

低门槛创业:起步容易壮大难

青年创业须有远虑



创业租赁办公场地省钱法

创业需要有办公场地,对于创业之初的人来说,资金通常会比较紧张,若是能够在租赁办公场地方面节省一笔资金的话就可以将更多的钱用在业务中更需要的地方,这样创业的经济压力会降低,成功的概率也会增加。以下为大家分享三个创业省钱租赁办公场地的不同方式。

第一个方式:选择民宅作为办公场地。

众所周知,商业办公楼的租金要远远高于同类区域的民宅租金的,若是创业的项目对于办公场地没有过高的要求,不妨尝试租用商务区附近的民宅,稍加改造之后作为办公场所,这样至少可以节省两成以上的租金。其实在城市里,不少小公司起步的时候都是租用民宅,目的都是为了降低成本,这点跟西方的车库创业文化有点类似,只要业务做得好,随便在哪里办公都一样,等到公司发展了,走上正规化经营了,再考虑进驻商业办公楼。

第二个方式:合租办公楼。

由于接待客户以及办理业务的需要,某些创业项目的确需要在正规办公楼租赁办公室,不过对有些初创企业来说,租一整套办公套间的话价格过高,而且大多数时间是闲置的,资源并没有得到充分利用。这个时候不妨贴出合租需求广告,寻找跟自己一样有着同样需求的租赁者,两个企业共同入驻一个办公套间,按照约定分摊房租、水电、装修等一切开支,同时各自在划定区域开展业务,这样的话既可以降低租赁办公场地的开支,而且还可以实现资源利用的最优化配置。

第三个方式:选择重点商圈附近的办公楼。

选择创业办公场地,靠近都市重点商圈很重要,一方面是可以利用商圈里的各种商业资源,给企业的发展创造机会和条件;另一方面是让客户更容易找到办公地址,提高公司在客户心中的认可度。通常商圈区域的办公楼租金非常高,并不适合初期创业者租赁,但是在商圈的外围辐射区域,交通很方便,可能离商圈也就几站地的距离,同样也有办公楼,但是价格就要低多了,这个时候就应该选择这些地方租办公场地,同样可以利用商圈资源,但是租金价格要便宜得多。(摘自《搜狐》)

大学生低门槛创业者渐多

开一家奶茶店,除去房租,简单装修、购买封口机等设备和宣传费用只需要几千元,而且按照说明书操作,配备两名店员,一人售卖、一人调配奶茶即可,对于大学生来说,属于稍微努力便能够得着的创业项目。当时,刚毕业正在找工作的小关无意间发现学校商业小广场有间奶茶店铺在转让,抱着试一试的想法就盘了下来,主打果味奶茶。

记者在附近转了一圈,发现在这个不足500平方米的商业小广场上就聚集了10家奶茶店。一年前,还只有一家奶茶店是学生开的,现在加入进来的大学生创业者越来越多,已经有4家了。

“虽然竞争激烈,但这一带成行成市了,也不用太担心客源的问题。”小关说,开家普通奶茶店尽管只够赚个买菜钱,但只要选对地点,这是一个几乎不会亏本的生意。

随着各地高校陆续推出创业孵化园平台,大学生可以更轻松地跨入创业门槛。玉林师范学院学工处乔鹏介绍说,该校占地面积4000平方米的创业孵化园,就有近500名学生投身创业实践,而同学们所从事的绝大多数都是家教中心、维修部、花店等服务型低门槛创业项目。

7月,暑期的校园格外安静,在位于广西大学东南角的商业小广场上,平日里同学们三五成群喝茶聊天的情景已经难得一见,但一家名为“咕咚”的奶茶店依然坚守着。“开着店多少还能有点生意,关门的话就一点收入都没有了。”“咕咚”奶茶店店主小关是广西大学英语专业2006级学生,从2011年起,她便开始奶茶店的创业之路。

低门槛创业起步容易壮大难

在很多从事低门槛创业的大学生看来,由于创业项目的风险较小,即便试水失败了,也可以积累社会经验、学习经商管理知识、锻炼自己的综合能力。

中国经济大学江城学院的大三学生朱志明有过多次创业经历,选择的创业项目均是低成本或零成本的,虽然项目大都无疾而终,所赚的钱也不多,但他觉得能够完整体验创业的全过程,才是最大的收获。

朱志明的创业之路是从大一卖孔明灯开始的。一盏孔明灯的成本只要

1元,即使经济条件一般的大学生,也负担得起进货成本。刚开始,小朱以为,只要诚信待人、价格适中,产品就不愁销路。可生意开张的第一个晚上,小朱便明显感觉到压力,20个孔明灯仅卖出两个,而别的同学却卖出去50个。经过观察,他发现,卖得比较好的同学和顾客都比较熟悉,并且所售孔明灯上的图像是DIY的个性图案,跟别人卖的不太一样。“创业要想成功,一定要有自己的特色和客户源。”这是朱志明第一次创业得到的教训。

大二时,朱志明试着在学校开了家奶茶店,凭着自己兼职时积累的经验和服务,入夏后,每个月净利润能达到2000多元。然而,季节性的生意难以持久,冬天来临后,顾客锐减,他不得不关门停业。

“低门槛创业最大的缺点,就是很容易被复制、竞争激烈。”广西大学特聘讲师、创业指导专家王昌文说,低门槛创业虽然容易起步,但发展壮大比较难,需要创业者有独到的经营理念和敏锐的市场意识。

没有远虑,必有近忧

广西民族大学的区星开的烧烤店只持续了5个月,便有些经营不下去了。回忆起这5个月来的创业之路,他最大的体会是:开店容易守店难!

区星的烧烤店自今年2月开业后,房东突然向他们提出加房租,资金一下子难以运转。没有经验的区星,在预算上总是出差错,导致浪费了很多材料……接踵而来的困难让他感到压力很大。

经营理念上的不同,是导致烧烤店创业团队分道扬镳的关键因素之一。“我觉得他们缺乏把烧烤店做大眼光。”区星说,这为小店的经营危机埋下了伏笔,再加上后来遇上考试周、考试月、暑假,烧烤店的生意变得更加冷清。小区目前打算跟伙伴们商量后,将烧烤店转让出去。

“创业要有激情,但创业不能仅仅靠激情。”这是这次创业失败的经历留给小区最深的体会。

王昌文建议,低门槛创业要成功,最好是抢先去做,因为市场蛋糕的大小一般是相对固定的,越早做越能抢到大块的蛋糕,晚了大概只能舔叉子和盘子。如果不能抢先做,那就看有没有市场,有的话,那就要用更优的品质、更低的价格、更好的服务来赢得客户。

(摘自《中国青年报》沈洁 韦情)

中关村创业者群体趋年轻化:30岁以下占15%

目前,中关村示范区是我国高技术领域创业最为活跃的区域。据最新报告显示,中关村民营企业创业者群体呈现出年轻化、知识层次高、来源地多元化等特征。该报告主要以9103家中关村民营企业法人代表为研究样本,围绕创业者的特点及创业行为进行分析。

中关村创业者群体趋于年轻化,年轻人成为示范区创业的主力军。从创业年龄来看,35岁及以下的创业者有3431人,占样本企业创业者总体的1/3强,其中30岁以下的创业者占创业者总体的15%。其中,软件和信息服务业创业者年轻化特征更为明显,35岁以下的创业者占比达到43.9%;批发

和零售业以及租赁和商务服务业35岁以下的创业者比重也超过了40%。

中关村创业者知识层次高,明显优于整体从业人员平均水平。从受教育程度来看,拥有大学本科及以上学历的创业者有7842人,占86.1%,比从业人员本科以上学历占比高37个百分点;其中近四成创业者具有硕士及以上学历。另外,一成以上创业者具有海外留学背景。海归创业者往往更具国际化视野,运用国际资源和拓展国际市场的能力较强,中关村一批海归人员创办的企业成功登陆境外资本市场,如搜狐张朝阳、中星微邓中翰、搜房网莫天全等均为海归人员。

中关村民营企业创业者来源地呈现多元化特征。从创业者户籍来看,外省市和外籍的创业者合计占比达到37.3%。非京籍人才已成为示范区创业的重要群体,如京东商城的CEO刘强东、北京悦康药业集团的董事长于伟仕、凡客诚品的创始人陈年等一批优秀企业家均为外省市户籍。

就创业者本身而言,创业者取得创业成功后的发展路径趋于多元化。一是连续创业,重新组建团队创造另一个企业;二是向投资者转变,利用创业者的宝贵创业经历发掘优秀的团队和项目,成为投资者或风险投资家;三是转变为职业经理人。

(摘自《创业邦》)

20万创业,10万要花在货品上

20万元能干什么?有人说,按沈阳现在的房价,不够买个位置尚可的小户型;还有人说,在奢侈品店,甚至都不够买个纪念款的包包,但是在创业者的手里,20万元却可以开一个“生钱”的小店。

作为辽宁省美发美容行业协会副会长,赵伟目前拥有沈阳最多的连锁直营店,而据透露他当初的创业资金只有5万元。

秘籍一:创业前要正确评估自己

作为一个小本创业者,首先要务实,要正确看待自己的实力。

赵伟说:“所谓的实力,不仅指创业者的经济实力,也包括创业者的经商实力。很多创业者就是因为看了那些富豪的传记,看完后热血沸腾,感觉自己只要做生意就能成功。其实远非如此。如今物价高,20万元只能开一

个小店,但想赚20万元却不是那么容易的。所以,创业者在创业之前,一定要先总结一下自己的优缺点,要对自己有一个正确的评价,在创业的道路上既不要看轻自己,也不要太高看自己。一句话,就是要对自己正确定位!相当一部分的创业者经过了许多年还是做什么都不成功,究其原因主要是因为对自己的实力没有正确评估,定位错误!虽然,人的商业智商和创业潜能是可以被激发和提高了,但绝不是所有的人都适合经商。”

秘籍二:要将钱花在正确行业上

如今,20万元是说多不多、说少不少的一笔款项。但是对于小本创业者,20万元绝对是身家性命。那么,该如何花好这20万元呢?

赵伟说:“小本投资者一定把钱花在刀刃上,这就要求投资者一定要选择正确的行业。经营项目的选择是每

个创业者首要考虑的问题,对于小本创业者,由于资金的限制,他们更适合那些低投入、低风险、较高回报的项目,如女性用品或婴幼儿用品,就可以作为中小投资者优先考虑的项目。”

赵伟透露,他当初创业的时候也失败过,但是他就是坚信美发行业有未来,所以一直坚持不断尝试,“通过我的经历,我深刻领会到,要进入一个产业,就要从最初的幼稚期进入,才能在最短的时间赢得最大的利润。另外,最好是在某一既有市场中开拓一个新的领域,这样风险最小,利润最大。”

秘籍三:一半创业资金要压货品上

当年赵伟的发廊选址都是在闹市附近的冷落地,但是他用的美发药膏却都是进口的大品牌。

对此,赵伟说:“货品的选择就是我最重要的秘籍,很多小本投资者认为经营项目确定了,店址选好了,小



创业真经: 如何避免创业路上中枪而死?

对于创业者,这是一个最好的时代,这也是一个最坏的时代。一边互联网大热,移动互联网生机勃勃,创业者挥袖蜂拥,投资事件频现,暴富神话不断上演呈现一派全民创业大潮;另一边也有团购倒闭、电商亏损、政策监管趋紧、创业面临的资金断裂、管理缺失等问题横生义是一幅险象环生图。可能正如杨宁所讲,创业是永恒的,因为它能给社会带来真正的价值。如何避免在这创业掘金路上中枪而死,这是所有创业者想的问题。我们可以看看曾经的创业者,这些“老江湖”们的经历,什么事情让他们到现在还后怕或庆幸?

■“火眼金睛”徐小平:我能看的到市场需求

◇创业真经:发现需求。

徐小平,这个大智若愚的老江湖,在讲起他创业的经历时,觉得他似乎是长了一双孙悟空的火眼金睛。据他讲述,当初创业,没有什么商业模式,也不知道做什么。当时俞敏洪做新东方时候已经非常大了,自己在新东方任教,跟学生聊天的时候发现,许多学生拿到奖学金拿不到签证,或者拿到高分拿不到奖学金,这个问题非常严重,许多学生成绩非常高,但是却不会申请,或者拿到哈佛奖学金就是不会跟人家打交道。他发现学生真正需求是出国,在发现这种巨大的市场后,才抓住机遇做签证咨询、留学咨询。

■“劫后余生”陈大同:接地气

◇创业真经:科技创业要理清时机,敢吃螃蟹的并不一定能活下来,也可能横死。

陈大同用“非常后怕的事儿”来形容他做展讯的经历。据他所说,2000年刚开始做展讯的时候,国际上3G标刚刚通过,国际上成立做3G手机的公司有十几个。结果到后来,陈大同发现除了展讯以外所有的都死了。陈大同坦陈,他们分析之所以能活下来的原因是:第一,展讯是唯一一家挂羊头卖狗肉的公司,与投资入洽谈的的时候说要做3G,但实际做的是2G,其他的3G公司全死掉了。展讯从09、10年才赚到钱。第二,展讯是唯一一个华人创办的公司回到大陆来做的,要是在硅谷做肯定就死掉了。

■“说客”甘剑平:政府管制要尽量少

◇创业真经:打造优秀的团队。

甘剑平2006年开始做企业投入,他的主管合伙人都是在行业里的元老,相比之下,他的困难就在于当时找项目做项目的困难。近几年的甘剑平做了一些好的项目,像世纪佳缘、淘米、小米手机等等主要是具备优秀创业团队打造了比较好的公司。在他看来,中国创业环境整体来讲是非常恶劣的,基本上都是大学刚毕业就想创业的创业者,而中国投资环境也比较恶劣,要办一个公司要找工商,要搞零售就要找城管,开个餐厅还要找卫生局等等。在中国任何一个创业公司分分钟有可能被某一个政府机关或者是某一件小事儿很快被夭折,对于像甘剑平这样的投资人来说更愿意投资一些比较成熟一点,经验比较丰富,所谓的老江湖来做投资企业。现场他呼吁一下主管部门,把政府管制降到最低点,让创业人士有足够的能力去发挥他们的才能,做他们想做的事儿,只要不违反大的法律法规,任何一个创业的激情不要在初期就被一些条条框框给扼杀。

■“创业72变”杨宁:最大的风险在于创始人

◇创业真经:创业者的想法最重要,要分析“天时”,不要逆天。

在杨宁看来,创业的风险不是有没有钱、外部环境之类,而是公司的创始人,也就是公司CEO。“如果公司CEO脑子进水的话,你账目上有做多现金,再多的钱也没有用!”杨宁尖刻地表示。同时他也坦陈“自己脑子也进过水”,最后也比较惨,在空中网之后,做空中搜索,当年确实想挑战百度,想做一个新型的搜索引擎,当时在技术方面确实有优势,甚至之后把搜索关掉的时候,很多朋友为这惋惜。而之所以不做,原因是当时搜索的格局已定,天使已经不会再支持一个新的搜索引擎起来了,资本市场也不会给这样一个公司注大量资本了,用户脑子已经天天想着搜索就是百度了,所以这个时机已经不再了。“天时不再的事情,千万不要再做任何逆天的事儿”,杨宁感慨着。据他讲述,当时因为选择的错误,导致最后在这上面亏了很多钱。最后他忠告创业者:“当别人跟你说不好听的声音的时候一定要去听,不要像我这样犯这样大的错误。”

◇创业真经:打造优秀的团队。

甘剑平2006年开始做企业投入,他的主管合伙人都是在行业里的元老,相比之下,他的困难就在于当时找项目做项目的困难。近几年的甘剑平做了一些好的项目,像世纪佳缘、淘米、小米手机等等主要是具备优秀创业团队打造了比较好的公司。在他看来,中国创业环境整体来讲是非常恶劣的,基本上都是大学刚毕业就想创业的创业者,而中国投资环境也比较恶劣,要办一个公司要找工商,要搞零售就要找城管,开个餐厅还要找卫生局等等。在中国任何一个创业公司分分钟有可能被某一个政府机关或者是某一件小事儿很快被夭折,对于像甘剑平这样的投资人来说更愿意投资一些比较成熟一点,经验比较丰富,所谓的老江湖来做投资企业。现场他呼吁一下主管部门,把政府管制降到最低点,让创业人士有足够的能力去发挥他们的才能,做他们想做的事儿,只要不违反大的法律法规,任何一个创业的激情不要在初期就被一些条条框框给扼杀。

■“创业72变”杨宁:最大的风险在于创始人

◇创业真经:创业者的想法最重要,要分析“天时”,不要逆天。

在杨宁看来,创业的风险不是有没有钱、外部环境之类,而是公司的创始人,也就是公司CEO。“如果公司CEO脑子进水的话,你账目上有做多现金,再多的钱也没有用!”杨宁尖刻地表示。同时他也坦陈“自己脑子也进过水”,最后也比较惨,在空中网之后,做空中搜索,当年确实想挑战百度,想做一个新型的搜索引擎,当时在技术方面确实有优势,甚至之后把搜索关掉的时候,很多朋友为这惋惜。而之所以不做,原因是当时搜索的格局已定,天使已经不会再支持一个新的搜索引擎起来了,资本市场也不会给这样一个公司注大量资本了,用户脑子已经天天想着搜索就是百度了,所以这个时机已经不再了。“天时不再的事情,千万不要再做任何逆天的事儿”,杨宁感慨着。据他讲述,当时因为选择的错误,导致最后在这上面亏了很多钱。最后他忠告创业者:“当别人跟你说不好听的声音的时候一定要去听,不要像我这样犯这样大的错误。”

■“说客”甘剑平:政府管制要尽量少

◇创业真经:打造优秀的团队。

甘剑平2006年开始做企业投入,他的主管合伙人都是在行业里的元老,相比之下,他的困难就在于当时找项目做项目的困难。近几年的甘剑平做了一些好的项目,像世纪佳缘、淘米、小米手机等等主要是具备优秀创业团队打造了比较好的公司。在他看来,中国创业环境整体来讲是非常恶劣的,基本上都是大学刚毕业就想创业的创业者,而中国投资环境也比较恶劣,要办一个公司要找工商,要搞零售就要找城管,开个餐厅还要找卫生局等等。在中国任何一个创业公司分分钟有可能被某一个政府机关或者是某一件小事儿很快被夭折,对于像甘剑平这样的投资人来说更愿意投资一些比较成熟一点,经验比较丰富,所谓的老江湖来做投资企业。现场他呼吁一下主管部门,把政府管制降到最低点,让创业人士有足够的能力去发挥他们的才能,做他们想做的事儿,只要不违反大的法律法规,任何一个创业的激情不要在初期就被一些条条框框给扼杀。

■“创业72变”杨宁:最大的风险在于创始人

◇创业真经:创业者的想法最重要,要分析“天时”,不要逆天。

在杨宁看来,创业的风险不是有没有钱、外部环境之类,而是公司的创始人,也就是公司CEO。“如果公司CEO脑子进水的话,你账目上有做多现金,再多的钱也没有用!”杨宁尖刻地表示。同时他也坦陈“自己脑子也进过水”,最后也比较惨,在空中网之后,做空中搜索,当年确实想挑战百度,想做一个新型的搜索引擎,当时在技术方面确实有优势,甚至之后把搜索关掉的时候,很多朋友为这惋惜。而之所以不做,原因是当时搜索的格局已定,天使已经不会再支持一个新的搜索引擎起来了,资本市场也不会给这样一个公司注大量资本了,用户脑子已经天天想着搜索就是百度了,所以这个时机已经不再了。“天时不再的事情,千万不要再做任何逆天的事儿”,杨宁感慨着。据他讲述,当时因为选择的错误,导致最后在这上面亏了很多钱。最后他忠告创业者:“当别人跟你说不好听的声音的时候一定要去听,不要像我这样犯这样大的错误。”

(摘自《时代商报》杨博/文)