕴藏着巨大的商机,因为中国人口众多,市场之大,任何一个小的项目只要耐心开掘都能发财致富,对普通百姓尤其如此。

揭示百姓创业致富经:
谁都可以做创业者

在这个崇尚财富的时代,想创业的人越来越多。但许多人把创业人群想象为“特殊人群”。事实到底是什么呢?2004年中国创业致富的调查显示,创业不需要高学历,也不需要特殊的职业背景,也不讲究性别。

1、性别差异
2004年中国创业致富的调查

结果显示,女性创业所占的比重高达31.3%,这说明性别差异虽然对创业具有影响,但并不成为创业路上的一道绝对障碍。男性能够创业,女性同样也能够创业。

2、年龄差异

2004年中国创业致富的调查显示,25—35岁年龄段是创业的年龄高峰期,表明这一年龄段的人所具有的体力和智力活力,特别是承受风险的能力,对创业构成了坚实的支撑。

但25岁以下和36~45岁两个年龄段仍有相当高的成功分布,显示了创业的年龄分布是相当广泛的。当然,46岁以上年龄段的创业成功率分布急剧下降,应该引起创业者的足够关注。

3、学历差异

2004年中国创业致富的调查显示,高中学历的创业成功率居于最高点,然后是初中和专科,小学和本科以上迅速降低。创业成功率与学历的相关性表现出正态分布的特征,这意味着:一是从小学到高中,表现出高学历与高成功率之间的正相关关系,这意味着哪怕是最简单的创业都需要一定的学历保证;由于此次调查的是平民创业,创业领域并不高端,因而也就不需要很高的学历支撑。

4、创业前的职业差异

2004年中国创业致富的调查显示,创业的成功率与创业前所从事的职业有一定的相关性,企业雇员的创业高成功率,意味着创业者在企业中工作所积累的经验和技术对自己创业是非常重要的。

(摘自《江西日报》)



安徽合肥妇女 创业可申请 8万元贷款

想好了创业思路,但是还在为“本钱”发愁的女性朋友,您不妨去申请小额贷款。近日,合肥市妇联传来好消息,合肥符合条件的创业女性,最高可申请8万元的小额担保贷款,2年内享受政府贴息优惠。

近日,合肥市妇联等部门联合下发《合肥市妇女小额担保贷款实施办法(试行)》,帮助妇女解决创业面临的资金难题。创业成功的女性,还可享受二次贷款。

妇女创业最高可贷款8万

“贷款难”,一直是广大妇女创业面临的一大瓶颈。今后,合肥自主创业、自谋职业的妇女,最高可申请8万元小额担保贷款。

与此同时,几位女性合伙经营或一起创业的,最高可贷款50万元。对妇女创办的符合条件的劳动密集型小企业,贷款最高额度一般不超过200万元。

值得一提的是,贷款期限为两年。符合条件的妇女、妇女合伙经营的小额担保贷款,由中央财政实行全额贴息。如果您觉得贷两年还不够,可延期1年,但是延期的,可就不享受贴息优惠了。

还款及时还可获得二次贷款

如果您通过小额担保贷款后,创业成功了,而且按时归还了小额担保贷款,还有机会获得二次小额担保贷款扶持。

合肥市妇联相关负责人表示,根据规定,诚实守信、有创业意愿、具备创业条件的妇女,符合条件的人员合伙经营、组织起来就业创办的经济实体,或由妇女创办的劳动密集型小企业,都可申请贷款。

城镇妇女按照现行小额担保贷款条件执行,农村妇女需拥有本市农村户口,贷款用途是经营性的,且具备项目符合国家法律法规、产业政策,有固定的生产经营场所,无不良信用记录或其他经济违法行为等。

“现实中,与城镇妇女不同,农村妇女因为没有《就业失业登记证》,申贷更是难上加难,而且农村妇女普遍存在担保资金不足的问题。”据合肥市妇联有关部门负责人介绍,与以往的政策相比,这次出台的政策更加突出农村妇女,结合她们的需要提出了针对性的措施。

“创业金”最快半个月可拿

“创业金”怎么申请呢?对此,合肥市妇联相关负责人解释,符合条件的女性朋友,可向创业所在地妇联提出书面申请,并出具个人信用报告。经妇联调查核实并对其贷款需求和信用状况进行评估后,出具贷款推荐意见。同时,经办担保机构要在一周内按有关程序进行审核,符合条件的出具保函。

申请人持上述资料向经办银行申请贷款后,经办银行应在5个工作日内给予答复,符合条件的须及时办理贷款手续。根据估算,最快半月内可办好相关手续。

(摘自《江淮晨报》周芳林/文)