

享受自由生活 年轻人创业吧



亲爱的 22 岁的你,走出大学校门,还不知道以后的路该怎么走。你一直努力地想找到一份不错的工作,但就是没有什么让你感到兴奋的工作。

我的建议很简单:别去找工作,而是创造一份工作——你自己的工作。冒险一搏,去创业,享受一种自由和独立的感觉——这种感觉是不可能从打工生活中获得的。

关于如何实现这一目标,这里有几条建议。

- **不要把经营自己的企业看成一种职业。**你应该明白,创业比一份职业包含的东西多得多。如果你想成功,就要准备好做出牺牲。你会延迟享乐——可能不得不推迟休假、推迟买房,甚至推迟组建家庭。
- 在你这个年龄去冒险要好于以后冒险,因为现在你肩上没有多少责任。大多数伟大的企业家都是从年轻时起步的。毕竟,现在你有什么好失去的呢?
- **不要担心没有一个伟大的点子。**如果你睁大眼睛,你会发现身边机会多多。看看其他企业的成功之处,然后将其引入你的企业。
- **找一两个合伙人——与单枪匹马相比,团队行动永远有更大的胜算。**作为一个团队,你们将从客户、资助者和供应商那里获得更多信赖。但要谨慎选择你的合作伙伴,这条冒险之路有起有落,你需要的是具备合适技能和性情的人,各项素质可以与你互补的人。
- **不要说你没有资金,而是去找一项不需要融资的业务。**你或许可以利用供应商贷款或获取补助,或者从客户那里获得预付款。现在正是发挥你的想象力、解决资金缺口的时候。
- **随时随地听取建议。**对于初创企业而言,如今可利用的资源比以往任何时候都多:从 Mentorsme 等指导组织和 Seedcamp 等创业孵化活动,到有关如何寻找办公场所和最棒技术的各种建议。做好功课,永远不要停止学习。
- **获取有关你所在行业的专**

业知识。你必须尽快成为一名专家,了解你所在的市场、竞争对手、利润率、货源、定价等等。找到与你情况相关的案例,看案例分析。在学校里参加的那些考试只是彩排,这才是真正的“考试”,你真的需要好好准备。

- **出门销售。**在创始人没有学会如何说服客户购买之前,任何企业都无法起步。销售技能需要恒心、热情和信念。与生命中一切有价值的东西一样,掌握这项技能也需要练习和自信心。完成第一笔销售的时刻将让你铭记终身。
- **挫折和失败是不可避免的。**每一家成功的企业身下,都有无数失败的企业垫底。如果成功得来容易的话,那么它的滋味也就没有那么甘甜了。在数字时代,人们能够以比以往任何时候都更廉价和更迅速的方式进行尝试。结束注定失败的项目,然后继续前进。你将从这些错误中得到教训,下一次会做得更好。
- **如果可能的话,向海外进军。**你可能不想移居海外,但如果有利可图的话,就瞄准世界市场吧。通过在线营销和现代化物流,你的业务可以遍及数百个国家——一个拥有 70 亿消费者的市场正在那里等着你。
- **撰写一份商业计划。**把梦想转化为文字,这是一种极为有用的训练。这将迫使你理性地理清自己的想法,你也有了一份文件,可以给别人看,其中有人可能会成为你的资助者。当你写下一份计划时,不知怎的,这个事情似乎总会变得靠谱了一些。

我相信,大多数人心都有一个企业,只要我们释放自己的本能。它可能是你真正的事业,也有可能只是一个短暂的尝试,但若不亲自试一试,你永远都不知道自己是否本来有希望成功。冒险但失败了,无疑要比永远不去冒险更好,不是吗?你需要很好的运气和耐力,不管出现了什么问题,都要保持乐观,但至少,你取得的所有成就,功劳都属于你。

祝你好运,大胆开始吧!

(作者/卢克 译者/梁艳裳)

段刘文：公私分明 自己创业不“拼爹”

身高 1.90 米,一副金丝眼镜,棱角分明的面孔下透出一个男人的自信与坚韧。他用 4 年的时间,将注册资金仅有 50 万元的小团队打造成了市值近 5 亿元的大公司,他就是段刘文。

追逐自由

高考是人生的十字路口,考虑到段刘文调皮的个性,父母把他送到了军校。他们希望正规化和军事化管理的军校生活可以改造纪律观念淡薄的儿子,并让儿子得到特殊、积极的体验。就这样,段刘文来到重庆第三军医大学。大学毕业后,段刘文进入解放军总医院,开始父母所期望的医生职业。

段刘文身上有“80 后”一代的鲜明特征:不甘于平庸。有一天,段刘文忽然和家人说要辞职:“我在那里很难实现自己的人生价值。要做到一个主治医师需要十几年的积累,而且几乎是百里挑一。”母亲很生气:“这么辛苦才进来,你太不知道珍惜了。”相反,父亲却说:“你自己做最后的决定,自己为自己负责。”最终,段刘文独立做出了人生第一个重大决定——离开医院。

之后,他选择去美国一流的商学院沃顿商学院上学。当时,备考时间紧张,段刘文压力很大,但这段经历让他看到了自己在高压下迸发出的潜力和韧劲,这与军校的磨练密不可分。两个月里,他通过了所有的考试,如愿以偿远赴大洋彼岸追逐自己新的生活。

靠自己创业



◎段刘文

在沃顿商学院读完第一年后,段刘文假期回国与朋友小聚,大家聊到一种“多稳态液晶”技术——液晶屏幕在断电之后依旧能够保持之前的图像不变,段刘文认为这就是好的创业契机——有好的技术、巨大的市场潜力、优秀可信赖的团队。段刘文决定让朋友先在国内筹建公司,着手开发“多稳态液晶”技术,而他则回美国继续完成学业。

很快毕业在即,沃顿商学院的毕业生在华尔街很抢手,段刘文的很多同学都拿到了顶尖投行的职位,同学对于他回国创办个小公司不是很理解,但段刘文毅然地选择了回归。

创业是艰苦的,对于段刘文来说,他有着得天独厚的条件,父亲段永基是中关村的行业领袖,在政商两界都有深厚的人脉关系,他完全可以借助这些力量快速上路,但他却选择一条与大多数创业者一样的路——尽管艰

难,却绝对独立。

最初,汉朗光电只有 5 个人,4 个工程技术人员,加上段刘文一个管理人员,财务、人事、公共关系、市场、业务拓展等各个方面都要管。公司的启动资金很大一块来自于中关村留学人员创业基金的资助。在整个创业过程中,段刘文有条原则:凡是跟自己家沾上点儿关系的人,他们的钱就坚决不要。这个原则看似不像出自一位精明的商人,但段刘文有自己的观点:“生意就是生意,中国人做生意讲究私人关系,西方人做生意注重法律合同。在这点上,我的理解是做生意应先理智客观地选择商业伙伴,而不要把私人关系掺杂进来,但在日后的合作中要与对方发展良好的私交,这样的合作既稳固又理智。”

2009 年,经过几番周折,段刘文从软银融到第一笔钱,汉朗光电的发展相对从容了一些。段刘文用融到的第一笔钱,投入产品雏形的研发中,然后拿着产品雏形接触更多的 VC,以寻找第二轮融资机会。2010 年,第二轮融资时,汉朗光电的产品进入批量化生产阶段。这时,段刘文开始更多地和大型机构投资者、世界 500 强打交道,公司一天天地变得强大起来。

父亲的教诲

在绝对独立的原则下,段刘文创业 4 年取得如此业绩,可谓不俗,但少不了父亲的经验为他保驾护航,父亲也是他创业过程中重要的精神导

师。

在创业过程中,段刘文会针对一些问题与父亲沟通,与父亲这种亦父亦师的关系,对他的帮助很大。

“我父亲对我的帮助不是给钱,钱毕竟是有限的,他更多的是将自己的经验和遇到问题的处理方式教给我,正所谓授人以鱼不如授人以渔。”

段刘文在沃顿商学院读书时,觉得自己很出色,但段永基很快就给他泼了一盆冷水:“做生意没有教出来的,只有在实践中才能学到真本事。”言犹在耳,段刘文很快便吃了一次大亏,父亲建议他请律师看一份很重要的合同,但段刘文觉得自己没设问题,结果被狠狠地教训了一次。

“父亲不会强迫我完全听他的,也不是手把手地教我该怎么做,而是让我去尝试。父亲总是说你要做什么就做什么,我不会限制你,这是你自己的选择,而具体怎么做,我们可以交流,但自己选择的道路就不要后悔,这是你的选择,相应的责任要自己承担。”或许就是这种相对开放的教育氛围,养成了段刘文独立、自信、敢于尝试、勇于承担责任的性格。子女的第一个偶像通常都是父亲,段刘文也如此。但他并没有考虑未来是否接父亲的班,他更想证明自己,甚至超越父辈。

段刘文认为,相比老一辈企业家,二代所处的经济环境更开放,成功的机会也更多,关键是把心态摆正,脚踏实地,当然还要经得起诱惑,没有父辈的帮扶,一样可以生活得精彩。

(郑旺)

从捡矿泉水瓶挣生活费到千万富翁

杨磊,山东济宁市唐口机械铸造厂董事长。从开始捡矿泉水瓶子挣生活费,到创造了 300 多个新的岗位和超千万的新财富,完成了完美的蜕变。这一神话如何创造,我们来看看他的蜕变历程。

起步 收集变卖学校的矿泉水瓶

杨磊是青岛飞洋学院白手起家、创业成功的突出代表。出身于鲁西南地区的杨磊,家境并不富裕。2003 年踏入飞洋学院国际贸易实务专业学习,刻苦钻研国际贸易相关知识及经营理念。在校期间,因为本身家里经济条件一般的他,为了更好地完成学业,减轻家中父母的负担,起初靠收集变卖学校的矿泉水瓶。依托学校的企业大学

办学模式的背景下,在校期间的杨磊就充分利用了暑假及实习时间,深入社会,努力实践,坚持不懈,吃苦耐劳,积累了丰富的社会实践经验,第三学期在青岛胶南宏达机械厂实习,亲身经历了从原材料到产品的生产全过程,感受到了在原材料与产品中间高额利润的价值空间,渐渐萌发了自己将来创业的念头,这也是他的第一次创业过程。

专业 赚回了人生的第一桶金

但出身农村的杨磊,苦于没有创业所需的启动资金。杨磊老家济宁金乡生产大蒜。经过朋友提醒何不运用专业知识做大蒜出口贸易。但当时没有自己的公司,他就采取了一种巧用

资源的方式,依靠别人的公司来做自己的业务,也算实现了自己的第二次创业。毕业回到家乡,他发掘身边的一切资源,利用金乡大蒜具有防癌等医疗功效,同时也深受西方国家欢迎的优势,结合自己大学中所学国际贸易专业知识,将金乡的大蒜出口到英国,获得了 8 万元的利润,成功赚回了人生的第一桶金。在随后的几年时间里,他利用自己扎实的专业知识,使身边的相关资源达到最有效地配置,发挥到最大的潜能,几年的时间,赚到了近 400 多万元。

初尝喜果的他,又选择了外贸货运业务。因为做外贸货运业务,需要经常外出联系业务,了解的业务面也越来越宽。济宁是个工业城市,他个人对机械方面比较喜欢,利用现有的资金,转向了机械行业,以设备维修作为切入口,到现在转变为现有公司的主导

产业。

2006 年在济宁市创办了任城区唐口姜庙铸造厂,注册资金 400 万元,年收益达 500 万元以上,现有职工 300 余名,产值过千万。他创造了 300 多个新的岗位和超千万的新财富。杨磊的企业,从最初维修到生产产品,产值过千万,现在大约处于创业中期阶段,他自己也定位比较准。目前有自己的产品意味着将来也有自己的品牌。

当被问起这位年轻的创业家最大的创业体会是什么时,他说:“年轻是最大的财富,即便摔倒了,还可以再站起来,就像过河一样,一条河 100 米,你已经走到 50 米,往后退也是 50 米,往前走也是 50 米,只有往前走,才能不退回起点。100 米是个过程的点,也许就是人生的一个过渡段。”

(千龙网)

80 后小伙创业 3 连败 奇迹转折年入 300 万

李克,一位经历过三次创业失败的 80 后大学生最终找到了他的创富之路——家电清洗。

短短 3 年,这家公司就从最初投入的 2 万元升值到了数百万元。

目标:在创业板上市

李克在 2006 年创办海南格科科技有限公司(下称格科),到 2009 年,营业额已经突破 300 万元,净利润也已经增长到了 150 万元以上。企业的快速增长和良好的行业前景奠定了李克将企业做大的信心。“在创业板上市,已经在公司的规划里了。”这个 80 后的年轻人坚定地说道。

格科最初是以清洗家电为主要业务,而现在已将业务重点放在了家电清洗上,因为李克发现这才是利润增长的关键点。李克解释说:“所谓家电清洗是应用特制的专用清洁剂,在各

种精密电设备、电力机械设备等正常运行,而在 3 年内,李克公司的地址换了 3 次,也代表了 3 个不同阶段,从最初的居民楼,到有些破旧的办公楼,不久之前,格科又挪到了繁华的海南国贸中心。站在位于第 22 层的公司里,李克回顾这 6 年来的创业路程真可谓悲喜

兼职带来创业梦

在 3 年内,李克公司的地址换了 3 次,也代表了 3 个不同阶段,从最初的居民楼,到有些破旧的办公楼,不久之前,格科又挪到了繁华的海南国贸中心。站在位于第 22 层的公司里,李克回顾这 6 年来的创业路程真可谓悲喜

交加。

2003 年大学毕业后,李克选择了自己创业,而这个决定,源自他大学期间的一段打工经历。暑假时,为了挣些零花钱,李克在大街上找工作,莽莽撞撞地就进了连锁店避风塘当服务员。没想到由于工作卖力,开学后店长硬是拉着他不走,不仅提升他为领班,还让步同意李克上午上学、下午上班。“正是这段经历,让我开始了创业之路,”李克说,“避风塘有着规范的经营模式,我管理着 30 多人。毕业后,我觉得自己拥有了创业的能力。”于是,李克在学校附近模仿避风塘的模式开起了茶餐厅。DIY 的室内设计,良好的成本控制,只经过四五月,茶餐厅就开始盈利了。

一连串的打击

没想到最初的贵人倒成了日后李克最不想提起的回忆,也让他结束了

第一次创业,进入了一个长达两年的低谷。

在茶餐厅经营蒸蒸日上之时,一个人提着 80 万元找到李克,希望和李克共同经营茶餐厅。李克也觉得这是一个可以扩大店规模的机会,便欣然接受。没想到,两人不仅经营思路不同,那个合伙人还有很强的占有欲。李克慢慢觉得自己被排挤了,内讧对于一个企业来说是致命的,生意日渐冷清。终于有一天,李克拿着当天的营业额 300 元净身出户。

“当时,对于这次合伙我竟单纯地连合同都没签。”李克感慨。这次失败让李克变得一无所有。每天大把大把地掉头发,煎熬和委屈充斥着这个年轻人脆弱的心。

李克说,他一直把时间视作生命。在短暂的调整后,他又先后开了饭店和烟酒店,都是小投资,但同样以失败告终。

绝境中发现商机

李克说:“如果发现路走得不对,那就很快认输,为下一步开始节省时间。”

无意中看到一条关于居民寻找家电清洗的新闻,让李克觉得这里大有商机。由于这是一个新兴行业,一无所知的他先是研究整个行业的发展趋势,又辗转多个地方进行实地市场调研。在确定了这是个好项目以后,李克便一头扎进当地的一家家电维修部,从零开始,学习基本功,了解家电的内部结构和维修。

苦心学习半年后,有了项目、有了技术的李克开始寻找资金。这次,他吸取了最初的教训,在找到了一个志同道合的出资人的基础上,利用合同对双方的责任义务等做了详细说明。

2006 年,蓝清开始营业。白天李克带着仅有的 3 个员工跑市场,在烈日下的大街上发传单、扫楼,在小区做

活动,跑单位,晚上看营销光盘,现学现用。在洋溢着创业激情的日子里,他丝毫没有觉得累。一个月后,他们迎来了第一笔买卖——40 台空调的清洗。虽然钱不多,但足以给李克信心——我的项目是有市场的!

创业之路仍在继续

在李克看来,创业前期把成本降到最低,才能在前期的阶段生存下来。他很喜欢这句话:大部分创业者都牺牲在成功前夕,原因是没有坚持再往前走这一步。

李克说:“现在的蓝清综合实力已经可以在省内排第一了,在我 40 岁前一定能实现上市这个目标,成为行业领袖。”

有困难、有希望、有沮丧、有欣喜、有失落、有意外,创业者李克继续行走在创业的路上。

(阿星)