

重庆为微型企业建立创业平台

重庆市微型企业协会 13 日正式成立,同时,为广大微型企业免费提供的电子商务平台也正式上线运行。

重庆市工商局局长、重庆微型企业协会会长黄波介绍说,到今年 6 月底,全市微型企业已达 29 万余户,带动就业 22 万人。今年 7 月 4 日,国家正式颁布了《中小企业划型标准规定》,首次在市场主体中新增了微型企业标准。年来的实践证明,大力发展微型企业不仅能够激发民间活力,以创业带动就业,而且能够缩小三大差距,鼓励更多人通过创业走上共同富裕之路。据统计,全市已经有 6233 户微型企业发展规模逐步壮大。

重庆市工商局微型企业发展监督管理处处长聂刚说,微型企业可以通过此次开通的创业平台,发布自己的企业、产品信息、投融资需求、项目合作信息。微型企业和政府之间也可以通过平台发布招标采购信息,获得更多项目合作机会。同时,微型企业也要把在平台上就自己发展中遇到的问题

和政府相关部门、法律专家进行在线交流。

黄波表示,将把微型企业协会建成微型企业的“情感家园”“财智沙龙”“权益卫士”和“发展推手”,促进微型企业持续、快速、健康发展。按照市场运作的规则,开展一些专门面向微型企业的优质、低廉的经营服务项目,为微型企业提供经营管理、融资担保、法律维权、市场拓展等全方位的服务;组织开展微型企业之间、微型企业与其他大中型企业之间的业务交流、订单对接活动,扩大微型企业的经营空间和规模,助推微型企业做大做强。

(郭立)

4.5 亿 龚海燕成中国身价最高红娘

据经济之声《天下财经》报道,她的网名叫做小龙虾,她被网民们称作中国“网络红娘第一人”,她在研二的时候就创办了一家婚恋网站——“世纪佳缘”。她叫龚海燕,世纪佳缘的创始人,首席执行官。从创办网站到网站上市,她走了 8 年时间,其间,虽然很多人都不看好平凡的她。但是,她成功了。

龚海燕属龙,因此网名叫做小龙虾,如今成功的她,道路并非一帆风顺。初中毕业时,龚海燕遭遇车祸致使右腿粉碎性骨折,家里欠下外债。到了高二,她只能无奈辍学开小店卖文具赚钱,然后南下奔赴深圳,从一个打工妹做到公司的内刊编辑。辍学 3 年后,23 岁那年,她又以县文科状元的成绩考取北大中文系,随后被保送到复旦读研。

龚海燕本科毕业后被保送到复旦大学新闻学院读研,研究方向为媒介经营管理。2003 年,研二的时候,一次偶然的机会,她想给自己找到如意郎君,于是创立了婚恋网站,没想到变成了如今的世纪佳缘,拥有 4000 多万注册会员,并于今年 5 月 11 号在美国纳斯达克上市。

而按照发行价 11 美元计算,龚海燕身价为 6970 万美元,折算成人民币达 45 亿元,中国第一网络红娘也成为中国身价最高的红娘。而她经营的世纪佳缘也发展得如火如荼,上个月底,两家投行都给予世纪佳缘买入评级,目标价达到为 14 美元。艾瑞市场咨询公司预测,2015 年中国网络相亲市场总收入将从 2010 年的 7400 万美元增加到 29 亿,而世纪佳缘目前已经占据行业总收入的 44%。

(中国广播网)

金领何星远 辞掉工作卖鸭脖年赚 3000 万

电影《生活秀》中,女主人公经营着一家专卖卤制鸭脖子的小店。鸭脖子这道风味小吃,在武汉已有上百年的历史,但武汉鸭脖子在成都出现,却与曾经是川大 MBA 和外企金领的何星远分不开。

从上海起步,先后“征战”北京和成都,何星远与他的伙伴们正试图把鸭脖子的销售版图向全国扩张。

下海:抛弃金领生活

何星远早年搞外贸时,吃到同事女友从武汉带回的鸭脖子,即使是不太能吃辣椒的他,也总是泪流满面地啃完最后一个鸭脖子,从此便无法忘记这一美味。

2001 年,从四川大学 MBA 毕业后,何星远应聘到了香港东亚银行成都代表处,成了一个令人艳羡的金领。高薪、五星级酒店办公、公司配别克轿车,何星远全权负责外部事务,前途不可限量。但干了不到一年,何星远自动辞职了。“宁愿艰苦创业,也

不愿做打工皇帝。”何星远笑言。

创业:小鸭脖子打败小龙虾

何星远创业首先想到的是令自己垂涎三尺的鸭脖子。经过一番慎重的考察,何星远和朋友自筹了 120 万元,首先选择了在上海成立公司,并且注册了以鸭脖子为主打食品的食品品牌。2002 年 11 月 8 日,上海第一家鸭脖子店顺利开张。为了让人们接受这种特色小吃,何星远和同事每天都要到上海市区写字楼免费请人品尝,认真听取意见,如此反复,从不间断。为保证鸭脖子的质量,从产品的选料加工到销售,他全程盯点、亲力亲为。

在不到一个月的时间里,鸭脖子店陆续增加了 6 个分店,生意红红火火。短短 7 个月,鸭脖子就成为红遍上海滩的时尚食品。

这时,“非典”突然袭来。不过事后何星远称“没有禽流感可怕”,由于顾客不信任小摊小贩了,连锁店的生意相对还好些,未受大影响。到 2003

年 6 月,何星远和朋友的投资已全部收回。现在,何星远在上海拥有的鸭脖子连锁店的数量已超过 50 家,年销售额突破 3000 万元。

在上海的巨大成功并没有令何星远止步。随后,他携鸭脖子正式进军北京。北京销售势头比上海更猛。每天下班时间,连锁店门前顾客排队购买,单店曾创下日销售 21 万元的纪录,成为打败小龙虾的北京新时尚食品。仅仅 5 个月,北京 18 家连锁店的销售额就达到 170 多万元。

发展:“攻”入成都写字楼

成都发达的餐饮业和特色食品市场的广阔前景,使何星远回到成都,开始了新一轮的打拼。

由于大部分资金放在上海和北京,成都连锁店的初创工作显得异常艰难。为节约成本,从寻找厂房、产品试制到装修门店、招聘人员全是何星远一人包办。经过一番市场调研后,何星远最终在新鸿路选择了一个只

有十几平方米的小店。

每天早上 6 点起来送货,然后到写字楼做推广、巡店、寻找新店址,晚上到店面收钱,与店长一起探讨一天的销售情况,制订第二天的工作,十一二点回到厂里接着安排第二天的生产,经常工作到深夜一两点……这就是鸭脖子成都第一店开张后何星远每天的工作时间表。他甚至要两三个星期才能回家一次,陪陪妻子和刚出生不久的孩子。

让更多的消费者接受鸭脖子,何星远带领员工每天到成都繁华闹市区的写字楼请人免费品尝,被保安抓住并赶出来是家常便饭。渐渐地,很多写字楼里的公司成为了他的外送客户。如今,鸭脖子在成都的连锁店已扩展到 8 家,“小邪鸭脖子”每月销售额可达 20 万元。

扩展:推鸭脖子方便食品

或许上天有意磨练这个初创事业的年轻人,禽流感的突袭比非典更

让他心急火燎。这期间,公司的总销售额下降了 60%。为了挽回顾客,他制订了严格的防御措施,何星远和他的鸭脖子最终渡过了难关。

目前,鸭脖子连锁店的各项业务都已上了轨道。何星远表示,最终要在成都做到 50 家连锁店,更长远的目标则是推出鸭脖子系列方便食品。面对成都卤制品市场的巨大竞争,他毫无惧色。何星远说,曾经有一家本地小有名气的卤制品连锁店到鸭脖子春熙店拍照、摄像,自己并没有制止,“因为只有一个行业整体发展了,才会做大市场”。跳出传统拥抱财富在常人看来,做餐饮不外乎就是租个几十到几百平米的铺面,请几个专业的厨师,制作一些有特色的菜肴就行了。

何星远也是做餐饮,但却做得与众不同。从选择特色食品鸭脖子到注册公司,从写字楼外卖到推广 10 多平



开网店文印店小饭店 90 后大学生乐做“创业先锋”

大学生创业近年来在大学校园里颇为流行,那些听上去很美的成功案例让许多大学生的内心蠢蠢欲动。不少怀揣梦想的年轻学子转身成为校园里的创业先锋,走出了一条属于他们自己的创业之路。苏州大学“90 后”学生单伟宇,“80 后”学生杨欣欣目前就各自奔走在自己的创业路上……

和大多数创业学生不同的是,单伟宇选择的创业方向并非自己的专业领域。大一开始,除了修自己城市规划的专业课程,单伟宇报名参加了学校国际经济与贸易的自考,到现在

国际经济与贸易的课程已经全部修完,并通过考试。大学 3 年期间,通过不断的努力与尝试,单伟宇先后张罗着一个销售电子产品的网店和一家打印店,最近,他又成为一家韩国料理店的老板。

说起最初的创业动机,单伟宇的眼中掠过一丝悲伤。“高二那年父亲的病逝改变了我原有的生活,让我一夜成长。”为了减轻母亲独自养家的压力与负担,单伟宇决定要尽快让自己实现经济独立。高考结束后的那个暑假,他在淘宝网上注册了一个网

店。进入大学后,他就开始筹划运作自己的网店,正是这个网店为他挖到了创业路上的第一桶金。

凭借自己平时对电子产品的兴趣和了解,通过前期的调研工作,单伟宇决定在自己的网店销售诸如手机、电脑、单反相机等电子产品,“像 U 盘之类的小产品,利润不高,很难做起来。在妈妈的支持下,起初投入了 5000 块,用来支付相关的手续费,完成最初的一些交易。”至于货源渠道,单伟宇最初主要是通过网上找到的一些有实体店

一个 21 岁青年环保再生纸鞋的赚钱创意

□ Gwen Moran

“我是先决定要做一个对环境有好处的产品,然后经过不断尝试才找到这个创意。”

吉米·汤扎克(Jimmy Tomczak)不喜欢穿着笨重的运动鞋或凉鞋去湖边散步。他喜欢享受赤足散步的感觉——但是路上的沙砾并不是特别适合光着脚。他对 Vibram 公司的 FiveFingers 系列(像手套一样类似赤足感的鞋子)超轻量跑鞋很感兴趣,但几百元一双的价格对一个密歇根州立大学的普通学生来说太过昂贵。

于是汤扎克开始利用家里能找到的东西自己设计凉鞋。他曾在 eBay

卖东西,家里有高密度聚乙烯合成纸做成的联邦快递信封,就用这个试着来做鞋。做出的鞋子虽然够轻,但鞋底起不到什么保护效果。

于是汤扎克继续想办法制作轻便而廉价的鞋子。当时他还在读书,为了赚学费和生活费,什么样的工作都会做一些,偏巧一次帮人修房顶时找到了做鞋子的好材料。当时他认识的一个包工头说没必要花两三百美元去买防水布,让汤扎克去找当地的户外广告公司要一些剩下的乙烯塑料(11245 布。汤扎克去了,最后只花 20 美元就买到了一张麦当劳的大幅饮料广告布。

“当我把塑料布撒下来的时候(修

完屋顶后),发现状态仍然完好——这可是在密歇根州冬天的寒风中风吹雨打 6 个月啊。”他说,“我意识到这就是我一直在寻找的材料。”对环境的好处:重新利用用过的或丢弃的广告塑料布,减少垃圾填埋量。虽然一开始不熟练,汤扎克还是笨手笨脚地做出了 20 款鞋子——包括一款从未下地就被否决的——最后才确定一款设计。最后,他用尼龙搭扣进行了测试,选出一款平底的切割设计。

2009 年他推出了早期版本的网站——2010 年底才有了自己的公司 Tombolo。同时他对潜在客户群进行了研究,2010 年 6 月开始出售测试版产品。汤扎克还申请了洛杉矶的

Sparkseed,Sparkseed 是一个非赢利性机构,为有益社会的创业者提供种子资金、顾问指导等资源。2010 年 4 月,年仅 21 岁的汤扎克被评为 Sparkseed 的创意家。短短 2 个月后,彻底大变样的新版网站上线。

Tombolo 的主要产品是再生纸鞋品牌,灵感来自早期的信封纸鞋。汤扎克说,“当时有人问我,‘嘿,你脚上套着纸皮干嘛?’”

起初,汤扎克只是按照成本价出售。他还试过让人们自己出价,想看看客户愿意出多少钱(答案是:每双鞋介于 5~30 美元)。那之后,汤扎克已经开发了多款凉鞋,包括一款厚底鞋。价格从 1999~3999 美元不等,邮

费另算。再生纸鞋的制作全部在密歇根州完成,公司网站上称聘用都是“当地的优秀工人”。

汤扎克预计夏天的销量可以达到每月 1000 双。一些精品店对他的产品很有兴趣,他还在争取 2012 春季宣传期间让他的环保纸鞋成为多个品牌的买赠礼。从第一双快递信封鞋以来,他已经花了很多时间,最后才找到这个创意,但谈起他的成果时汤扎克的声音里仍然有一丝兴奋。

“我不是某天早上一睁眼突发奇想想‘哦,我要用塑料广告布做鞋。’”他说,“我是先决定要做一个对环境有好处的产品,然后经过不断尝试才找到这个创意。”

美团网 CEO 王兴:还未屡战何谈屡败

多钱,不存在风险投资商不愿意投的问题。”王兴告诉记者,他最希望的融资方式是在市场上赚到钱。如果找风险投资人,他也会首先考虑知名的投资企业,“我们第一轮融资就是找的红杉资本,他们所投的公司不仅产品畅销,而且创造了一个行业,比如苹果、思科和甲骨文等公司”。

在王兴看来,创业成功不好定义,但创业失败不外乎两种,一种是“钱花完了”,另一种是“没信心了”。创业者只要能避免这两件事情发生,就还没有失败。如何避免创业失败,其实就是如何避免没钱和没信心。“我在这两方面不存在问题。从 2004 年回国到现在 7 年时间里,我始终相信互联网会有很多新机会,会创造很多新价值。”王兴表示,自己能够融到资金,并且依然有信心,所以并不能说创业失败。

在美国网之前,王兴确实有几个

创业项目运作失败,比如多多友项目失败的原因是定位不够清晰,校内网最后卖给了陈一舟,饭否因为特殊原因被关停。但王兴表示,自己始终没有丧失信心,因为他一直在做自己喜欢东西。“从自身出发做产品,并不适用于所有行业,但我做这几个网站还是比较合适的。我们做的网站都跟社交相关,美团不是社交网络,但也是应用社交媒体来进行口碑传播。”王兴认为,天底下没有完全新的东西,很多东西都是同一个问题被反复地解决。十几年前的那群创业者,他们想解决的问题可能方向是正确的,因为时机不成熟没做成,但并不代表这件事情不应该做,换个时间点来做可能就成功了。比如本地商家的推广,不同的商家有不同的解决方案,爱帮网想用搜索的办法来解决,口碑网想用评价的办法来解决,58 同城和赶集网用分类信息的方式来解决,而

目前,团购已经成了解决这个问题的主要方式。就是在这个时间点上,王兴做起了美团网,并迅速发展壮大。

在互联网领域,创业者应该选择什么时机创业?王兴的回答是“四纵三横”,就是互联网用户需求的发展方向与技术变革方向的结合,把这两块结合好了,就会形成非常好的创业机会。“四纵”是指互联网用户需求的方向,互联网用户最主要希望实现什么?最主要的是获取信息、沟通互动、娱乐和商务。满足好了用户的需求,这是创业的第一步。“三横”是指互联网技术变革的方向,像搜索、社会化网络、移动互联网就是互联网技术变革的方向。把互联网用户需求的发展方向与技术变革方向交织在一起,就构成了互联网未来发展的蓝图。

为了保障创业成功,王兴还根据自己的经历整理出了一个创业公式“V= P × S × T”。其中,V 代表价值,就

是创业成绩的体现;P 代表问题,所有公司的存在就是为了解决问题,选择什么样的问题和选择什么样的行业,对于创业者能取得什么样的成果有很大影响;S 代表解决方案;T 代表团队,团队是基础。“之所以每项中间用乘号是因为前面任何一个地方等于零,结果就等于零。”王兴解释说。团购的核心竞争力就是做好服务,企业的快速发展让王兴认识到,美团网需要的是有服务意识的人才,于是他走进校园做了多起宣讲会。虽然经常有大学生与他交流创业经验,但王兴觉得很少有大学生提出让他印象深刻的问题,“信息时代网络非常发达,多数问题是没有必要问的,只要肯下功夫,在网上搜搜就可以知道基本的答案,大学生只有经过亲身

的实践之后才能问出好的问题”。

(陶涛)