

长沙洞井街道 每年百万元 支持居民就业创业

失地农民和下岗工人自主找到工作,能拿千元“自主就业奖”;上班期间参加培训升级职业资格证,又能拿千元“就业素质升级奖”……继去年悬赏百万元奖励居民创业就业后,今年,雨花区洞井街道再次拨出百万元重奖居民创业就业。重金悬赏激励失地农民创业就业变身城市居民,成为了洞井街道实现城乡一体化、促成失地农民身份和素质双转变的一大亮点。

从2004年起,洞井就成立了农村劳动力职业培训和SYB创业培训机构,确立每年拨40万元就业创业服务基金,用政府埋单的形式,免费为农民职业技能培训和创业培训,免费开展就业服务活动,奖励就业和创业的活动。到2011年,接受过培训的农民达到4600人以上,涌现了大批创业和就业的典型。

“与其不学无术坐吃山空,不如学本事闯市场!”洞井商贸城社区失业人员刘波由“村姑”变居民后,决定学点本事。2006年,她参加了创业培训,并于2008年创办了一家劳务服务有限公司,与失地农民刘丽平、下岗职工杨淑珍、应届毕业生王敏和肢体残疾人申芳华,在汽车南站又成立了劳务服务中心,为残疾人、低保户等弱势群体和湖南环保科技产业园的入园企业提供免费服务。在洞井街道的关心和扶持下,公司成立三年多来,坚持诚信经营,业务蒸蒸日上,2010年获得湖南环科园管委会授予的“就业贡献奖”。

这样的例子,在洞井街道不胜枚举。街道在解决就业问题上—给政策,二抓落实,三见效果。街道工委书记黄波认为,在社会大转型的阶段,更要创造机会均等的公平秩序,而平等就业是民生之本,只有所有老百姓都能够安居乐业,才是社会稳定的基础。

(刘伟明 李卓)

青岛探索 大学生创业孵化模式

青岛市以创业孵化基地建设为重点和突破口,积极探索创业孵化模式,全力实施大学生创业引领工程。2009年以来,全市有6639名大学生自主创业,带动就业33205人。2010年高校毕业生就业率达到92.6%。

2010年,青岛市投资1600万元,采用整体租赁商务写字楼的形式,创建了“青岛市大学生创业孵化中心”,开展“场地、资金、商机、培训、导师、人才”等全方位服务。至今年8月,全市已建立44家大学生创业孵化基地,共入驻企业近2000家,包含创业业态20多种。

同时,孵化中心还为企业提供人才网络配置、远程视频招聘、见习培训、人事代理、档案管理等一系列免费服务。迄今,共为大学生创业企业开办专场视频招聘会50余场次,提供岗位11770个,成功对接大学生人次3800人次。

(宋学春)

“创业吧”里找项目 大三学生成“万元户”

阅读提示:

很多人心中都有一个“创业梦”,或者因为追求自我价值的实现,或者因为兴趣爱好,或者仅仅是现实所迫,他们走上了创业之路,他们有的是在校大学生,有的是修车的村民,更有“海归”族、国企干部……

谁都知道,创业难,创业苦,这些基层的青年创业者,如何更好地“圆梦”?“河南青年创业吧”洛阳项目已于9月初启动,至今已举办了两期活动,在这里,有各行业专家聚在一起为青年创业项目“会诊”,提供帮助。

“创业吧”里找项目 大三学生成了“万元户”

田振华是洛阳理工学院大三学生。进入9月下旬,小田忙得很,他得空就跑到涧西区容威电子商务大厦内,开始自己的“涂鸦”创作。拿着蘸满染料的刷子,“刷刷刷”几下,就把人家雪白的墙壁涂得花里胡哨。不光自己“涂”,他还雇了几名师范学院的学生一起干。这小田,在搞什么“破坏”?

“4个人工作10天左右,一共3层楼的墙壁,完工以后能够挣到几万元。”小田边绘画边说。原来,小田是在做一份工作——墙体手绘。他和两名同学从今年开始正式创业,成立了一家手绘工作室,专门承接各种住



宅、酒店、雅间等墙体装饰彩绘、人体彩绘等。其中,1个同学负责业务,小田和另外1名同学负责“干活”,“生意”好的时候,两个人干不过来,小田就去别的学校雇几个学生来,整个“公司运作”很像那么回事。

“每人每月大约可以赚1万多吧!”1988年生的小田戴着眼镜,穿着朴素,看起来甚至有几分青涩,让人很难想到,如此低调的外表下竟隐藏着“高调”的“万元户”身份。

这单活干完了,如何更好地寻找下一单活?将来做大了,资金如何管理?小田说,这些问题自己还没有能力系统地考虑,来“创业吧”看看,能不能“取点经”。

农民发明家“创业吧”中 为专利找“家”

王一飞是洛龙区古城乡魏西村的普通村民,2005年,他在家乡开办了一家专门修理电动车的维修门市部。2006年8月,他研究制作的电动车故障快速检测仪,获得国家知识产权局颁发的专利证书;2008年4月,他研发的电动车投币式快速充电器获得专利,后来还在香港世界发明博览会上被评为金奖。

今年夏天在修电动车的过程中,王一飞经常听到客人抱怨,电动车的电瓶总被小偷“惦记”着,防不胜防,就想,如果能够把定位系统装在电瓶里,小偷带着电瓶走到哪里,主人就能追踪到哪里,岂不是给电瓶装上一把牢不可破的“钥匙”?

有了想法就干起来。2011年8月中旬,王一飞收到了国家专利局颁发的“一种可全球定位的电瓶防盗装置”专利成果证书,该产品已通过检

测成功问世——这已经是“农民发明家”王一飞自2006年来获得的第8项专利。

80后创业团队 问道“创业吧”

2009年从洛阳理工学院影视广告专业毕业的彭辉艳,没有像大部分同学一样到影视发达的大城市找工作,而是选择留在洛阳创业,开了一家影视创作机构,找几个志同道合的朋友,组成一个“80后创业团队”。

到如今,一年半过去了,彭辉艳的影视公司为十几家企业、单位制作了宣传片、广告片,用他自己的话说:“我们也算为洛阳人民服务了一年多。”可是,彭辉艳有个难解的疑惑:为什么公司挣钱的速度永远赶不上花钱的速度?

彭辉艳说,2010年一年,公司的利润只够买一架高清摄像机。即使这样,彭辉艳还是选择购置设备,让资金库“清零”,用高级设备,做漂亮活儿,继续前进!“不过,挣钱速度怎么可以提升一些呢?”彭辉艳想请教下“创业吧”的老师们。

洛阳团市委青农部部长周志明介绍说,为了让创业者的路走得更稳,“河南青年创业吧”洛阳项目的80多名青年创业导师可以和创业者坐在一起,共同探讨创业过程中遇到的各种问题。

作为洛阳市自主创业“楷模”之一,车炳恒认为,很多青年创业者会走入一个误区,觉得自己缺乏的是资金,其实并不然。如果有了一个好的创业模式,那么资金不是问题。“创业吧”就是教会创业者“模式”和“方式”,而不仅仅是提供资金。

(段伟朵 文/图)

链接

公益“创业吧” 诚邀有志者来参加

“河南青年创业吧”是在共青团河南省委领导下,由河南省青年创业就业基金会倡导启动的社会公益项目。“河南青年创业吧”洛阳项目于今年9月初在洛阳启动,定期举办活动,邀请有志创业的大学生、下岗工人、专业军人等参加。

洛阳市青年创业就业办工作人员张倩介绍,主办方会邀请成功企业家指点创业经验,对参会人员的创新创业项目做出点评,并邀请银行、税务、工商、劳动等相关部门工作人员,现场提供各种疑问。活动完全是公益性质的,有兴趣参与的青年创业者可以提前报名预约。

报名地址:洛阳市涧西区延安路与丽新路交叉点南青少年儿童活动中心院内市青年创业就业服务中心

Dropbox 创始人:28岁硅谷新贵4年成亿万富翁

Dropbox 创始人 休斯敦和华裔女友

据美国媒体近日报道,美国又一对80后情侣跻身硅谷年轻亿万富豪榜,加入硅谷80后超级富豪精英组。云端服务Dropbox创始人德鲁休斯敦与来自中国上海的华裔女友西西程用短短4年时间就跻身硅谷年轻亿万富豪之列。

公司市值4年 增至40亿美元

Facebook创始人扎克伯格与华裔女友普莉希拉陈相恋八年终于订婚,如今他们不再是硅谷唯一受瞩目的亿万富翁情侣。美国媒体将Dropbox创始人休斯敦称为“第二个扎克伯格”。跟扎克伯格一样,28岁的休斯敦仅花4年就跻身亿万富翁之列。此外两人还都交了个华裔女友。休斯敦的华裔女友名叫西西程,上海人,毕业于普林斯顿大学,是互联网业界的公关能手,她工作的Qwiki网站是一

个类似维基百科的影像版搜寻网站。休斯敦和女友西西程走出大学校门后没有浪费时间,休斯敦用4年时间创立和经营他的在线数据存储公司Dropbox,最近公司市值增至40亿美元。休斯敦被美国《商业周刊》评为最优秀的年轻高科技企业家,此外,他还入选硅谷80后企业家前30名以及成为硅谷20个最佳创业者之一。

创建 Dropbox 源于上学时老丢U盘

1983年,休斯敦出生于美国马萨诸塞州的阿克顿。他的美国高考成绩为1600分,2007年毕业于麻省理工学院的计算机专业。在麻省理工,他认识了现在的合伙人阿拉什费尔多西。

在创立Dropbox前,休斯敦曾在包括Bit9在内的几家公司工作过。相信很多人都曾有过忘记带U盘的尴尬经历,休斯敦创立Dropbox的初衷竟然是他老丢U盘或忘记带U盘。

休斯敦和在麻省理工认识的同



休斯敦和华裔女友

学阿拉什费尔多西两人合伙在2007年创立Dropbox公司,1.5万美元的创业基金是从YCombinator投资公司借的。YCombinator公司创立于2005年,已帮助过200多名互联网创业者实现自己的梦想。在硅谷,该公司让“白手起家”不再那样神奇。200多名刚刚走出校门的“菜鸟”从这里起步,YCombinator公司现已成为美国最大的“互联网明星加工厂”。

Dropbox公司也一直被吹捧为YCombinator投资公司有史以来最成



Dropbox 公司 成功胜在简单

据报道,Dropbox公司市值已增至40亿美元。据估计,2011年Dropbox全年营收最高可达1亿美元。创始人休斯敦曾表示“公司成功胜在简单”。他说:“创立Dropbox的初衷就是让生活变得更简单。这个世界越来越复杂,Dropbox将不同的设备连接到一起,让用户可以随时随地地分享数据。”

Dropbox号称拥有2500万用户,休斯敦表示他们每五分钟就有100万笔档案储存,每天则是3亿笔,总档案数目超过1000亿。休斯敦说:“如果能为这些人节约1小时的时间,那将产生巨大的影响力。只要用户在使用电脑和技术上存在麻烦,我们就会继续工作下去。”

Dropbox自推出后即广受各界欢迎,它已成为业界鼎鼎有名的云端同步服务器,它与众多平台与设备兼容,设定与使用十分容易。

(袁金)

有心机的小小创业者 年收入百万

“我不知道自己到底要从事哪个行业,但是我一定要学经济,做生意。”这个出生在福建商人之家,从小受商业熏陶的小伙子决心很大。穿白T恤衫、戴银边眼镜、言谈爽朗的陈建明是个“80后”,现在他已经拥有了自己的公司,年收入达百万元。

2009年,大学毕业仅3年,陈建明创建了自己的公司海南丝韵礼品有限公司,到年底,仅8个月时间,公司便实现销售额120万元,不仅形成一批稳定的客户群,还和很多大型企业成了长期合作伙伴。

不是销售是营销

大二那年,天生对市场敏锐的陈建明发现了身边的商机,“大学生对电子词典的需求量大,而学校相对比较偏僻的那年儋州市,去趟海口既不方便又不划算。”于是陈建明和同学合伙开张了美林服务中心,专卖电子词典、MP3等电子产品。

“我不仅仅是在销售产品,我是在用策略进行营销。”开张时,陈建明策划了一场专场招聘会,以每小时3元

的工资招聘勤工俭学的大学生,院长、辅导员和班主任被他请来把关选人,这在当时造成了很大的反响。

美林服务中心在广播电台为即将过生日的顾客点歌,在中秋节为顾客准备月饼,为考过四六级顾客提供40-60元的奖学金……这些被陈建明称作营销策略的销售方法让美林服务中心的影响力辐射开来。

后来他们给大学生的工资是每小时5元,而学校提供的岗位工资才每小时2元。陈建明以980台的月销量成了某品牌电子词典的月销售冠军,毕业时仅美林两个字就卖了20000元。

月薪千元当“卧底”

大三时,陈建明在网上发现一组数据:美国2亿人,礼品销售占世界的25%,中国落后世界不说,海南的礼品行业整整落后广州10年,落后香港20年。这组数据冲击着陈建明的商业神经,他似乎看见未来的光明大门正在向他缓缓打开。

大学毕业后,陈建明转让了美林

服务中心。“我可以继续做美林,每个月赚两万元不成问题。但我明白自己要的不是这些,有些东西比赚钱更重要。”

家里帮他在厦门安排了月薪6000元的工作,他拒绝了,并安慰父母他已经在海南找到了更好的工作,而其实这份“更好”的工作是给一家印刷厂打工,月薪只有1000元。为了摸清礼品的加工流程、材料成本,陈建明在印刷厂踏实苦干,每种材料、每种产品的制作过程都烂熟于心。

在印刷厂的那一年,陈建明和女友瞒着双方父母过着拮据的生活。“那时最怕过节,因为一过节就要去女友家吃饭,随便买点礼物都要一两百元,回来后吃饭都成了问题。”有一个月底,因为老板不在,他没有领到工资。晚上,陈建明揣着仅有的3元我走到楼下,买了一碗1元的白饭,因为还要留2元第二天坐公交车上班。怕饭店老板笑话,他谎称家里炒好了菜没煮饭。

决心和客户交朋友

熬过了最艰苦的一年后,陈建明和朋友合伙成立了礼品公司,虽然2008年公司销售额突破100万元,其中陈建明的销售额占了60%,但因经营管理、方向的差异,陈建明决定成立自己的公司。

2009年,陈建明的海南丝韵礼品有限公司正式开张,专门从事礼品业务。公司刚起步时的第一笔大订单是与某知名商业银行合作,那年银行投标陈建明报名参加,有朋友劝他别白费工夫了,有公司与这家银行合作了20年,别人不可能轻易插进去,可陈建明偏不信那个邪:“我觉得这对于我们是个机会,但比机会更重要的是抓住机会的决心。”

陈建明说做就做,一天他在银行办公室看见一个女孩正在整理一些厂家的样品,便走过去搭讪,人家不理他,陈建明也不气馁,反而经常去办公室看女孩整理样品,久而久之他们成了朋友,陈建明也在女孩那儿了解到样品的评分标准。“这本是人人能知道的信息,只是其他人没去做罢了。”

招标那天,陈建明出乎意料地赢

了,走出门外的时候,后面有人酸酸地说:“小陈的运气真好,16万元就这么给他了。”陈建明只是笑了笑,只有他知道这里面的理所当然。

凭着以诚待人的真心,陈建明的公司和海南一些知名企业建立了合作关系,业务越做越大,年销售额在激烈的市场竞争中从2009年的120万元迅速增长到2010年的280万元,预计今年将突破500万元。

规划比努力更重要

陈建明在家里洗漱台的镜子上贴了一张纸条,上面写着:“一辈子做一件有意义的事,一年做一件大事,每个月做一件新事,每天做一件实事。”在他办公室的墙上有四个大字:厚德载物。这个开朗自信的“80后”正在努力向自己的目标奋进,立志这辈子要做一件有意义的事,坚持心中的理想。

“比金钱更重要的是时机,比时机更重要的是把握。”对于未来的发展和规划,陈建明认为公司发展的两个核心是服务策略和核心产品,近3年目标是抓住国际旅游岛的机遇开发出一

批独一无二的创意产品。

在礼品行业已经转向以服务为主题的整合营销时代,陈建明不再单纯地帮人定制礼品,他要在经营手段上创新,从单一的卖产品到“打包服务”,实现利润转型。

“我们会把礼品的档次和价格分类,根据客户的需求提供相应的样品供其选择。”根据他的设想,未来的趋势是对服务付费,为某种可以节约成本的系统解决方案付费。这种定位于市场调查,完全新颖独特的礼品和服务能立即让客户耳目一新。“我有信心跟顾客打包票,有些产品只有我这一家有,这就是核心产品。”

成功都在计划之中,陈建明给自己每一段的时间都定下了目标。20岁的时候,陈建明告诉自己,要在25岁拥有属于自己的公司。

他就一步一步,脚踏实地地走过来,“有目标的生活很充实,昨天的目标是今天成功的前提,现在我要朝下一个目标奋进了。”他感叹,做生意是一种心态,一种境界:“这种境界我还没达到,但追求的过程让我很享受。”

(任明超)