

大学生练摊一周学创业 租金太高玩不起

虎门大学生创业集市铺位竞标于日前结束,最贵的一个铺位最终竞价为1900元,比去年贵了一倍,其他铺位的价格也比去年贵了几百元不等。

大学生创业集市每年一期,暑期开张,是有关部门给大学生提供创业实践的一种尝试,每期约为7—10天。虎门的大学生创业集市为7天。大学生可以在这个时间内自做老板,体验创业过程。

面对长安镇的0铺租,以及厚街镇120元—200元的铺租,虎门大学生对于主办方采取“铺位竞标”的方式颇有微词,并质疑主办方故意抬高铺租,趁机创收。

铺位最高价达到1900元

东莞理工学院的小陈从2007年就参加虎门大学生创业集市。她记得,2007年的时候,最高铺租为150元。由于太受欢迎,2008年和2009年的最高铺租飙升到700元,2010年为800元,没想到今年突破1000元大关。

2011届创业集市共设44个摊位,供大学生们摆卖饮品、熟食、服装、饰品以及杂货。地段好的A区15个铺位和B区14个铺位价位从800元起,最贵的一个铺位为1900元,C区15个铺位最低价格也400多元。

一些因为铺租太高而放弃竞拍的大学生转战周边镇街,例如长安镇或者厚街镇。

长安镇的创业集市设在镇内商业中心区,铺位租赁采用抽签的方式来决定,需缴纳500元押金,0铺租,这让虎门的大学生十分羡慕。可惜的是,该创业集市只针对长安镇户籍学生开放。

学生:主办方是否趁机创收?

与长安和厚街比较后,学生更加忿忿不平,纷纷提出质疑。“既然是让学生体验做生意的乐趣,为什么不用其他的方法,比如固定摊位费。为什么要让学生争摊位,抬高价格?”

“供不应求才提高价位?我不明白。这两样有关系吗?一个大学生创业,搞得跟国际都市香港淮园花街那样投标,真没办法利用学生创收啊!”

“虎门镇每年都有几万元经费支持创业集市,这笔经费都用到哪里去了?我们缴的铺租都用到哪里了?是不是主办方在帮助场地提供者赚钱?”

回应:不存在盈利,可以晒账本

虎门镇团委是创业集市的主办方之一。虎门镇团委书记钟丽梅回应说,采用竞标的方式,是市场竞争决定的。集市绝对不存在趁机抬高铺租和创收的行为。

钟丽梅解释,创业集市能设在人流密集的虎门步行街广场,就是团委出面协调的,虎门步行街的物管单位并没有收取任何场地租赁费用。

她说,虎门镇政府对于创业集市

的经费补贴为5万元,加上铺位的竞投费用,全部用于创业集市的开展及推广。例如,创业集市上的线路接通,在创业集市上服务的志愿者的午餐费用,创业集市现场的歌舞表演以及对外宣传等。

她说:“如果学生还有所疑问,我们可以晒出账本。主办方盈利是不可能的。往年经费不够,大学生促进协会还要拉一些赞助回来。”钟丽梅说:“事实上,一些学生真的赚到钱了,所以他们才有那么大的热情来竞投。”

她认为,创业集市虽然是模拟创业,但学生也应该承担一定的创业风险。组委会提供这样一个平台给学生,学生不能毫无风险地去玩,要认真严谨地去尝试整个商业的运作。

(摘自《南方日报》)

中国今年十万大学毕业生自主创业 多数失败告终

有统计数据显示,美国大学生创业成功率约为30%,中国只有10%。今年,中国大学毕业生中有10万创业大军。这群刚刚走出校园的年轻学子,怀揣着满腔热情和美好的憧憬走向社会,开始打拼属于自己的一片天地——等待他们的,是一个美好的未来,还是一个残酷考验的开始?

创业,教材里没有的未知数

吴汉其是广州大学环境科学专业今年的应届毕业生,在学校的时候,他已经办好了《高校毕业生自主创业证》,有了这个,他可以申请10万元的小额担保贷款,还可以在创业的前3年享受一定的税费减免。但在真正开始创业前,这些优惠还只是停留在政策层面。

和许多寄望以创业来改变命运的寒门学子不同,吴汉其来自一个小康之家。他的家庭是做服装的,规模不大,收入中等。从上大学开始,家族的生意血统就在他身上开始体现。大二那年,他以每条牛仔褲赚3毛钱的差价,帮助外商订购了2500条牛仔褲,他的“第一桶金”赚了750元。

关于创业的项目,他早已胸有成竹。吴汉其非常喜欢室内装修,他打算把创业设想和自己的专业结合起来,搞室内装修检测。吴汉其也已选定了合作伙伴,他甚至想好了分工:一个主内,一个主外。

即便有了这些准备,包括创业所需要的启动资金,他也可以和拍档一起申请20万元的政府贴息贷款,但吴汉其还要在创业开始前做一件事——到一家相关公司实习几个月。因为,无论如何,等待他的仍然是个未知数。

成功、运气和热情都不靠谱

朱洋清2004年从中山大学英语专业硕士毕业,先是在一所学校当老师,后来又考上了公务员。不久后,她发现自己并不适应公务员的工作特点,于是选择了出国深造。2009年,她从英国学成回国,同年9月,她组建了一间教育咨询公司,初衷是因为她在国外学习期间看到教辅材料软件化的发展趋势。到2011年1月,她的发展公司年销售额已超过100万元。

回顾创业之路,朱洋清认为,如

果没有任何社会实践经验,千万不要轻易创业。创业资金被朱洋清称之为“天使基金”(从亲戚、朋友处借的钱),如果没有充分的准备,要偿还的不仅仅是“天使基金”,而且还会背负许多感情债,选择了创业,就只能成功,不能失败。

创业的团队如何选择,也是个大问题。是否有一个值得信任的财务人选?朱洋清身边就有不少失败的例子,大多是因为年轻气盛,当团队意见发生分歧时,一吵架就退股,团队也就散了。如何对待创业团队成员,也是个问题。朱洋清选择了坦诚相待,她把公司的收支明细表向员工公开,“大家并不会因为你赚了多少钱而嫉妒。”

失败,一直是普遍的大多数

不可忽视的一个事实是,大学生创业成功仍然是少数,更多学子不仅没有实现梦想,甚至连生存都成了问题。

王平和(化名)就是“倒霉”的创业者之一。他去年毕业于广西一所普通大学,专业是平面设计,毕业后,他直接来到广州,在参加了几场招聘会后,他发现自己即便是一再降低身价,也没有企业肯要他。于是,他决定自己创业——开一间桂林米粉店。因为缺乏资金,他和一个广西同乡凑了2万元。这笔“创业基金”对王平和来说太不容易了,为了凑够自己的那一万元,家里卖了两头牛。

几经物色,他挑中位于广州棠下的一个铺面,那里离他租住的房子不远,而且租金便宜。新店很快开张了,第一个月,生意很一般,收支刚好平衡。因为考虑到成本,他只请了一个服务员,自己和老乡又当老板,又当伙计,还兼任厨师。

王平和没估计到物价上涨如此迅速,他还是习惯按照正宗的桂林米粉那样下料。一碗4元的牛腩粉,他要放上好几块牛腩。因为他的大方,店里的生意一下子好了起来,但月底一算账,亏了。对于这个结果,王平和感觉非常难受。

他决定涨价,但这个决策也是错误的,一涨价客人就锐减。他说,如果自己当初把牛腩切小块点,或者把免费提供的酸豆角多加点盐以减少消耗量……可一切都太迟了。他的桂林米粉店在开业5个月,关张了。他把店里的东西都贱卖了,一台冰柜只卖了1500元,还有桌椅和锅碗瓢盆,花了近万元的东西,最后只卖了3000元。

结束了短暂的创业,王平和决定去打工还债,父母辛苦供他念完大学,不能再让他们操心了。



团购网危局 被逼快跑踏进生死线

如果你增长的时候是指数级,下跌的时候一定也是指数级。团购在中国正处在一个微妙的时刻,2012年春节前后,很有可能成为决定团购网站生死的时间。

不存在的人存在于团购网

李大明是一个不存在的人。他本来应该是新疆维吾尔自治区某市的人,就职于一家团购网站,甚至如果追问,你能看到他每天在公司的记录。可是,这个名字也只是出现在他所任职的团购网站中,出现在人事部门档案柜的名单里。

没有人知道他不存在,除了这家团购网站在那个城市的负责人,也就是城市经理。李大明这个人,是由城市经理报给总公司的,而他的工资,以及好几个和他一样不存在的人的工资,由这位城市经理代为领取。

“这没什么好奇怪的。应该说,团购行业的混乱是你无法想象的。”一位团购行业内部人士对我说。他举了个例子:在某个城市,他们手下有个BD(业务拓展)经理,曾经到竞争对手的公司里去开晨会,“进去出来如履平地,没发生任何状况。”甚至其中有些员工,每天只是到公司“点个卯”,然后直接回家睡觉,每月照常拿工资,没有人发现。

乱象丛生的团购网

这只是在团购快速发展中,众多乱象中的一个侧面。据团购导航网站

团800最新一期报告,2011年8月中国新增168家团购网站,总数达到5039家;其中,每月4000万元销售额以上的13家团购网站,8月份总销售额约为12.5亿元。

与之对比的是,据艾瑞咨询数据,2010年全年,团购网站排名前10位的销售额总额不到10亿元,其中前三位是拉手2.6亿元,美团1.4亿元,满座1.2亿元——现在,已经有多家团购网站月销售额过亿,单从数据上来看,据说窝窝团在今年8月拿到了第一,单月超过1.7亿元。

疯狂增长的代价是严重的,管理问题、商家覆盖问题、用户效率问题、成本问题、现金流问题,以及在短短一两年间形成的各种潜规则,已经日益茁壮却因为跑得太快无法顾及的顽疾,正在不断侵蚀这个本就不那么坚实的产业。很多人都在思考同一个问题:极限在哪里?

不得不跑

团购真正的盈利模式,实际上应该是产品的差价。商户将产品以某个价格卖给团购网站,再由团购网站卖给消费者,每单赚一块、赚5毛、赚2分,点滴积累。而在这个过程中,团购网站收到的来自用户的钱,实际上只是代替商户保管。

恐怖的发展速度,掩盖了团购实际上是是个微利行业的本质。2010年全年1亿元,就算全部被团购网站自己花掉,到了2011年,用户向团购网站一个月就能付1亿元,用新的单月收

入就能将过去一年的欠账还掉。

虽然这只是一个比方,但团购行业内,“拆东墙、补西墙”已经是个公开的秘密。在快速上升通道中,团购网站账户上的现金,就这样在快速积攒与快速消耗中维持着一个微妙的平衡。只要稍有不慎,平衡失衡,欠用户的钱、欠商户的钱,包括风投所投资的钱,就将灰飞烟灭。

但是,做稳一点,花钱少一点,不跑这么快行不行?“拉手为什么一直要跑那么快,因为投钱给他的投资者们看到了这一点:今年你如果建立了领先优势,花1块钱得到的资源、建立的门槛,别人要想再得到它,就得花双倍的代价。”一位熟悉拉手网的人士对记者说,“这是很明显的道理。”

生死一线

与此同时,团购的疯狂成长中,已经孕育出许许多多诡异的现象。比如“贴钱”,一份商家提供180元的自助餐,团购网站为了让产品更加诱人、数据更加好看,自己贴20元,最后在网站上以160元的价格出售。这时候,这个商家见到有便宜可挣,就自己去购买这份团购产品——购买的价格是160元,团购网站返还给商家的却是180元,商家左手倒右手,一份挣团购网站20元。

更夸张的是,为了追求数据和商家更大的话语权,团购网站会在一些城市承诺对商家进行包销。比如一份套餐,团购网站在卖之前先将20万份的现金给到商家。可是,这家商家很有可能卖了5万份之后人去楼空,拿着现金跑路。对团购网站来说,这根本是不可预估的风险。

“有些商户,根本就是跟城市经理串通好的。等商户赚了钱,和城市经理偷偷把钱分了,损失的也就是团购网站而已。”团购网站的混乱,由此可见一斑。

据一位团购内部人士所透露的消息,目前有知名团购网站的广告投放已经基本停止,看着还在放的广告,实际上是之前签的;另外,也有网站开始用内部淘汰的方式变相裁员。“现在情况很微妙。”该人士说,“一是整个中国概念股的状况不好,二是GroupOn出事。”

其实目前业界很多人都看到了团购的问题,也做出了许多预测。而在采访中,团购网站必然会大面积死亡已经成为了公论。一个被谈到最多的数字,就是到了2012年年中,团购网站幸存的数量只有3到5家。

(摘自《商业价值》)

博客带动销售 十步骤 让访客变客户

博客还有什么用?如何利用博客带动销售?在现实生活中,企业不可能打开某种机器的开关就能招揽顾客,但是你可以在公司博客上创造工具,用它作为销售渠道开发客户。以下十个步骤可以助您增加知名度,并吸引更多潜在客户到您的网站。它不是万能药,但能帮您把访客转换成客户。

1、把博客做成公司网站的延伸。

访客可能从来没有访问过主网站,而是通过博客对公司的公司有个初步印象。所以最好让您的博客在视觉和技术上都与主网站保持一致。使用公司域名作为博客的主域名,而不是用一个单独的域名,这样可以确保所有连接到博客页面的链接都在主网站的搜索范围内。

2、解决问题或分享资源,不要引诱访客。您的博客应着眼于解决客户的问题或分享您的资源,但不要引诱别人买东西。

那么写些什么呢?使用“问询”或“常见问题”作为博客文章的“引子”。问问前线销售人员:我们的客户关心什么问题、需要什么建议?我们的产品或服务能解决什么问题?另外,查看你的搜索记录——看看人们使用哪些关键字来访问网站,以便了解他们想解决的问题,以及他们使用什么语句来描述该问题。

3、秀自己。写博客一半工作是定期更新日志并保持一致性,另一半工作则是撰写出色的日志。您不需要每天写博客,但必须创建一个合适的时间表。雇用一名作家、编辑或自由职业者可以帮助您日常内容更新,哪怕你是个不勤快的作家。如果负担不起,您可以使用编辑日历,制定发布时间表,根据计划定期更新。顺便说一句,编辑日历就是您计划何时发布什么日志的一个日历。

4、避免长篇大论。博客文章最好简洁有力,专注于一个想法。使用简短的段落或项目符号列表,不要埋没重要信息,开篇用一句话点明中心思想。

5、吸引眼球的标题。每一篇博文都在网站上占了新的页面,每一个新的页面都创造了一个提升搜索引擎关键字排名的机会,博客文章标题就是网页标题,所以标题很关键。

6、其他资源的链接。用特定的词或短语链接到您网站上的其他资源。您可以将关键词链接到内置那些关键词的资源页面,也可以链接到发布有关活动的特定网页,如邀请访客参加网络会议、索取研究报告或免费试用。

7、其他增加互动的功能。除了链接到博文本身,也要善用文章周边的区域。博客页面上有几个增加互动的黄金区域,包括博客顶部的“排行榜”区域、侧栏,以及博文下面经常被忽略的区域。

8、提供订阅服务。让访问者通过电子邮件和RSS订阅定期更新的博文内容。每次发布博文后,用户就会收到通知。您选择的博客平台很可能会提供允许订阅选项的插件。也有一些第三方服务,可以为您收集姓名和联系方式信息,比如免费的FeedBlitz和谷歌Feedburner。

9、利用社交效应。更多的访问量意味着更多开发客户的机会。因此一定要在博客上放置共享图标。

10、最后要牢记宣传。从根本上讲,博客是一种实时与客户连接的方式。但博客需要成为您业务的一部分和客户开发的一部分。在电子邮件通报、印刷品和包装材料上提到它。没有积极和持续地推广和参与,博客就不能发挥其拉动业务的神奇功效。

(摘自《创业邦》)

者回答:不是完全没有可能,创新永远是发展的源泉,但是辩证法告诉我们:创新的另一面就是风险。先要问自己:“我们为这次实验的失败做好了准备了吗?我们有资源承受一步步受挫的代价吗?”

总之,一方面我们鼓励创新,另一方面,大学生创业者还可以用好拿来主义,利用这“三个差”,好项目就会扑面而来,用一句话总结这个思路就是:勇当第二!

(摘自《中国青年报》路军/文)

大学生创业的另类思路:勇当第二

笔者遇到很多参加创业大赛的同学,他们总是绞尽脑汁,想找到一个全新的独特创业项目,似乎只有从来没人做过的事情才是真正的好项目,否则,一旦有先行者,就马上泄气。

如果说仅仅是为了参赛而参赛,这种思路倒也无可厚非。但是,如果是准备真刀真枪实干的创业项目,过于痴迷创意的新颖,寄希望于“蓝海战略”和没有竞争对手,问题就非常严重了。

所以,笔者经常会语重心长地和这些大学生创业者探讨:这么好的项目凭什么只有你们想到了?这么大的市场潜需求为什么中国数以千万计的聪明能干的企业家、创业者就看不到?所以,先不要为自己的创意喜不自胜,如果我们的创业想法已经有人在实践着,并且有所斩获,反倒证明这个思路有其现实的价值,至少是走得通的。如果真的只有我们自己是先行者,就要冷静下来认真反思一下了——是不是这个方案过于主观,根本就不可行?

“那就没有可能创新吗?”他们被泼了一盆冷水后,往往还是不甘心。笔者回答:不是完全没有可能,创新永远是发展的源泉,但是辩证法告诉我们:创新的另一面就是风险。先要问自己:“我们为这次实验的失败做好了准备了吗?我们有资源承受一步步受挫的代价吗?”

总之,一方面我们鼓励创新,另一方面,大学生创业者还可以用好拿来主义,利用这“三个差”,好项目就会扑面而来,用一句话总结这个思路就是:勇当第二!

(摘自《中国青年报》路军/文)