



大二学生到大公司卧底取经 创业一年净挣几十万

创业不到一年便赚了几十万，还清了公司的所有贷款。南京信息职业技术学院通信学院大二学生陈焯创业不仅有眼光、能吃苦，还特别有创意，为了了解行业的最新动态，他利用假期到大公司去“卧底”取经。

学通信却去办传媒公司

陈焯成立的公司叫南京力宏文化传媒有限责任公司。一个学通信的学生，为什么会去搞传媒公司呢？“进入大学以来，我参加了学校和同学们组织的不少大小活动和比赛，每次活动的宣传费用和舞台费用都是很大一笔开销。加上学校给我们开设了专门的创业课程，我就想，与其请商家来做活动不如自己创业自己赚钱。”陈焯说，说干就干，怀揣着梦想，筹备资金、注册、购买设备……大二初，他的公司就成立了。

创业之初，为节约经费，很多装潢的活是他带着两个同学自己完成。“5米高的背景是我们自己踩着梯子上去挂，下着大雨材料到了，都是自己搬。”他介绍，公司运营初期，他们做的是图文。但是图文既繁琐又耗时间，加上仙林区的价格战，我们一点优势都没有。经过调研，他毅然放弃了图文，转移到舞美策划上。

到大公司“卧底”取经

一般公司的舞美策划也就帮着调调灯光，调调音响。陈焯没有把自己的工作局限在这块。他购买了灯具音响等舞台设备，并亲自学习如何安装，以其在承接的活动中做到最好。

渐渐地，公司的业务越来越多。“不仅仙林大学城很多大学的活动都由我们来帮着做，很多品牌公司如江苏银行、中国福利彩票、健力宝的活动，也都找到了我们。”陈焯说，今年上半年，他们每周能接到两场活动。公司到今年9月份成立1年，但是现在，就已经还清了50万元的贷款。

为了学到更好的技术，他还到一些大公司去实习，学习人家的经验，以弥补自己公司的不足。

他的微博已有上万粉丝

打开陈焯的微博南京大学生论坛，没有潮流的图片，没有搞怪的文字，满满都是励志的经典语录和实时报道，但却拥有了上万的粉丝，“刚创立微博的时候，我也只有和一些同学互粉，觉得只是个人乐趣。后来，我通过一些媒体和他们进行互动，慢慢地人气也就上来了。”说到这里，陈焯脸上又扬起了骄傲的神情。

陈焯的微博上有很多这样维权故事，他认为他的微博完全可以做成一个品牌，形成更大的价值。

对于现在大学生的就业问题，陈焯提出了自己的看法：首先，一开始再困难再辛苦，大家都要学会忍耐坚持，要以积累、学习经验为主；其次学会看清自己，不管在学校担任过什么样的学生干部、有多大的能力，那些只能代表过去，到单位一切要从头开始，学会低调、做事勤快；最后，也是最重要的一点，是杨林川先生送给我的一句话，我铭记至今：人际关系是第一生产力！

(吴欢 张琪 张琳)

转型创业 | ZhuanxingChuangye

职业经理人转型，先做还是先想？ 选择自主创业 开船难造船会更难

创业“新时期”

在人才饥渴匮乏的背后，外资企业对中国本土高管的限制、企业被收购后资本对职业经理人的放逐、百万年薪后职业经理人的上升空间和天花板……铁打的营盘流水的兵，在各种元素博弈后，近年来业内不少曾经大名鼎鼎的职业经理人都共同选择了转型创业。

一位创业者向记者描述，在当职业经理人时，他的目标就是如何在现有的组织架构中，让所有的工作按照现有企业制度，安全、顺畅地进行，并由此获得丰厚的回报以及让老板满意。当时，他出差都住五星级酒店，坐飞机都是头等舱，年收入上百万、上千万元。出手阔绰，每年广告费至少要几百万。但转型当老板后，再也无法像从前那样享受轻松自在的生活，再也无法享受原来的工资与福利。作为创业者，他不仅要冒风险，还要是大管家，哪怕包括工商登记、建销售渠道等细节问题，都要事事掌握，还要不停地学习。

从一家知名零售企业辞去高管职务的R先生开了一家设计公司，两年来他在QQ群头像变亮的次数越来越少。“与其在网上消磨时间，还不如和公司里的人开个会，讨论一下手头现在这个项目的修改方案。”R先生说，现在是创业初期，一切还都不定型，他既是老板又是工兵，过多的社交和网络朋友将分散他的精力，加重时间成本。

与R先生有着同样经历的创业者不在少数。创业并非传说中的伊利亚，对于那些放弃了大公司的安逸环境、丰厚收入和曾经的呼风唤雨的经理人来说，创业可以是天堂，也可能是地狱。

先做还是先想？

创业者其实并不希望十全十美的演出，他们的目的就是推进项目完工然后有所收益。而在这一过程中，即便再成功的创业家也可能犯错，因此只要有四成的把握，他们就敢投资。这种冒险精神是在职业经理人职位上难以培养出来的。

职业经理人和创业者在价值取向的差异，往往会成为其创业的障碍。之前在一家商业地产公司任高层，如今已成功打造多家商场的老邹向记者表示，高级职业经理人往往具有较好的教育背景和个人素养，因此他们会有知识、技能、意识、观念、信仰等条条框框，做事之前搜集一大堆资料进行评估和研究，然后再决定项目是否可行。

然而许多成功的创业家并不会花太多时间去作研究或进行深入的分析。也不能说许多成功的创业家都倾向盲目地冒险。相反地，他们是在僵化的制式规划模型与全然不作任何规划这两个极端的中间地带，选择用一种成本低且能掌握时效的方法。这与大多数人的认知恰好相反。

他们通常都是先做了再说，时有



创业，就是一连串不断尝试失败、试错的过程。

一开始的创业者，本身没有资历，这次不行，可以下一次，而每一次失败都可以重新来过。但对于转型职业经理人来说，其之前越成功，创业后“再拍拖”的成本就更高，一旦失败心情受挫，名誉受损，社会波及面比较大；同时，由于年龄偏高，在精神上和体力上担负着比其他人更大的工作、家庭压力，他们“失恋”后自我修复的能力也越长，时间也不允许这些人有更多的试错机会。那么，他们转型创新之路该如何走呢？

即兴之作。成功的创业者懂得妥协变通，情况一有变化，就立即改变策略，问题出现后再寻求解决之道。这种冒险精神是在职业经理人职位上难以培养出来的。所以，在很多时候，职业经理人十分看不惯老板的某些做法，于是就会把自己认为正确的价值取向带到了自己的创业现场。尤其是高级职业经理人，年龄越大，越难调整其价值取向。在转型初期，很多人在这一问题上表现纠结。有些调整不当，要么重新回归职业经理人，要么创业失败。

开船还是造船？

有开船能力的人重在约束、稳定、规范、追求绩效和效率，化繁为简是其突出特征；而有造船能力的人重在激励、创新、灵活，追求收入利润，无中生有、以小博大是其基本要素。

选择了创业就等于选择了赛跑马拉松，但在从职业经理人转型到创业者的过程中，有一个敏感而又棘手的话题不得不提。

在一些尚处于起步阶段的企业中，老板的经营思路和管理方式经常对公司的潜在危机视而不见，比如公司的管理变来变去。而对从职业经理人转型的创业者来说，他们通常在企业创建初期，就将管理放在先要位置，有些更是将此前先进经验修改后拿来套用。前一种老板给企业埋下了炸弹；而后一种老板则让企业缺乏生存能力。

这就像哈姆雷特的难题，企业同样面临先发展还是先管理的问题？

从职业经理人转型服装区域代理的吴先生在经过多年摸索后向记者表示，对创业企业来说，如果一步到位地把各大企业的规范化管理体系

系迁移到创业企业中，不仅是行不通，还很可能是带领企业走向死亡的第一步。创业者早期更关注现金流量、未来资金需求与控制，也就是烧钱的速度，这与大公司较注重营业额及利润，以及每股盈余的追求，其财务的管理重点大为不同。

现在一家网站任董事长和总裁的王军表示，但自己创业后，不仅要负责所有业务，最重要还要让企业尽快有盈余。“前三个月，我每天都在计算股东的融资还能维持多久。每天早上睁眼醒来，我就告诉自己，今天要闻进账多少，不然连员工工资都负不起。以前都是人家发钱给我，现在我要到处找钱，付员工薪水。”

初期模糊度

其实不止一个人看到了创业初期的混乱，但作为创业者的老板，他要推动的只能是一种不流血的、所有当事人只有在回头看时才察觉到的静悄悄的革命。

所以从职业经理人转型的创业者需要容忍模糊度。也就是在创业初期，公司一切规章制度、流程等均尚未运作顺利，且人员均为新近加入，相互间沟通及文化亦尚未成熟，此时的创业者就必须随时随地做好协调沟通及指导工作，而容忍模糊是使公司避免不必要冲突之重要能力之一，以减少公司的内耗。

有钱不一定能创业，但创业不能没有钱。这正如造船和开船，做职业经理人就是开船者，创业者是在造船，开船的没有造船的能力，而造船除了技术还要资金。职业经理人往往拥有很强的管理能力，然而企业在最初创业阶段主要不是靠管理能力，而是靠经营能力，需要你拳打脚踢挣来钱把公司养活下来。如果仅仅是恪守成熟企业或成长企业的管理套路，过于按部就班，结果很可能是把基础底子打得很牢靠，但企业没有等到开花结果便提前夭折了。

团队双刃剑

单枪匹马很难做成一个项目，要做成一个项目需要一个团队。做成项目需要团队，要创业也如此。但创业团队是一把双刃剑，创业成也团队，败也团队。创业成员的目标一致，在既定方向正确的前提下，必能创成业、创好业；相反，创业企业必然会在创业团队之间的内耗当中一步一步地走向灭亡。

转型做服装区域代理的吴先生向记者表示，当年该公司在策略有些调整，针对一个服装品牌是否继续合作陷入漫长的决策过程，与之相关的一个元老级创业团队成员当时表现有些异常，但吴忙着与下一级经销商洽谈续约合同并没有察觉这些。直到两个月后，这名员工将辞职信放在他的桌子上，他才知道，由于上述服装品牌是否继续合作一直没有结论，该团队成员有些抱怨，此时恰好遇到另一家服装品牌经销商挖角。关键员工的辞职让他很难受了一阵。

公司的组织及流程会因公司业务成长而变化，此时企业家必须具备良好的调整及应变能力，使公司能相应变化，顺利转型及成长。光顾开垦而疏忽了播种从而导致垦了又荒、荒了又垦，也终日难见开花结果。

“盛名之累”

“越成功的职业经理人，创业后越遭受盛名之累。”转型开设设计公司的R先生向记者表示，做经理人的时候，处在一个相对受保护的环境，如果是在世界500强企业，即便是中层管理者，也会引起行业和媒体的关注，因为其背后的公司代表的是其所控制的资源。如果再成功一点，经理人在业内相当具有知名度，一旦转型，外界对他的关注也会一同转移到其新创业的公司。这带来的结果喜忧参半，喜的是新企业知名度随之水涨船高，忧的是知名度不一定能带来好的效益。这也导致很多曾经声名显赫的职业经理人，转型创业后开始表现低调。

正是由于这个原因，R先生在创业初期曾有过一段相当煎熬的日子。转型初期，新公司颇受外界关注，不少珠三角、省外的商业项目寻求和我们合作。但考虑到创品牌、树立口碑，我们一开始只想做几个经典案例、搞出成绩，所以那些有一定缺陷、问题比较多的项目我们都不敢接，其中有些甚至开出的价钱还相当不错。但现在回过头看，R先生承认，当初这一决策过于保守，其主要原因是怕输不起。

延伸阅读

创业的过程不像经理人

当一个职业经理人谋求向创业家发展，即便他有很丰富的行业及管理经验，也有很丰富的社会资源，距离创业家的标准而言，他也仍然有很多需要学习的地方。

在中国，职业经理人的知识和能力储备由于职业经验的狭窄致使他们的创业能力受到局限。比如懂市场的人不懂财务，懂财务的人又不懂市场战略。尤其在跨国公司，职业经理人大多是销售出身，有的人做市场营销就一直从事市场营销，做销售就一直从事销售。但当他们创业时，就好比一个单项选手参加全能比赛，单项得分很高，但综合能力乏善可陈。

“创业的过程非常辛苦，不是像经理人一样，早上9点上班，晚上6点下班，即便加班也有其他福利。创业者的工作几乎是一周7天、每天24小时。”一家仍处于创业阶段的老板向记者表示，忙起来就在办公室休息，几个星期不在家。即使平时在家，也几乎是每天晚上见不到人。就算人在家里了，家人也会发现是在和一个木头说话。“每天总要思考有关公司的问题，家庭关系曾多次亮起红灯。自从自己转型后，整个家里人都跟着转型。”

(王直)

80后女大学生当月嫂办公司 用科学育婴技能创业



近年来，月嫂难请，月嫂价高，月嫂逐渐成为一个新职业。提到月嫂，人们往往会想到那些四五十岁的阿

姨，但如今大学生也当上了月嫂且开办了月嫂公司。毕业于天津外国语大学日语系的80后女孩张维莎就干起了月嫂职业。她科学的育婴技能赢得了不少年轻妈妈的信任，还拿到了不低于高级白领的年薪。她创办的月嫂公司经过两三

年的经营，现在已小有名气。

“这水温多少度？38℃左右。开始得用温度计测，现在手一摸就能感觉到……”一天下午，张维莎在公司里熟练地为一个月亮洗澡。张维莎扎着时尚的马尾辫，穿着橘红色防水围裙，淡淡的影影衬托着白皙的脸庞，见到她的人很难把她跟月嫂联系在一起。

学外语的张维莎怎能跟月嫂挂上钩？原来，她利用自己的语言优势，从国外的育婴期刊上学到不少东西，比如月子里可以竖着抱婴儿；月子里的宝宝可以进行简单的拉伸运动等等。张维莎的很多先进理念很受年轻父母的追捧，很多新爸爸、新妈妈们

就是冲着这样一个新生代而来，或聘请她的月嫂公司职员，或抱着宝宝到她的公司享受新型抚养婴儿的项目。

张维莎2004年毕业后干过销售、婚纱摄影门市主管、高尔夫练习场销售人员。后来怎么又突然转月嫂了呢？当时她的这个想法刚一冒出来，几乎所有人都反对。但张维莎眼中的月嫂是这样的：刚做的时候，包括我自身都认为月嫂就是伺候孩子、纯粹的干活，后来了解到，更多地是要把一些专业知识教授于这个家庭。你做月嫂你会做饭吗？营养餐、减肥餐、月子餐都可以。

有过一段销售经历的张维莎决定转型干月嫂后，经过了专业的培训

和业内高手的指导，加上细心学习，积累了大半年的经验。之后，她才创办月嫂公司。现在，张维莎在管理公司的同时还提供入户服务。当公司稳定在年入10万元之时，张维莎自信地告诉记者：到处都是创业的机会，只要你敢闯！

记者从该市现代服务业培训基地了解到，张维莎的情况还很少，但却是个趋势。从2010年开始，随着80后逐渐为人父母，月嫂需求将达到又一高峰。现在学习月嫂的学员，10个人里就有四个是大专以上学历的，她们参加培训一个是为了自己，另外是为了积蓄能量以后逐步进入家政行业。(津报)