

■成功案例■

易到用车网的网络租车新模式 半年吸引 40 家公司加盟

汽车限购令、停车费上涨、严查酒后驾车……一系列政策的实施不仅让汽车经销商遭遇了从来没有过的寒冬，也让消费者的用车观念产生了细微变化。随着越来越多消费者加入到租车阵营，京城的汽车租赁市场迎来了春天，投资机构、租车公司都瞄准了这个潜力巨大的市场。

不过，虽然挟裹着资本的神州、一嗨等租车公司已经开始布局，但是汽车拥有量与美国汽车租赁公司动辄几十万辆的规模差距巨大，也由此出现了一个巨大的市场空白：网络签约租车公司。易到用车网(简称“用车网”)CEO 周航如此开始了他的故事。

“国内租车行业很惨的”

“从我到公司所有员工，没有做过汽车租赁的，都是搞 IT 出身。”周航说。有 10 多年创业经验的周航，曾在 IT 领域创办过多家公司，不过涉足租车领域还是第一次。虽然是贸然进入全新的领域，但他显得很有信心，原因是他在美国的生活经历。

“美国的租车市场规模是 500 万辆，

大一些的租赁公司汽车拥有量在几十万辆，但国内绝大部分租车公司都是中小规模，产业集中度很低。”周航观察到，相比美国成熟的运营模式，目前国内的汽车租赁公司虽然超过 6000 家，但是租赁车辆总数仅有 4 万辆，其中，80%的公司运营车辆不足 50 辆，70%的公司正式员工人数不足 5 名。

在周航看来，国内租车行业还有百倍的成长空间，这也是他创办“用车网”的初衷，不过他不希望用传统的方式来解决，而是采用“不购车、不设门店”的全新模式。

半年吸引 40 家公司加盟

在外人看来，周航创业遭遇的第一个核心问题是，如何吸引传统租车公司加盟。不过周航表示，“其实这并不难，租车公司非常欢迎我们这种模式。”

“传统租车公司都希望利用更有效的方式，把闲散的时间释放出去。而且这种模式和传统业务没有任何冲突，我们只是为他们提供了一种新的生意来源，何乐而不为呢？”周航介绍，通过给每个签约司机发放一部终端设

备，他们可以适时了解司机的状态，从而合理调配车辆和任务。

“他们自己有生意的时候，可以设置为忙碌状态，不接受我们的订单。”“用车网”统计的数据显示，通过与传统的租车公司合作，整合利用闲置车源，将合作伙伴的车辆使用率提高了 20%。

合作模式的创新，大大刺激了租车公司的热情。开业半年后，北京有超过 40 家汽车租赁公司与“用车网”签署协议，可调配车辆在 1000 辆左右。到了今年 5 月份，与“用车网”合作的汽车租赁公司增加到 60 家，可调配车辆的数量更是翻了一倍。随着停车费上涨、严查酒后驾车等政策的实施，更多租车公司看准了其中的商机，加入到合作当中。而周航对此并不满足，他预计年底之前可调配车辆数将突破 10000 辆。

“一小时上门服务”

“通过我们就近调车的智能技术，基本可以做到一小时送车上门。”为了解决服务问题，周航和他的技术团队开发了一整套技术系统，不仅可以远



程遥控司机，还能提供标准化服务。

“我们会要求司机提前 15 分钟到达指定地点，接到客户以后，我们会用 GPS 做出本区的定位，用数据包下载到远程终端，路线是根据交通流量优化过的，方便司机选择最佳路线。”周航表示。

与此同时，每辆车上必须配备矿泉水、纸巾、雨伞。不过，考虑到每个司机的服务经验、工作情绪的差异，周航强调，“我们主要把握影响客户 80%体验的关键指标。”

“300 辆奥迪免费机场接送”

“我们搞的是配司机、一小时起租的服务，车型主要集中在奥迪、奔驰、

宝马，最低配的车型也要桑塔纳 3000。”周航表示，他们每小时的价格在 120 元到 360 元不等，是目前传统租车公司普通车型一天的费用，另外，每超出 15 分钟还要增加额外费用。

与所有做 IT 出身的创业者一样，周航身上也有一些狠劲儿。春节期间，为了推广自己的新型租车模式，他在微博上推出了史无前例的“300 辆奥迪免费机场接送”的活动，引发了近千人围观、评论。

一个月前，用车网每天的订单还维持在 100 单左右，目前已经突破了 200 单。而“用车网”即将要上线的“智能拼车服务”，不难看出周航正在为“汽车共享的信息服务平台”这个终极目标努力。 (摘自《易到用车网》)

重庆：微型企业创业 可享 200 万 贴息贷款

今年，重庆市将再建成 40 个创业孵化园。日前，重庆市人力社保局组织召开“全市创业孵化基地创建工作现场经验交流会”，创业者个人，或是小企业入驻孵化基地，不仅可以享受税费优惠，还能享受贴息贷款。

再孵化 800 个企业

2010 年 9 月，重庆市启动了以“创业促就业”的创业孵化园建设，仅在去年一年，全市就建立了 20 个市级创业孵化基地，234 家企业在孵化基地成功破壳成长，带动吸纳了 3700 多人就业。

“今年，全市还要再建 40 个这样的孵化基地。”市人力社保局相关负责人介绍，这当中有 20 个属市级创业孵化基地，另外 20 个属区县级创业孵化基地。这批孵化基地计划完成 800 家企业孵化任务，带动 5000 人就业。

市人力社保局相关负责人解释，所谓的创业孵化基地，就是建立一个类似于工业园区的这么一个场所，并将那些个人、或是微型企业吸纳进来，给他们提供低价，甚至是免费的场地，减免税费，提供创业指导、事务代办等服务，提高创业成功率。

贴息贷款最高 200 万

创业者或微企进入了孵化园，可以享受很好的财税、办证及扶持政策。符合条件的个人创业者，最高可获得 10 万元的贴息贷款。符合条件的微型企业等，可获得的贴息贷款最高可达 200 万元。企业及员工可按规定给予社保补贴、岗位补贴和培训补贴等。“入园企业的期限是 2 年。”人保局负责人说，想要入园创业，可向当地人力社保部门申请。

需要注意的是，从事建筑、广告、房屋中介、典当、桑拿、按摩、网吧、氧吧、美容美发、酒吧等国家限制类行业创业的个人或企业，不能进入创业孵化园。高校毕业生、下岗失业人员、复转退伍军人、留学回国人员、失地农民、三峡移民、文化创意和信息技术人员等，均可申请进入创业孵化园。

(摘自《重庆晨报》罗强 / 文)

比尔·盖茨给青年人的 11 条行为准则

怎样才能成为一个令人刮目相看的成功者?也许,你会找到各种不同的答案,例如好性格,好心态,好习惯等。但这些在比尔·盖茨看来,都是行动的副产品。他说:“最可靠的成功不是等待别人送来什么良机,而是要靠自己的行动来证实自己究竟能够做出多大的事。因此,我的一生信仰是——不说任何空话,而是相信行动!”

【比尔·盖茨的行动】

- 1、行动方案:找到自己一生的指针。
- 2、行动计划:给自己的目标排兵布阵。
- 3、行动态度:清理成与败的因果关系。
- 4、行动心态:最长远的成功始于做人。
- 5、行动时机:策划“零超越”的手段。
- 6、行动突破:打开高效工作的通道。
- 7、行动气力:敢于克己,才能赢得胜利。
- 8、行动策略:操纵加工理想中的“奶酪术”。



- 9、行动性格:用能力证实自己是强者。
- 10、行动挑战:尝试风险是最大成功之始。
- 11、行动关系:善于交往就不能失去人心。
- 12、行动快乐:做领导自己的主人。

【比尔·盖茨的准则】

- 第一条:适应生活。生活是不公平的,要学会适应它。命运把握在自己手中。
- 第二条:成功是你的人格资本。这个世界并不会在意你的自尊。这个世界只看你在自我感觉良好之前先要有所成就。成功是人生的最高境界,成功可

以改变你的人格和尊严,自负是愚蠢的。

第三条:别希望不劳而获。高中刚毕业的你不会一年挣 4 万美元;你不会成为一个公司的副总裁并拥有一部装有电话的汽车,直到你将此职位和汽车电话都挣到手。成功不会自动降临,成功来自积极的努力,要分解目标,循序渐进,贯彻始终。

第四条:习惯律己。假如你以为你的老板严厉,那你就错了,好习惯源于自我培养。

第五条:不要忽视小事。去烙牛肉饼并不会有损你的尊严,它们可能就是你的机遇,须知,平凡成就大事业!

第六条:从错误中吸取教训。假如你陷进困境,那不是你父母的过错。所以你不要尖声抱怨他们,而要从中吸取教训。

第七条:事事需自己动手。在你出生之前,你的父母并非像他们现在这样乏味,他们变成今天这个样子是由于这些年来他们给你洗衣服,为你劳累所致。所以,假如你想消灭你父母那一辈中的唠叨,还是先去整理一下你房间的衣柜吧!不要总靠别人活着,要

凭借自己的气力前进!

第八条:你往往只有一次机会。你的学校也许已经不再分优等生和差等生,但是生活却仍在做出类似区分。机遇是一种巨大的财富,机遇往往就那么一次,也许你没有机会,但可以创造!

第九条:时间,在你手中!决不要把今天的事情拖到明天!

第十条:做该做的事。电视并不是真实的生活,在现实生活中,人们实际上要离开咖啡屋干自己的工作。

第十一条:善待身边的所有人。善待他人就是善待自己,要用赞扬代替批评并主动适应对方。

【比尔·盖茨的 9 个人生哲理】

- 1、盲目乐观是最大的强敌。
 - 2、善于给自己制造想象的空间。
 - 3、改变思路,你就会更加兴奋。
 - 4、把人生的进度换算成方程式。
 - 5、把握机会,做大自己的“金点子”。
 - 6、多面经营自己身上的强项。
 - 7、舍得放弃,才能大有作为。
 - 8、把不切实际的幻想粉碎掉。
 - 9、守住“稳”字,你就能放心向前。
- (摘自《大学生创业网》)

内蒙古调整小额担保贷款政策扶持创业

记者从内蒙古自治区政府获悉,为缓解当前较大的就业压力,内蒙古近期大幅调整了小额担保贷款、财政贴息等政策,以鼓励和扶持大中专院校毕业生、返乡农民工、复员转业军人、留学归国人员自主创业。

按照新规定,内蒙古将享受小额担保贷款的范围,由下岗失业人员扩大为城乡有创业意愿、创业能力的所有初次创业者。一般小额贷款的申请

金额为 5 万元,如果创业项目质量高、前景好、带动就业人数多,贷款额可增至 8 万元。此外,符合贷款条件的合伙创业项目,贷款最高可达到创业人人均 10 万元。

据介绍,初次创业者申请到的小额贷款,由财政给予贴息,贴息期限为 2 年。其中,创业者带动就业人数比例达到 1:5 以上的,还可重复享受小额担保贷款支持。

为调动贷款担保机构的积极性,内蒙古还将建立小额担保贷款奖励机制,按各地当年发放的小额担保贷款额的 1%奖励担保机构。如果当年实际到期的小额担保贷款回收率超过 96%,将按贷款回收额的 3%奖励担保机构。

此外,扶持创业的小额贷款担保基金年增长超过 5%的地区,在享受国家按当年新增担保基金额 5%的补助



同时,自治区也将给予 5%的资金支持,以逐步充实各地的小额贷款基金,实现滚动发展。

(摘自《新华网》)

吉林四平双辽市失业人员创业可申请小额贷款

双辽市就业服务局紧紧围绕服务下岗失业人员的宗旨,以小额担保贷款拉动创业,以创业带动更多的失业人员再就业,开创了“一贷一创”的工作新思路,为全市下岗失业人员创业解决资金难题。

为做好小额担保贷款工作,双辽市建立了小额担保贷款联席会议制度,定期召开会议,研究解决小额担保贷款工作中出现的具体问题,保证了小额担保贷款工作的顺利开展。就业服务部门积极和财政部门沟通信息,及时安排部署,下达小额担保贷款年度计划,对贴息计划进行审核,在财政非常紧张的情况下,保证了小额担保基金及早到位、

足额到位。金融部门密切配合,全力支持开展小额担保贷款业务,为小额担保贷款配备了专职信贷人员,以最直接、最方便、最快捷的方式,提供最优质的服务,全力做好小额担保贷款工作。就业、财政、银行三个部门积极配合,简化手续,共同对贷款业户进行考察,及时沟通放贷及偿还情况,有效地化解了贷款风险。从 2004 年以来,双辽市每年都按 1:5 比例足额发放,尽最大努力满足下岗失业人员创业资金需求。

双辽市就业服务局建立了完善的小额担保贷款工作制度,将小额担保贷款计划目标、贷款对象、工作流程、贷后跟踪管理制度等制成规范的制度

板,向贷款人员进行公布。同时,建立小额担保贷款半年后还款计划台账,这样便于掌握业户还款的全面情况和企业的生产经营情况。做到既支持业户实现创业,开发了就业岗位,也达到了发展经济的目的,还确保了小额担保贷款国有资金不至于流失,保证了国有资金的正常循环流动。

双辽市还启动了 SIYB(创办和改善你的企业)培训计划,免费培训创业人员,帮助他们了解就业形势和创业环境,逐步实现自主创业或扩大经营。为了鼓励和扶持学员早日成功创业,每年通过考试的方式筛选出 10 位优秀学员,为他们提供项目论证、政策指

导等后续服务,同时为他们每人提供 10 万元的小额担保贷款扶持。

对安置下岗失业人员数量多的企业,小额担保贷款中心采取重点扶持。双辽市鑫达牧业公司 2005 年扩大经营,新增大量就业岗位,计划全部招用下岗失业人员,但资金出现了困难,双辽市就业服务局经过详细的调查和论证,给予贷款 30 万元帮助,不仅促进了企业发展,而且带动了下岗失业人员再就业。该企业在小额担保贷款扶持下,得到了长足的发展,现已扩展成为双辽规模最大的种猪繁育养殖基地,安置下岗失业人员 100 多人。

(摘自《四平日报》)

潮流时代 “裸”创业成功 具备条件

我们必须承认,白手起家将是一种非常艰难的创业形式,同时,我们也要认识到白手起家的创业者同样也有着成功的机会。白手起家是一种精神,一种不畏困难勇往直前的精神,缺少资金的支持,白手起家的创业者必然会艰难许多,但是,艰难过后必然是广阔的前景。

首先,建立广泛的社会关系。创业需要建立广泛的社会关系。因为创业初期的生意来源,很大部分是靠日积月累的各种关系。而且,一旦建立相对稳定的客户群后,对自己的产品和服务来说,也有了一个很好的销售渠道。

其次,好的项目或产品。要成功就要有好的项目或产品,这需要创业者有一定的预见力,很好把握市场未来的发展趋势,找到占领市场的立足点。

再者,诚实守信原则。白手起家的创业规模一般较小,所以商业信誉和做人的原则必须有保障,这样才会有越来越多的客户愿意和你合作。

此外,具备吃苦耐劳的精神

还要具备吃苦耐劳的精神,因为与财大气粗的竞争对手相比,白手起家者没有什么竞争优势,只能靠自己吃苦耐劳的精神,亲力亲为,所以在创业之前,要做好充分的心理准备。

(摘自《创业中国网》)

成都 电子商务企业 可申请资金 政策支持

抢占西部电子商务发展制高点,成都设立专项资金鼓励企业开拓市场,引进高级人才和扩大就业。近日,记者从成都市商务局获悉,《成都市 2011 年度电子商务发展专项资金实施意见》正式印发,7 月 4 日启动申报。

符合条件的电子商务企业,年度内最高可获 500 万元的专项资金支持。行业国际排名前十名或行业国内排名前三名的知名电子商务企业在蓉设立全国性总部、区域性或功能性总部的,均将获得一次性综合补贴。其中,全国性总部按 300 万元、区域性或功能性总部按 100 万元给予补贴。本土企业开拓市场,也将获支持。

对取得中国人民银行《支付业务许可证》的第三方支付平台在蓉设立全国总部的,给予企业 300 万元一次性综合补贴。

《意见》规定,对电子商务企业从市外引进年薪在 20 万元以上,聘用时间超过 1 年(含 1 年)的高级管理人才、高端营运人才、核心技术人才,按其个人所得税地方实得部分给予全额奖励。

与此同时,对电子商务企业招聘 2009 年(含)以后毕业大学生从事电子商务工作,劳动合同在 2011 年 9 月 30 日前满 1 年,且企业已为聘用大学生购买了 1 年及以上的个人养老保险的,按与上年净增人数给予企业每人 3000 元定额员工培训补贴。

7 月 4 日—7 月 15 日,成都将启动上半年项目的申报程序,上半年项目起止时间为:2010 年 10 月 1 日—2011 年 3 月 31 日。

(摘自《华西都市报》石莉芳 / 文)