

B2 | CHUANGYEREN | 创业人

 **创业故事** | ChuangyeGushi

看外国人做生意绝招

如今美国商界精英中掀起了这样一种潮流,他们纷纷提前“退休”,到度假胜地开起小旅店,享受生活与赚取利润两不误。

现年38岁的布赖恩·亨利曾在可口可乐公司和安达信咨询公司担任要职,4年前他结束了12年的办公室生涯,从亚特兰大举家迁至南卡罗来纳州旅游胜地波利斯岛,经营起一家有数十年历史的海景小旅馆。如今,像亨利这样选择人生的商业精英越来越多,他们或是为追寻一种不同于大都市的慢节奏生活,或是从事第二职业以换取工作乐趣和满足感。虽然开小旅馆并不轻松,甚至可能是体力活,但却有好的生活环境做补偿。

经营小旅馆起初都不大可能获得高额利润,但是当生意步上正轨后,经营者们会发现这是一种不错的营生。

煽情夺人

美国一家玩具工厂通过市场调查,注意到这样一种现象:西方国家普遍出现人口负增长,一些人很想表达母爱但又对生育婴儿望而生畏;人口老龄化,不少老人的生活寂寞无聊。为此,工厂开发出一种名叫椰菜娃娃的玩偶。它构思奇特,进行了人格化设计。娃娃屁股上有接生人员的印章,还附着一张“出生证”,登记了娃娃的姓名、手印和脚印,购买时需办理“领养手续”。这种碎布做成的椰菜娃娃由于满足了人们的心理需要和情感寄托,深受儿童和成年人的喜爱。这家工厂的高明之处体现在能从消费者的心理需要出发,推出的产品富有浓厚的人情味,终于形成了极大的市场。

巧妙构思

几年前的一个周末,美国一个年轻人在湖边漫步。他捡起一块圆滑的鹅卵石,一边爱不释手地玩弄着,一边慢慢地构思出发财的妙计。这个年轻人说干就干,定做了一个精致漂亮的小木盒,下面垫上稻草,然后放进鹅卵石,并且美其名曰“宠石”。

另外还附有一本起广告作用的小册子,说“宠石”是世界上最理想的玩伴,既不吵不闹不需要喂食,也不必清理粪便。它不像狗那样邋遢,每天要牵着散步;不像猫那样执拗,对吃什么讲究。他选择圣诞节前推出包装精美的“宠石”,每件售价仅5美元。结果人人竞相抢购,很快成为最畅销的礼品之一。说起来也许令人难以置信,这个年轻人只用了4个月的时间就净赚了140多万美元,成了大富翁。

一举两得

日本横滨市平成餐饮服务公司,在东京地区经营着30多家酒馆。它为了对顾客以及所售的商品负责,与此同时也为生产者作广告宣传,一律实行在凉菜柜台前及菜单上明确标示生产者姓名和照片的做法。提供蔬菜的农民对此甚表满意,认为登了照片留了姓名,可以促使自己更加努力地生产。

菜农保证在生产过程中不使用化肥和农药,不让自己的产品出问题。经营酒店的平成餐饮服务公司无形之中名声大震,吸引了更多的消费者。

另辟蹊径

在美国,一家名叫“奢朋”的蛋糕店运用了和摄影与电脑有关的新科技,可以将顾客指定的照片丝毫不差地“印”在蛋糕上。这项新业务使传统的生日蛋糕更加艳丽夺目:中间的影像形象逼真,周围的祝贺文字感人肺腑,边上的奶油装饰品五彩缤纷。加工这样的新式生日蛋糕每次收费不低,需15美元,可是慕名前来订购的顾客络绎不绝,蛋糕生意兴隆。

(慧 聪)

如果只有100元,你能做成什么生意? 简伟文给出的答案是赚到6亿元! 他赚的6亿元并不是靠投机倒把做“皮包”生意来获得财富,而是实实在在地用100元创办工厂起家。近日,记者在沙基酒店用品城碰到了这位传奇的“研究生”,在记者的一再要求下,向来低调的他最终答应了专访。

□ 王 飞 文/图

简伟文,如今不仅是上市公司伊立浦的董事长,也是另外一家模具企业的创始人,身家保守估计在6亿元以上;但如果时间翻回到22年前,他仅是一个穷得叮当响的研究生。

发家史: 100元换来第一桶金

1983年6月,简伟文取得了华南理工大学工学压力加工专业学士学位,之后便进入广东机械研究所,成为一名助理工程师。1985年,再次回到母校攻读硕士,1988年毕业后,到东莞帮助一间港资企业创办养殖场。

“1990年我决定辞职,随后便拿到了一个‘前无古人、后无来者’的生意合约,”对于22年前的第一笔生意,简伟文仍然记忆犹新,“这个合约对方已经签字盖章,只有金额和签名处留有空白,也就是说,只要我签了名上去,金额部分我想填多少都可以。”

能够拿到“空白合约”,得益于简伟文在研究所做助理工程师时的“技术创新”。“因为这个合约涉及的模具,只有我知道里面的设计技术,”简伟文说,“但做起来需要多少成本,我不知道,因为我没有开过工厂。基于此,加上对我个人的信任,对方才开出这样一个‘空白合约’。”

合约约定,简伟文必须在45天内生产并交付13副模具。这对刚刚辞职下海、且从来没有进过工厂大门的简伟文,是巨大的挑战。他没有任何生产要素,只有在大学的7年和研究所两年的经历,以及结婚后用剩的100元现金。



简伟文在演讲

于是,简伟文倾尽全部身家100元,买了一些图纸和制图用具,开始设计模具。画好图后,便要求对方先支付40%的模具款。拿到40%模具款后,在备料和机加工时,却在装配环节上卡壳了。后来在母校老师的帮助下,租借了轻工学校的实习车间作为场地,找朋友来“炒更”,把模具组装并自己上阵去调试。

就这样,简伟文利用专业知识把第一笔生意做成了。“‘空白合约’上我最后填的金额是35万元,”简伟文说,“最后算了一下,总共赚了1万元,这是第一桶金。”在上世纪90年代初,简伟文一夜之间让自己变成了“万元户”。

赚到第一桶金后,简伟文对自己的生意前景越来越自信。于是,拿着赚到的1万元,立即到武汉买了3台二手的机床,回到家乡南海,开始租

100元起家赚到6亿元

每个变现知识都是财富

诞钟的性能同样不敢碰。“大家都不敢碰,是不是意味着我可以试一下?”简伟文决定放手去搏一下。

就在同一天晚上,借助工厂用来烧热水的“蜂窝煤炉”,反复摸索至凌晨,简伟文弄清楚了使圣诞钟音色清脆、有回声的原理和工艺。

协议达成后,产品开始从工厂里被生产出来,但出乎简伟文意外的是,这些圣诞钟交付对方总装成品后,该公司在发运出口的时候,在海关被竞争对手拦截,理由是该产品涉嫌侵犯某欧美公司的知识产权!

签署协议的对方厂家以产品未能完成市场销售为由,单方撕毁合同,单单加工费,简伟文在第一次“圣诞钟”生意上就亏了几十万。

这个看似失败的生意,在一年后却让简伟文赚了大钱。第二年,一个港商在生产每套16只铜圣诞钟时遇到了同样的问题,音调合格率只有46%。

简伟文得知后,马上联系这个港商,因为有“调音的基础”,所以特别有底气。简伟文要求港商先行支付10万元,并向客户承诺其合格率从46%提高到90%以上。这次,他没有亏损,反而在开展该业务的第一年就赚了200万元;到了第二、三年,又有300万元进账。

再投资: 创伊立浦最终在中小板上市

在模具行业赚了第一桶金后,简伟文开始琢磨开辟第二个生意领地。一次偶然的机会,简伟文利用广东轻工进出口公司的关系接触到了一家美国经销电饭煲的商家想在广东发展第二家供货商。

这个机会落在简伟文的手上。“对模具厂来说,生产电饭煲没有什么技术难度,但盈利能力与模具相差甚远,一个电饭煲的代工利润只有5元,”简伟文说,“就这样,开始进入家电行业,正式创立了伊立浦。”经过15年的培育,伊立浦最终在中小板上上市。简伟文的身家也跃升到了近10亿元,正式迈入富人俱乐部。

2008年刚刚上市当年,伊立浦就遇到了金融危机,伊立浦的业绩也直线下滑,营业额从8亿元到7.2亿元,再到6.2亿元……一场金融危机几乎将其击垮。简伟文说,“这几年,我一直在为企业寻求持续发展之路,从2010年开始,我们也制定了优化转型的战略,并提出‘外转内’、‘民转商’的转型路线图。”

这次,简伟文瞄准了绿色厨房。“目前技术已成熟,对方只要提供给我们一个厨房,我们负责免费给他们改造并全部更换成用电加热的厨具,”简伟文说,“国外的厨师都是艺术家,而国内的厨师是汗流浃背的工人,我们就是要让中国的厨师也变成艺术家。”

个人感言

“大家都不敢碰,是不是意味着我可以试一下?”

“国外的厨师都是艺术家,而国内的厨师是汗流浃背的体力工人,”简伟文说,“我们就是要让中国的厨师也变成艺术家。”

“知识就是财富,将来,我会把更多的知识投入到产品的研发中去,而每一个变现的知识,都会是一笔不菲的财富。”

让大学生成为全民创业的生力军

□ 田伯韬

日前,笔者到湖北文理学院参加人社部门组织的校企就业创业对接会,有幸参观了该校园“大学生创业基地”,惊喜地看到,学院依托院系,结合学生学科专业背景,组建了60多个在校生创业团队,网罗了240多名大学生创业骨干,占全校全日制普通学生总数的1.5%。大学生创业项目与所学专业有明显关联的项目占创业总项目数的60%以上,科技类、产品类、发明创造类项目占创业总项目的40%以上,许多大学生创业项目成为业内同类项目的佼佼者,带来巨

大的经济效益和社会效益;涌现出曹玉传、徐小莹等一批在国内较有影响的“80后”大学生创业精英。惊叹之余,不由生发如此感慨:在全民创业热情高涨的襄阳,让更多知识化、年轻化、激情化的大学生融入到创业大军之中,成为一支活力迸发的创业兴业生力军,不正是党委、政府和学校、社会的期望之所在么?

首先,要将大学生创业教育课纳入高校教学培养计划。实行创业教育是大学生理性创业的必要前提,在高校教学中引入创业教育课程,可以帮助提高大学生创业基本素质,培养具有开创性个性和创新创业精神的大

学生。高校课程主管部门要借鉴湖北文理学院的作法,依据时代发展的需要,适应市场的需要,实现创业教育制度化,建立创业教育的良性机制,适时开展创业选修课和必修课。一方面开设人力资源管理、市场营销、财务管理等创业基础课程;另一方面还要引导学生参加经济、管理、法律、心理等方面专家的讲座学习;同时让他们到学校创业园(基地)和对口企业见习实训,形成适合时代要求、符合个人实际的创业观念、创业素质和创业行为,最终使他们的创新思维在创业过程中得以迸发和发展。

其次,要着力提高大学生自身的

人力资本积累。大学生较高的人力资本积累既是优势也是求学任务,大学生长期教育培训投入的回报就是比一般创业者掌握了更多的专业知识和精湛的技能,从而提高创业的成功率。大学生创业者可以通过自我激励创业信念、自我调整创业目标、自我选择创业策略、自我评价创业质量来提高自身的人力资本积累。具备了丰厚的人力资本,走出校门创业兴业路子自然会越走越宽。

第三,要着力构建大学生创业的社会支持体系,强化创业动力。尽管国家和地方政府相继出台了一系列相关政策,鼓励和帮助大学生自主创

业、灵活就业,但实际上政策的落实情况并不理想。正处在转型期的整个社会大环境,也让大学生创业感到有些艰难,创业所需要的各种服务还不完善,最关键的就是国家鼓励大学生创业政策亟待更好地落实。这方面,襄阳市已着手破除大学生创业就业的重要瓶颈,从创业平台建设、资金扶持、融资担保扶持、信贷税费优惠扶持等方面,优化创业环境、拓宽创业渠道。市、县两级政府设立了3000万元高校毕业生创业基金,支持大学生自主创业。可以说,一个洒满阳光的创业兴业之路,向莘莘学子们张开了热情的臂膀!

大三女生借微博创业当早餐超人

俗话说春困秋乏夏打盹,对睡眠的渴望总是动摇着起床的意志。而赖床的直接后果,就是有可能来不及吃早餐,或是吃不好,以至于损伤健康。不过,浙江大学城市学院的同学们却没有这样的担忧,因为由该校两位女生发起的“超人早餐”项目,借助微博等网络平台,让大学生们动动手指就能在自己的寝室楼下收到新鲜的早餐。“超人早餐”发起人滕悦辰希望这一项目范围能够拓展到其他学校,让更多同学吃上方便的早餐。

前一晚上网预订,早晨下楼取餐

“城院同学注意啦!想吃到学校里吃不到的美味?想不用跑老远去排队买早餐?想上课不迟到也吃早餐……动动手指,网上预定超人早餐吧!”浙江大学城市学院很多同学对“超人早餐”并不陌生,这个每天早晨将同学们前一晚上预订好的早饭送至寝室楼下的创业项目在人人网上和微博上都有着数千名的好友粉丝。

在展示出来的早餐照片中,生煎包、饭团、小笼包、鸡蛋饼、茶叶蛋、豆浆等常见早饭品种应有尽有,不仅如此,4月4日更新的菜单,又新增了黑米粥、皮蛋瘦肉粥、烧卖和甜玉米等多个品种。除了单品,“超人早餐”还提供了5种不同的套餐。在每晚22点前,在人人网和微博上留言私信,或者在一个相关的调查问卷网站上提交订单也可。预订过的同学在第二天早晨7:30至7:45以及9:15至9:30两个时间段,在问源、尚雅、思睿、慕贤四个宿舍楼下现场付钱就可以领取到相应的早点。

一杯现磨豆浆2元、煎包10个4元、包子3个25元……记者从“超人早餐”的价目表中发现,其价格与市面上的相差无几。

创始人: 曾冒雪骑三轮车送餐

记者近日下午联系上“超人早餐”项目的创业者之一滕悦辰。她现在是在浙江大学城市学院汉语言文学

专业一名90后大三学生。她告诉记者,“超人早餐”计划只是自己一时嘴馋的结果:“由于我和倪偲媛(超人早餐的另一合作者)都是温州人,学校附近都买不到温州常见的糯米饭团,而我们又很喜欢把饭团当早饭吃,所以受此启发,就希望创办一个为同学们送早餐的创业计划,在赚些零花钱的同时,还能帮同学们解决难吃早饭的问题。”

据滕悦辰介绍,“超人早餐”所有的早餐都是由不同的商家负责提供,有正规的早餐门面店,也有学校附近的早点摊贩,并非自己制作,“我们只是一个早餐的预订平台,并负责早餐的送达。如果早饭出现了质量问题,同学们可以直接找到早餐的供应方商量赔偿事宜。”

从去年11月份开始,“超人早餐”已经投入运营3个多月(除去寒假一个月),团队人数也由最初的两人扩展到现在的十五六人,都是浙江大学城市学院的在读学生,而每天的预订量也由最开始的几十份增长到如今的一两百份。



用于预订早餐的微博,先看图片就让人很有食欲。

谈起个中辛酸,滕悦辰颇为感慨:“创业初期,我们每天早上五六点就要起床去取早饭和送早饭。记得有一次下大雪,我临时雇了个送外卖的小伙子帮我一起骑三轮车送早饭,我骑了一段后浑身都落满了雪,而且冰冻刺骨。没想到小伙子不会骑三轮车,而且也只有16岁,我在不好意思让他载着我,于是不顾严寒坚持骑完了全程。”现如今随着“超人早餐”逐渐步入正轨,滕悦辰已经不再所有事亲力亲为,而将一些工作交由团队其他成员负责。“现在有些商家接到我们的订单后也会送餐到楼下,

如果不方便自送的话就会在约定好的时间送到固定地点,由我们取走后负责派送。”“虽然初衷是赚零花钱,但是实施后觉得除了赚钱,创业本身也是一种很好的锻炼,是学校里的另类学习。”至于现如今“超人早餐”的盈利是多少,滕悦辰并没有透露,只是说这是门薄利的生意。“现在的服务范围暂时只能覆盖问源、尚雅、思睿、慕贤四个宿舍楼,我希望尽早能将学校其他的宿舍楼全覆盖,如果可能的话,还希望能在更多的学校展开。”滕悦辰提出了自己对“超人早餐”的期望。

(查 睿)