

毕业生创业,拼出条“小清新街”

再过一个多月又到毕业季,大学毕业生就业问题仍是社会关注热点。而在深圳大学学府城,有一条开满各种特色商店的小街,店主大多为学生,他们或将毕业,或刚毕业不久,却已收获了自己的事业。

毕业创业,“小清新街”初具规模

这条被称为“小清新街”的商业街位于深圳大学桂庙,开“街”仅约一年,却带着后起之秀的姿态,客流量与学校附近其他商业街持平。

记者来到“小清新街”,不长的小街整洁雅致,规模不大,约有10余家店铺,麻雀虽小,但美食甜品手工娱乐小店一应俱全。值得注意的是,小店内的面孔都十分年轻。店主大多是深圳大学和深圳职业技术学院的毕业生,毕业后选择了自主创业,开一家小店。现在,每家小店已从刚开始的创业艰难期步入平稳阶段,并且通过网络宣传,吸引了众多顾客慕名前

来。可以说,“小清新街”是大学生们特有的自主创业模式。

特色经营,不走寻常路

记者发现,小清新街内的店铺经常登上美食微博推荐榜,特色经营,是小店铺成功的秘诀。

记者来到街上一家名为“妈妈厨房”的饮食小店,店铺不大,但客人很多,经常需要“等位”。被大家称作“妈妈”的店主是深大毕业生,毕业两年,和男友共同经营着这间“妈妈厨房”。两人上学时对做菜已有兴趣,毕业后做外卖生意攒足资金开了这家店。“妈妈”说,“妈妈厨房”的意思就是希望做出和在家里妈妈做的菜一样的味道,因而对食材很讲究,深得学生喜爱。男友想新菜式,“妈妈”负责实践,还招聘了7位员工,小店逐渐步入正轨,两人的婚礼也即将举行。

小清新街另一家“达叔酸奶屋”在网上尤其受欢迎。“达叔”是深职毕业生,小店以手工酸奶为特色,营业时间也不走寻常路,周一休息,每晚

6点至10点才营业,还会不定期休息或旅行,每天卖定量杯数的酸奶。达叔很重视产品的质量,原料要用进口奶,有次做出的酸奶不符合他的标准,酸奶屋当日便停业一天,并倒掉了所有酸奶。谈起开店的想法,达叔表示自己不喜欢朝九晚五的上班族生活,开店更符合理想,可以交到很多朋友,开阔眼界,虽然并非一帆风顺,但他很喜欢现在的状态。“总要趁着年轻多做些自己想做的事。”达叔说道。

零成本营销,微博宣传带旺生意

和学校附近其他商业街相比,小清新街历史不久,位置稍偏僻,但却已成为学生最受欢迎的休闲去处之一。个中原因,除本身店铺吸引力足,独特的宣传方式也很重要。学生店主很了解大学生的心理和常关注的东西,充分利用网络,在微信宣传,打响名气。

店主们建立小店微博和粉丝交



流,拉近关系,成为朋友,并和学校内大型微博建立良好关系,比如广受学生关注的“深大爆料”,“深大吃货协会”。通过“当红”微博的转发宣传,在学生中迅速建立起知名度,慕名前来后再发上微博二次宣传,客流量逐渐

增大并稳定下来。而且,微博宣传的成本基本为零,在资金紧缺的情况下,微博成为大学生创业者节省资金又高效的宣传平台。

(摘自《信息时报》邝凝丹 崔晓丹/文)

大学生如何找准创业落脚点

创业,已经成为全社会都在热议的话题,而面对越来越难的就业,很多大学生选择了自主创业。但大学生在创业过程中,有着自身特点,如何深刻认识自己的优点和缺点,在扬长避短基础上对创业准确定位就成为大学生创业成功与否的关键。

专家指出,大学生有着自身的优点,他们文化水平高,有很强的自主学习能力,不但思维活跃,是潮流的引领者,更有运用IT技术的超强能力。但大学生同样存在缺点,比如缺乏经验、没有项目、喜欢纸上谈兵以及心理承受能力差等等。虽然创业市场商机无限,但对资金、能力、经验都有限的大学生创业者来说,并非“遍地黄金”。在这种情况下,大学生创业只有根据自身特点,找准落脚点,才能找到属于自己的创业天地。

近水楼台 投身高科技领域

由于大学生身处高科技前沿阵地,又有深厚的知识基础,在校园内能又快又好地掌握一项甚至几项前沿技术。因此,在这一领域创业有着近水楼台先得月的优势。但并非所有大学生都适合在高科技领域创业,一般来说,技术功底深厚、学科成绩优秀的大学生才有成功的把握。有意在这一领域创业的大学生,可积极参加各类创业大赛,获得脱颖而出的机会,同时吸引风险投资。

降低成本 利用智力服务

在没有经验又没有资金的情况下,将大脑中的智力转化成生意是大学生应该充分利用的创业资本。在智力服务领域创业,大学生游刃有余。此时,创业只需要你大脑中的知识,如家教、设计、翻译等,可以找合作伙伴,而你的投入却只是一个人。同时,也可以利用高校教育资源,可以很容易地赚到“第一桶金”。

冲出局限 借助他人之力

对于创业资源十分有限的大学生来说,如何减少创业过程中走弯路的过程,借助外力加快成长,专家介绍,连锁加盟是一个很好的选择。选择加盟,就有了品牌、技术、营销、设备等优势,利用他人成功或成熟的创业经验加快自己成功的步伐。但连锁加盟并非“零风险”,在市场鱼龙混杂的现状下,大学生涉世不深,在选择加盟项目时应更注意规避风险。

校园资源 走学生路线

对于创业,很多在校大学生都有自己的想法,并充分利用校园资源,走起学生路线。记者了解到,很多大学生一边上学一边开店。这样,一方面可充分利用高校的学生顾客资源;另一方面,由于熟悉同龄人的消费习惯,创业入门较为容易。虽然此时,很多大学生的创业成本并不高,走学生路线,不但能为以后步入社会的创业赢得资金,更能积累经验。

2012年8大最赚钱的行业大揭秘

2012年,商机在哪里?眼光放得精远的人就会懂得投资,而投资哪些行业才最赚钱?大学生创业网为你整理了2012年8大最赚钱的行业,希望对你有帮助。

【家用汽车行业】

家用汽车市场的发展还将带动汽车配件、维修以及相关的技术产品生产等行业的发展。国家经济的飞速发展和人们物质生活的不断提高,家庭对汽车的需求量也呈不断上升趋势,个人对家用汽车的需求将在今后相当长的时间内持续上升,给家用汽车制造业带来前所未有的机会,商家也将从中获得丰厚的利润。

【邮政与电讯行业】

中国通讯市场的开发潜力巨大,这将给通讯业带来新的机遇和丰厚利润。在当今的快节奏高效率的时代,人们对信息传递快捷性、同

步性的要求越来越高,对相关通讯产品(如电话、手机、传真机)以及通讯服务的需求也越来越高。目前,中国的电话与移动电话人均拥有率远低于世界平均水平。

【金融行业】

在金融行业中,银行是一个垄断行业,其收入会一如既往地排在前列。投资、理财等其他的金融企业,也都开始采用资本运作的模式,因此,金融行业在2012年可以排在收入最高的行业的前两位。不过金融行业受政策影响很大,如果政策有所改变,金融行业的发展就会随着政策的倾向性发生变化。同时,金融行业同地产也是息息相关,受地产的影响,如果地产更加萧条或崩盘会对金融行业造成巨大的影响。

【IT行业】

在中国,IT行业依旧会是2012年收入最高的行业前两名。不管是互联网、硬件还是软件,2012年IT

行业依旧会稳步发展。前程无忧的首席人力资源专家冯丽娟指出,网络技术和通信技术应用行业,在前两年对人才的争夺和扩张已经白热化,2012年该行业的调薪幅度仍将超过10%。

【地产行业】

2011年房地产市场进入冬天。但是,地产行业是一个暴利行业,也是进入21世纪经济的主导行业。有专业人士对地产行业在2012年持有乐观态度,认为2012年对保障房和廉租房的政策得到有效实施,房地产消费中投资和投机成分也会慢慢被挤压到合理的比例,对房地产从紧的宏观调控也将放松,房地产行业有望获得复苏。因此,2012年地产行业虽然收入增幅会减缓或降低,但是依旧可以保证高收入。

【快消品行业】

快消品行业是传统行业,发展相对成熟,和人们的生活息息相关,

同时随着人们收入的增加,对快消品的消费也会有更高的要求。尤其是快消品行业的营销类,将会是2012年高收入的群体。

【新能源】

新能源行业,如光电、光纤、光伏。现在石油缺乏,人们将越来越多的目光投向新能源行业。随着整体经济形势的调整,新能源虽然短时间内无法超过前面的一些高收入行业,但是却会是收入增幅最大的行业之一,未来的发展不可限量。

【农业】

现在流行这样一句话,搞农业的是“三八九六一部队”,也就是“妇女、老人、儿童”,中国作为农业大国,现在的农业生产却显得相对弱了一些,因此,国家政策会在未来慢慢向农业倾斜,尤其是有机食品和涉及食品安全的项目,在未来的发展会有很大的空间。

(摘自《大学生创业网》)

创业者成功经营必备七大秘籍

1、制定书面计划

没有计划,再伟大的创业想法也只是空中楼阁。计划不一定需要厚厚的一本,其实只需要几页,简要列出具体目标、策略、融资、销量和营销计划,确定所需的经营资金。制定一份全面的计划是成功的关键第一步。

2、适时调整计划

历史上每个伟大的军事将领都知道,在枪林弹雨的情况下,就算是最精心准备的计划有时候也是废纸

一张。适时调整计划,积极应对各种情况,创业者才能在企业经营中立于不败。

3、避免自负,广纳谏言

有人提建议对于企业经营来说至关重要,因为创业者需要有人对企业经营进谏献良策,审查创业者的工作,推动企业取得更大成就,让创业者时刻警醒为自己的承诺负责。

4、了解经营状况,量化管理

针对企业经营各方面,建立书

面制度,因为以后你会从中获得益处的。创业者要针对这些书面制度对员工进行培训,从而在企业内部保持经营一致性。要了解企业的量化指标,每天检查这些指标,并把这些指标作为决策的依据。最重要的量化数字包括现金流预测。

5、向员工授权,避免微观管理

管理的要旨在于职责分配和进度检查,因此创业者要避免成为控制狂。如果能够有效授权,获得的效果会比预想的还好。

6、利用互联网技术

互联网具有令人难以置信的强大优势,可以为企业经营实现可

观的成本节省,但是使用互联网需要时间和技巧。关键是建立起圈子,可以使用Facebook、YouTube、Twitter、博客等社交媒体网络来建立市场关系。你需要跟上步伐、参与进来,因为你的竞争者都在这样做。

7、彻底改造你的企业

创业者要关注企业经营的净利润,而不是总营收。企业的历史经营业绩已经属于过去,创业者要建立起新的竞争优势,可以是重点细分市场或者是领先的服务,但不能是产品折扣。

(摘自《投资界》)

绿色IT责任链上的利润区

当下的企业,在面临激烈的竞争环境时,IT设备的投资与折旧是个令人头疼的问题。在进行技术更新时,如何选择、购买和安装新系统,并不是挑战的全部,怎样处置淘汰的旧设备,往往是个更棘手的难题。

由于技术更新速度快,设备折旧率高,一台笔记本电脑用了五六年之后,多半只闲置在库房里。但长此以往,所占库房空间不断增长,通风防湿也需解决。继续用?设备的性能已经跟不上新技术平台所需;如果自行丢弃?又怕数据安全出问题。大中型服务器问题更大,淘汰之后,重新采购成本动辄千万元,大型IT投资会给企业预算和短期资金带来影响。

如何快速搭建发展所需要的IT架构,同时有效降低IT设备的总体拥有成本,实现IT资本价值最大化,是企业在应对市场变化时的迫切需求。那么除了一次性采购新设备之外,有没有更好的选择?

废旧产品的绿色再造

据IDC调研数据显示,当下市

场对于二手设备的选择占整个IT设备采购总数的5%—15%,其中,品质可信度、安全性和环保是关注度最高的几项指标。那么,如何将躺在企业库房中废弃的二手设备在确保信息安全的背景下合理回收呢?

日前,IBM在中国的首家再制造工厂在深圳市宝安区正式运营,是IBM全球融资部在中国最新的投资项目之一,专注于IBM服务器的回收与再制造。

在过去的5年中,IBM在全球8个国家的21家再制造工厂,一共回收和处置近63000吨设备,超过450万件零件进入到维保部门进行重新应用。中国是继澳大利亚、新加坡、日本、加拿大等国之后,全球第9个拥有IBM再制造工厂的国家,同时也是除巴西之外在全球新兴市场中第二个拥有该工厂的国家。

IBM全球融资部资深应用部大中华区总经理刘森介绍,IBM官方认证的再制造设备并不是一个简单的回收翻新过程,而是一个增值和升级的过程。刘森透露,目前深圳再制造

工厂所生产设备大部分来自IBM的过量库存,IBM全球融资集团客户归还的二手设备。刘森预计,在2015年,该再制造工厂的业务量将超过每年10万台。

绿色IT的利润区

尽管再制造提供了陈旧IT产品的回收保障,强化了IBM在环境责任方面的实践,但是,很多企业都会担心在履行企业的环境责任时会给企业带来额外的负担,减少企业的收益,那么,再制造设备是否会影响到IBM新产品的市场?

实际上,与新产品相比,再制造产品所针对的市场和客户群完全不同。IBM新兴市场全球资产续用服务部销售总监John Thomas Richards透露:新产品通常被用于关键应用环境,而目前用于IBM的再制造设备70%被企业用于生产系统的灾备、容灾、IDC租赁和IT外包等非生产型系统;其次,如果企业在某一个技术的平台上已经稳定应用多年,但随着容量的增长,需要增加同类型的机



器,但此类设备已经停产,并在市面上停止销售,再制造工厂能提供同平台的IBM基础架构扩展服务。在面临预算有限,又需要大型解决方案的挑战时,混合采用新产品和再制造设备也是一种性价比较高的选择。作为全球最大的IT设备租赁公司,2010年,IBM全球融资部在中国建立合作伙伴租赁中心,向中国客户提供包括IBM官方认证的再制造设备和全新设备在内的、为期3—12个月的短期租赁服务。

同时,IBM能以更快的方式进行技术升级、更新,以降低技术过时的风险,并以更绿色环保的方式处置淘汰的设备。租赁也使得技术设备的更新换代更加便捷,在实现节能减排环保目标的同时,在IT生命周期的每个阶段降低持有成本。这是一个集软件、硬件、维保、再利用与融资于一体的方案,兼顾企业在IT投资管理上战略需要与性价比考量。

(摘自《21世纪经济报道》)

小微企业所得税减半将延至2015年底

国务院日前向外公布了包括财税、金融、公共服务在内的一揽子支持小微企业发展的措施,旨在经济放缓时期与小微企业共渡难关。

这份长为6650字、多达29条的《关于进一步支持小型微型企业健康发展的意见》(下称《意见》)是对去年10月12日以来国务院陆续出台的多项小微企业扶持政策的总结以及细化。

减税、建立国家中小企业发展基金以及定向政府采购成为这份《意见》的三大亮点。其中,减轻税费负担是最为迫切的,但从小微企业实际发展情况来看,《意见》在这方面的力度仍有待加强。

《意见》要求落实支持小型微型企业发展的各项税收优惠政策,其中包括提高增值税和营业税起征点,将小型微利企业减半征收企业所得税政策,延长到2015年底并扩大范围。加快推进营业税改征增值税试点,逐步解决服务业营业税重复征税问题等等。

根据现行税法,增值税和营业税的起征点提高只适用于个体户和自然人,小型微利企业在税法上也有严格规定,因此税收政策真正的受益面有限。

由于这两部分群体对税收总盘子的贡献微乎其微,税务部门对其采取“睁一只眼闭一只眼”的态度,偷漏税是他们生存的常态,因此,这两项减税对他们的实际税负产生的影响并不大。

山西省中部地区的一位私营企业主在接受《第一财经日报》采访时表示,除了增值税和营业税之外,他还要缴纳土地使用税和房产税,后两者的数额也占到了增值税和营业税数额的2/3,他认为,后两者的税负过重。

中国财税法学研究会副会长、中国政法大学财税法研究中心主任施正文向记者表示,当前小微企业减税最大的问题是优惠政策的适用面太窄,要真正起到减税效应,减税范围应该进一步扩大。

施正文建议把增值税营业税起征点的适用范围扩大到符合规模的企业,而不仅仅是个体户和自然人,应该按照公司规模而不是企业形态来设定优惠范围。同时,他还认为减税的设计税种应进一步扩大,城镇土地使用、房产税以及城建税和教育费附加都应该进行减免,从而切实减轻企业的间接税负。

财政科学研究所所长贾康此前在接受记者采访时也表示,当前的政策只是小微企业减税的开始,下一步也应该根据实际情况安排更多的减税政策。

(摘自《第一财经日报》)