

佛山大学生创业成功可奖5000元

日前,记者从《关于进一步落实普通高等学校毕业生就业扶持政策的通知(征求意见稿)》中获悉,佛山拟出台多项措施帮助大学生就业,其中毕业一年内创业成功的高校毕业生有望获得一次性创业资助5000元,参加经认定的见习单位安排的就业见习的学生也有望获得每月不低于1000元的补贴。

本通知规定可享受就业扶持政策的高校毕业生是指:2011届及以后的本市生源普通高等学校毕业生或市属普通高等学校毕业生(即佛山科学技术学院、佛山职业技术学院、顺德职业技术学院毕业生),各区可根据各自实际将扶持对象扩大到在本市办学的其他普通高等院校就读并在本地就业的高校毕业生。

(陈昕宇)

大专以上学历到江苏就业创业者落户“零门槛”

由江苏省人力资源和社会保障厅主办的“全省人社局长校园行”,日前在南京信息工程大学、南京航空航天大学等高校拉开帷幕。南京、苏州、泰州等省辖市的8位人社局长走进校园,向毕业生介绍各自地区的发展概况、产业特色、吸引人才的优惠政策及人才需求等情况。记者采访了解到,大专以上学历毕业生在该省就业创业,均可办理落户手续。

对于2012届毕业生的需求,各市纷纷开出“大买单”——南京市人社局副局长江萍介绍,普教类大专及以上学历的非南京籍应届毕业生在宁落实就业单位,即可落户;户口档案在外地的本科毕业生在南京工作满一年,续签一年劳动合同,也可留驻南京;有意在宁就业但暂时未落实就业单位的应届硕士生,可以“先落户、再就业”。无锡市人才服务中心副主任顾根平说,全日制高校本科以上学历人才无条件落户。不论是本科生还是大专生,只要在无锡就业创业,均可办理落户手续。泰州市人才服务中心主任严俊武说,2012年泰州对本科毕业生的需求将达1.3万余人,需求较多的专业为机械类、营销类、医学类、管理类、电子电气类。苏州市即将举办的2011-2012年度校园招聘活动,首批就有292家高新技术、规模以上工业企业提供6683个岗位需求,职位主要从事科技研发或技术成果转化,待遇优厚。无锡市未来对电子类、机械类、机电一体化、数控技术等专业毕业生需求量较大。连云港对紧缺专业的本科、硕士、博士,分别给予4万、6万、8万元的补助,并提供“人才安置房”,解决企事业单位人才用房。常州市招录公务员、教育和卫生系统工作人员,政府投资的各类重点建设工程和项目以及国有企业事业单位招聘专业技术人员和管理人员,主要面向高校毕业生。

(吕妍)

踩着三轮车创业,88岁创业成功,他就是一个奇迹,中国速冻食品创业人陈泽民,年销售额近20亿。

陈泽民 骑着三轮车赚来20亿

88岁创业成功,他就是一个奇迹,中国速冻食品创业人,年销售额近20亿,小本买卖也有大发展。做什么小买卖挣钱?一起来了解三全发展历程,感受陈泽民的创业艰辛!

做什么小买卖挣钱? 少年磨炼积聚人生财富

“一个人在幼年、青年时代受到的磨炼,是他一生中最宝贵的财富。”陈泽民说,“小时候勤工俭学和青年时的艰苦劳动,造就了我不怕吃苦的性格,并且让我深深地认识到:只有通过劳动,才能创造财富。”

陈泽民3岁起就跟随身为炮兵专家的父亲过着随军生活,辗转各地。从小开始,陈泽民就利用课余时间勤工俭学。10岁时,和同学们一起到电影院、戏院里,捡烟头、废品卖钱,支援“抗美援朝”。

上初中时,学校提倡勤工俭学,陈泽民学会了理发。周末,他就背着书包带上理发工具,到农村给农民理发。他还和同学们一起出去打小工,泥瓦工、装卸工他都做过。到处找活干,培养了他联系业务的能力,通过劳动,他更学到了技能。

做什么小买卖挣钱? 创新兴趣决定成功命运

陈泽民从小就是个无线电爱好者。从矿石收音机到真空管收音机,



陈泽民近照

再到后来的半导体收音机和电视机、录音机、录像机,他都能组装和维修。高中时,他利用理发推子的使用原理,帮农民制作了一台收割机模型。

1965年,陈泽民从医学院毕业,主动要求到四川工作。在工作中也搞了不少发明创造,还被评选为“科技标兵”。1979年,陈泽民调回郑州市第五人民医院工作。当时单位里有一台价值几十万元但是被水淹后报废的大型X光机,陈泽民硬是利用几个星期的业余时间把它拆开修理好了。他甚至还仿照在北京展览会上看到的一台日本产的洗衣机,制造了当时郑州第一台土造洗衣机。

1984年,陈泽民被调到郑州市

第二人民医院当副院长。但他在业余时间还是总想干点什么。

1989年,陈泽民和爱人借了1.5万元办起了“三全冷饮部”,专门经营软质冰淇淋。第二年,冷饮部用陈泽民自制的设备制作,批发郑州当时惟一的夹心冰淇淋,生意非常火爆。可是每年10月之后,冷饮业进入淡季,冷饮部几十个工人就不知道干什么好。

做什么小买卖挣钱? 开创汤圆新时代

在四川的十几年里,陈泽民和爱人向当地人学会了做汤圆、米花糖等特色美食。回郑州以后,逢年过节,陈

泽民夫妻都要做许多汤圆送给亲戚、朋友尝鲜。品尝过的人,无不交口称赞。

这时候,陈泽民想起来有一年冬天到哈尔滨出差,见当地人包饺子一次包很多,吃不完就放到户外冻着,于是他突发奇想:饺子能冻,汤圆也应该能冻,自己家做的汤圆冷冻起来拿到市场上卖,肯定会受欢迎。而且冷冻可以解决长时间保鲜的难题。

3个月后,从原料配方到制作工艺程序,从单个粒重到包装排列,从包装材料到包装设计,从营养、卫生到生产、搬运等等,陈泽民拿出了整体的设计,做出了中国第一颗速冻汤圆,并先后申请了速冻汤圆生产发明专利和外形包装专利。

1990年下半年,电视剧《凌汤圆》在中央电视台热播,陈泽民立即给刚刚研制出来的速冻汤圆起名为“凌汤圆”,并在第一时间注册申请了“凌”、“三全凌”、“三全”商标。

如今,小小的汤圆已经为陈泽民带来了数以亿计的财富,更为中国开创了上百亿元的速冻食品市场。

做什么小买卖挣钱? 跋山涉水闯出一片天地

发明出市场上独一无二的产品,成功的大门向陈泽民敞开了。但是,如何让商家和客户接受?

下了班,年近50的陈泽民蹬着三轮车开始推销产品。他拉着燃气灶

和锅碗瓢盆,到市内的副食品商店,现场煮给人家品尝。

1990年12月底,陈泽民把速冻汤圆拉到了郑州市很有名气的一家副食品商场。商场负责人在尝了“三全凌汤圆”后,半信半疑地答应先进两箱试试。他又拜访了郑州市的几大商场,也争取到了“送两箱试试”的待遇。然而,第二天,经理们就希望陈泽民长期大量供货。

此后,陈泽民先后在西安、太原、沈阳、济南、上海等中心城市建立了销售渠道。

经过一年多的市场开拓,陈泽民认识到速冻食品将成长为一个庞大的产业,便于1992年5月辞职下海,专心卖汤圆,并开始组建“三全食品厂”。

做什么小买卖挣钱?当时,一套进口的速冻机需要1000多万元,国产的也得100多万元,陈泽民就自己买材料,自己设计制造,硬是建起了当时国内第一条速冻汤圆生产线,正式走上工业化生产的轨道。

1992年下半年,陈泽民把生产管理交给家人,一个人开着一辆4000元买来的二手旧面包车,拉着冰箱、锅碗瓢盆、燃气灶,到全国各地现煮现尝地跑推销。

在陈泽民看来,这是一段非常艰辛的经历。可就是用这种最笨的方法,“三全凌汤圆”在全国各地的市场迅速打开。1993年起,三全的日产量达到了30吨。

(世界创业实验室)

摆地摊起家,3年成千万富翁

你能让一个小小的地摊变成公司吗?你需要多长的时间呢?3万可以做什么,让地摊变身为公司,她只用了3年的时间。3万可以做什么,如今她的公司每个月收入都在5万以上。

3年前,她是重庆涪陵区某纺织厂的一名普通一线工人。她叫胡华芳,今年31岁,目前是重庆绣花一族服装加工有限公司董事长。谈到自己的创业经历,胡华芳掩盖不住内心的欣喜,“当时什么都没有想,只是为了求生存。”

“每天都会在网上招揽客户”

2008年,胡华芳还是当地纺织厂的一名普通一线工人。每个月拿着600块工资的她,该如何谋生成为她面临的最紧迫问题。考虑到自己在纺织厂呆了8年之久,有一定的经验,于是胡华芳选择了最为“直接”的方式,拿出几个月积蓄下来的2000块,去学了织补技术。

学好归来后,胡华芳与老公开始在涪陵区街上摆路边摊。2009年,一次偶然的机会,胡华芳接触到了淘

宝,“当时一位网友推荐我到淘宝上去卖,而我对这些点都不懂。”胡华芳说,在这位网友耐心帮助下,我才逐渐摸索入门。“做起淘宝店后,没过几天就成交了一件绣花产品,还是个外地客户。”胡华芳说。

“感觉网上宣传效果挺不错的。”“初尝甜头”后的胡华芳,一边平时跟老公一起在外边摆路边摊,一边又开始不断地运用网络宣传自己的产品。去年,她投入3万元,在涪陵区创办了一家微型企业。

做外地生意,她主要靠新媒体

公司顺利创办后,如何打开市场是每一位创业者面临的首要难题。在胡华芳看来,当地市场较小,而且消费水平有限,公司光做当地是完全不够的。但应该如何让更多的人了解公司,知晓自己的产品?“公司刚起步,哪有这么多钱作宣传。”

根据过往的经验,胡华芳考虑继续加大在网上免费平台的宣传力度。“在网上卖东西,不要钱。”胡华芳笑着说,公司成立后,自己又当董事长,又做业务员,每天都会

在网上招揽客户。胡华芳也这样做了,“不断地加QQ群,不断地在论坛发布免费的广告……”公司还建立2个宣传网站和1个淘宝店铺。

“通过在网上不断地寻找意向客户,跟他们聊,了解他们所需;而且还能扩大受众面,我们现在有九成以上的客户都来自外地。”胡华芳亲自带头上网揽生意只是使用网络等新媒体传播和营销的一个缩影。

胡华芳说,“公司现在有8个人,目前的订单量已经超出了我们每月的生产量。等到生产跟上后,我会加大公司在新媒体这块上的营销,同时聘请这类专职人员。”胡华芳记忆中,刚起步时,业务主要依托于当地,每个月只有一两个客户,同时找到当地服装店接一些缝补类的活,“一个月收入只有1000多块钱。”“现在公司经营中,95%的收入来自沿海城市,主要接沿海厂商半成品加工的活;5%为内销及零售。”胡华芳说,现在每个月营业收入有5万左右。

利用网络搞推销的利弊

重庆工商大学教授韩渝辉表示,



借用网络论坛等免费平台推广,是低成本创业者的不错选择 陈浮 摄

“通过免费的论坛、空间等网络宣传可以降低成本,对于小创业者来说,是一种比较‘实惠’的方式。”重庆资深创业孵化指导专家谭刚强表示,任何创业者创业经营的核心目的都是推销商品。唯有商品的推销成功,创业经营的利润才会得以体现。创业的成功或价值也才可以用利润的回报来加以证明。

谭刚强说,小创业者之所谓,就在营销推广资金与人手的不足,所以要加大企业与企业营销商品的品牌影响力事实上是力不从心的。但利用QQ群、论坛等免费平台,对商业意识敏感的小创业者确是“一道亮丽的

营销风景线”。“钱少、势单、力薄”的小创业上路者,可借它“搭顺风车”,“做精品店”,而简捷快速地起步。

但作为创业者,对于新媒体的风险仍不能忽视。小创业者千万不能以为“推销”或“好的推销”就可主宰创业的一切,或牵引自己必然成功。因为真正的营销必须要有开发或推销商品本身的品质及市场受用性做基础。过于依托新媒体平台的免费推销,只会把自己引向更迷茫的失败之途。所以小创业者一定切记:新媒体可借势,可助力,但不能办办作为创业核心竞争力商品或服务品质本身。

(李强)

白手起家:0元创业 28岁赚到1个亿

33岁,有的人还在寻觅努力的方向,有的人却已经成为某个领域的佼佼者,王汉荣就是后者。28岁,他完成了从0到1亿的跨越,吃了深圳汽车用品超市的螃蟹,在宝安开设了当时全市最大的汽车用品中心,大到汽车轮胎、汽车音响,小到防滑垫、汽车香水等上万种汽车用品像普通超市一样敞开摆设、明码标价、自选销售,令消费者耳目一新。

23岁,他利用一次机遇赚到了人生中第一个100万,还认识了一个一生中最重要的人。这一切还得从他18岁从最德农村到深圳打工之路说起,没有那段尘土飞扬的日子就没有今天的王汉荣。

1990年,村子里有位在钟表厂当师傅的远房亲戚游说王汉荣去当学徒,他几乎没怎么想就揣着哥哥给的150元来到了深圳。刚到工厂,师傅

就分给他一顶帽子和一个口罩,他开始了每天十几小时的工作,用麻布轮和蜡给表带和表壳打磨。王汉荣很清楚记得,第一个月的工资也是150元。

没多久,带他出道的师傅与老板因分成而发生争执,又带着他们跳到了别的厂。不论在什么地方,王汉荣都像海绵一样不断吸收着,学习别人的技术。1991年底,他已经成了打磨车间的骨干,每个月能拿到1000多元工资。第二年,他却作出一个重要决定,跳到一个工资不足千元的机械加工厂工作,原因是凭他的技术能够当上生产组组长。每个人都是需要别人的肯定,我也不例外。

这回还是打磨,所不同的是终于跟他未来的事业沾上了边,打磨的是汽车防盗锁。没过多久,这家原本做外销的工厂转为内销,需要开拓国内市

场,一个跟他很谈得来的车间主任就推荐他去跑业务,因为他会说广东话方便沟通。

第一桶金——远赴郴州赚回5万元

1993年,深圳汽配厂最集中的地方在翠竹路,而王汉荣工作的工厂在蛇口,每天他都要横穿整个深圳市区。终于在一位远房亲戚的引荐下,他向湖南郴州车管部门推荐了适合当地使用的防盗锁,车管部门要求他尽快送两万多把防盗锁到郴州,货到付款。当时两万多把锁需要200多万货款,他上哪里筹这笔钱呢?后来他决定向工厂让利,将其中的差价让给工厂,自己每把锁只赚几元钱。能够做成这笔生意很重要的原因是我不怕吃亏,如果我对利润斤斤计较,也许最后连5万

元也赚不回来。

1994年,有近两年推销生涯的王汉荣已经有不少固定客户了,这时他在宝安54区广深高速公路旁开了间好利时汽车五金门市部。当时,深圳只有一个香港人在做汽车用品的批发生意,汽车用品生产厂家大多集中在台湾、香港,只要找到他们的国内总代理,就能拿到货。有了目标,王汉荣很快与代理公司建立了稳定的联系。

蹊径独辟——她帮我赚到100万元

1995年对于王汉荣是一个质的飞跃,两个重要的机遇出现在他身边,他都好好地把握住了。没资本怎样创业,内地有些地区接连发生高速公路连环车祸,公安部下令上高速公路的机动车必须安装后雾灯,安装公安部

指定生产厂家的后雾灯。基本上只要你能拿到符合要求的货,就一定好卖,我的店里每天夜里12点多还有人排队等着提货,去给车主安装。因为他能第一时间拿到紧俏的货品,所以行内有越来越多汽配店闻风向他订货,甚至包括广州的汽配店。

但这一年最大的收获还是在业务往来中认识了一个高挑、亮丽的广州女孩,一家经营汽车电子防盗产品的香港贸易公司的销售主管。女孩也是从售货员、收银员、销售主管这样一步步做上来的,跟他很谈得来,爱情的种子就在王汉荣心中悄悄萌芽了。每到广州送货,王汉荣就往女孩店里跑。

其实女孩也早就喜欢上了这个诚实、有干劲的小伙子。第二年,在后雾灯生意最红火的那一年,他们结婚了。深受香港经营理念熏陶的太太不仅帮王汉荣在后雾灯生意中稳妥地赚到了第一个100万,更重要的是鼓励他生意一定要做大、做强。1997年,在太太的建议下,王汉荣租下了位于宝安39区的旧海关报关大楼一楼110多平方

米的商铺作为门面,楼上1000多平方米的仓库作为仓储式超市。当时,一楼每平方要70多元,二楼仓库他拿到了厂房价,每平方米仅10多元,即便如此一个月的租金也要两万元。不到3

年时间,王汉荣的好利时已经在宝安独占汽车用品市场的鳌头。

好利时从此步入了稳定发展期,不仅可以自主生产汽车化工、五金、音箱及布艺等产品,还拥有由全世界范围内的300多家采购商组成的采购网络,并向全国800多家经销商供货,其中深圳占了八成。

因为肯吃苦、不怕吃亏,当初在机械加工厂的车间主任给了他一个当推销员的机会,让他迈上了销售的成功之路。也是因为诚恳、亲切,与许多汽车用品生产厂家都成为了好朋友,共同成长,所以他总能够拿到比别人更便宜的友情价。还是因为诚实、随和,那个漂亮的广州女孩愿意放下安逸的一切,跟随他到深圳,助他事业再创新高。

(天津人民广播电台)