



李善友： 创业的“大风口”

2004年,中国创业公司的平均存活时间是3.7年,到了2011年,这个数字下降为2.9年。在中国可以活到3年以上的企业不到10%。即便是在美国,活过5年的企业也只有20%,在这20%的企业中,只有20%的企业能活过第二个5年。换句话说,在美国,能活过10年的企业只有4%。

那么,一个矢志创业的人,如何才能成为幸运的佼佼者?顺势而为是关键。小米科技CEO雷军曾说过,创业要“寻找把肥猪吹上天的大风口”。这个“大风口”就是时代的大趋势。创业者一定要有宏观思维,绝不能自己喜欢什么就做什么,而是要知道世界、国家和时代在发生什么,顺势而为,运气比努力更重要。

过去三十年,中国经济发展非常迅速,GDP以每年增长8%的速度成长着,这在当今世界绝无仅有。为什么中国能够创造这样的经济奇迹?吴晓波的看法,是因为中国赶上了世界性的大机遇,一是工业革命产业转移的末班车,二是信息革命互联网浪潮的头班车。

这两个大机遇,造就了中国两批完全不同的企业家。第一批企业家以温州企业家为代表。他们从事的大都是传统行业,学历普遍不高,创业的原动力是摆脱贫困,企业发展的模式是立足于已有的行业做大做强,自我积累、滚动发展。第二批企业家以张朝阳、陈天桥、李彦宏、马化腾、马云等为代表,从事的是互联网等新兴产业。他们大都受过良好的高等教育,创业是为了实现一个大梦想。他们开创的是前所未有的行业,企业靠融资发展。

对第一批企业来说,盈利能力是第一生产力。温州企业从创业到上市需要15年时间。与他们的前辈不同,第二批企业的第一生产力是融资能力。互联网企业从创业到上市,只要五年时间。这样的速度,只有站在信息化、全球化、资本化三个台风的风口,才能做到。这样的大机遇,或许在人类经济发展史上不会再有第二次。

但是,如果你没有赶上以上两次创业的“大风口”,也不必灰心。中国未来二十年,依然是创业者的黄金时代。中国每年有上百万家创业企业倒掉,但同时,每年又有120万家企业诞生。从理论上说,任何一个人在任何一个行业本本分分做七年,都会有成功的机会。因为国家的经济总量在增长,跟着经济总量走,每年7%,七个7%,也是很可观的。

未来中国可以催生新的伟大企业的机会,在以下三个方面:

一是城市化。城市化带来的巨大需求将使“made in China”转变成“made for China”。

二是消费观念的改变。80后、90后的消费观念与60后、70后完全不同,新的消费观将催生潜力巨大的新市场。

三是用互联网改造传统行业。在互联网的改造下,所有的传统行业都是朝阳行业。中国未来二十年,没有夕阳行业。淘宝、京东改变了传统零售业,携程、“去哪儿”改变了传统旅游业,丁磊去养猪了,柳传志进军农业了……中国的传统行业,在过去几年里正在被互联网悄悄改变着,新的机会,也在悄悄孕育着。

(摘自《创业邦》)

茶楼意外变身创业对接站

火爆的“创业者茶座”

在初秋的沈阳,一个安静的周末,张玉举办的“创业者茶座”却火热异常,不少会员担心错过了时间,早早到达了现场。在活动现场,有创业已经步入正轨的“90后”创业者,也有企业已经做大、正想开辟一片新天地的“80后”前辈,更有已经将产品卖给了大企业的“70后”创业元老,但他们赶来的目的是相同的,那就是通过活动,加强交流,丰富思想,通过真实的案例,释疑解惑,为创业加油助力。

下午1点左右,越来越多的人抵达活动现场。2点正式登记时,有80多位俱乐部成员到场,交流会座无虚席。提前到达会场的人们也没闲着,在难以抑制的创业热情推动下,三三两两地聚在一起,你一言我一语,分析目前的市场行情以及哪些行业会更容易进入,其间不断有新人加入讨论。其中,记者注意到两位年轻的创业者,一个开中餐馆,一个干快餐店,两人都是在经营过程中遇到了瓶颈,来活动现场寻求专家帮助,在活动前的交流中,志同道合的他们很快成了朋友。

本次沙龙的主讲老师、企业家邓楷看到如此热情的创业者,内心十分感动,勾起了自己当年创业的往事,很愿意和这些创业者分享创业经验,帮助他们寻找资金和项目。

意外诞生的创业平台

其实,张玉的“创业者茶座”并不是刻意为之。据张玉介绍,她的茶馆生意一直不错,经常有很多持有雄厚资金的投资客来这里泡茶楼,谈

出口,作为拉动中国经济的三驾马车之一,一直以来都备受争议。2012年,世界经济形势风云变幻,通货膨胀、人民币汇率、用工成本等等,使出口的效益,始终受制于外部环境。而减弱经济对出口的依赖性,拉动内需,则是经济结构调整中重要的一环。

实际上,加强进口,引进外国品牌,早已被国务院列为重要的国家战略。在这种情况下,中小企业转型做进口生意,可谓大势所趋。

引进品牌大势所趋

当外部市场萎缩,中国的消费市场却在高速增长中。2011年,中国社会消费品零售总额18.1万亿元。根据全球著名咨询机构麦肯锡公司的预测,预计到2014年中国将成为世界第二大消费市场,到2015年,中国有望成为世界上最大的奢侈品市场。

与此同时,中国国内的城市化进程和商业地产的发展亦如火如荼。对比数字发现:发达国家人均的商业物业面积是1.2平方米,而在中国,上海、广州等一线城市人均商业物业面积已经超过了这个数字,不少二线城市也在快速向这一数字靠近。自2010年到现在,大量分布在二线,甚至三四线城市的城市综合体项目在建或已经开业。中国购物中心产业资讯中心报告显示:到2011年底,东莞将拥有购物中心69家,建筑面积350万平方米;沈阳将拥有购物中心71个,建筑面积超过700万平方米;石家庄将拥有购物中心22家,建筑面积接近230万平方米;贵阳将拥有购物中心43家,建筑面积接近200万平方米。而在5年以前,成都的城市综合体不到5个,现在则有120个。

实际上,加强进口,引进外国品牌,早已被国务院列为重要的国家战略。4月30日,国务院出台了《关于加强进口促进对外贸易平衡发展的指导意见》,文件指出:“进一步加强进口,促进对外贸易平衡发展,对于统筹利用国内外两个市场、两种资源,改善居民消费水平,减少贸易摩擦,都具有重要的战略意义。”

文件中提到,当前主要任务是“进一步优化进口商品结构,稳定和引导大宗商品进口,适度扩大消费品进口。”在这样的政策利好下,中小企业转型做进口生意,可谓天时地利,大势所趋。

“经历过创业艰难的张玉认为,对于创业者来说最难的就是筹集资金,而对于投资机构或投资者而言,寻找一个好的项目,也是比较艰难的事情。如何让双方有一个平台实现轻松快捷的对接,一直是许多机构努力去做的事。然而,让张玉没想到的是,她的茶馆无意中成为了这样一个平台——创业者和投资者经常聚在这里,交流心得,共享经验,还可以进行项目与资金的对接。”

生意。由于她热衷茶文化推广,也有不少大学生或者在读研究生来这里学习茶文化。久而久之,这些投资客便和这些踌躇满志的大学生熟悉了,时常会谈到一些创业的话题。

去年大学刚刚毕业的赵美英,就是经常到张玉茶馆学习茶文化的青年大学生之一。张玉发现小赵很有思想,她的愿望就是建立一个传播茶文化的培训机构,这个有想法的小女孩甚至将店名都想好了,就叫“茶博士培训机构”。这种商业模式其实投入不大,一开始只需要借助互联网就行了,但是这也需要基本的启动资金。

张玉就帮她联系了一个做食品的企业老总,希望对方为小赵投资。由于深谙茶文化,张玉也愿意成为小赵的股东,而且帮助小赵写了详细的项目投资报告。由于这个大型食品企业老板也很热爱茶文化,又对张玉充满了信任,于是,就投资了这个“茶博士培训机构”,目前该项目已经开始运转。

在茶博士项目成立之后,更多的创业者涌到这里来。张玉决定定期做一些创业茶座,搭建创业沟通平台,而且这渐渐成了店里的主营项目。即使创业茶座不举办的时候,她的茶馆客人也是非常多,茶的生意自然也不错。不过,显然,张玉现在更愿意做“创业媒人”。

走向专业化的“媒人”

“我们的股东和来创业茶馆的业内人士,在发现好的项目后,不但会进行第一轮投资,还会将项目推荐给更具实力的投资机构。”张玉说,一旦

获得了投资,初创公司的发展,就会有一个比较光明的前景。她介绍,“茶博士培训机构”在创业初期,得到了那家大公司的投资后,在张玉的推荐下,又获得了业内知名的某专业投资公司的投资,现在“茶博士培训机构”的发展已经步入正轨,不但得到了越来越多用户的喜爱,还有不少投资机构向他们抛出了橄榄枝。

这样的项目越来越多,张玉也越来越有信心。但张玉表示,这个“媒婆”不好当,和北京、上海等地相比,沈阳针对初创公司的投资机构无论是规模,还是理念,都还有差距,但她通过自己的努力,正在为初创公司和创业者搭建一个展示自己的平台。对于创业者来说,这里有机会获得投资,可以得到业内人士的指引和帮助;对投资者来说,这里可以和创业者一对一地交流,获得产品和创业团队的详细信息,增加了投资的成功几率。

张玉说,她将来打算和沈阳YBC创业导师团队建立联合,通过组织一些比赛,建立一个早期创业项目的发现、筛选平台,早期创业者来到这个平台展现自己,交流以获得投资人的认可。她的团队现在刚运作一个“向日葵成长计划”,那些有潜质的“向日葵”(隐喻创业者)将被放在培育营地里。

当然,她还想整合资源,创立“向日葵基金”,来帮助这些创业者。“这个平台绝对是开放的,争取在创业服务的链条上构建一个我们认为差不多闭合的链条,帮助早期创业者早日找到他们所需要的人。”

(摘自《时代商报》王雪/文)

进口生意迎来好时节



“出口外贸做嫁衣,粗放经营无特色,薄利多销利渐无,资源趋紧难为继。”2012年,对于以出口、代工、粗加工为生命线的众多中小企业的状况,义乌双童儿童用品公司董事长楼仲平这样描述。

受益者浮出水面

中国国际贸易学会国际品牌管理中心已开始在重庆、成都、武汉、张家港等国内重点保税区域建设区域性的“全球商品采购中心”,而且还将举办2012-2013全球商品采购季活动,系统开展品牌引进、经销商发展、市场推广等工作。

根据国务院“扩大进口”的工作部署,在商务部相关司局的支持下,中国国际贸易学会国际品牌管理中心于2008年组建了“进口产品征集推广”系统,并通过高访与欧美主要贸易国授权机构就商品引进达成合作。第一次的项目启动是在2008年的9月。当时,中国国际贸易学会品牌管理中心的主要任务是服务国际平台。自2008年开始起,每个外国

品牌,品牌管理中心都有联系人专门负责对接,在这几年中,随着国家领导人高访美国、意大利、西班牙等的双边合作,引进外国品牌的渠道渐渐成熟。

据了解,中国国际贸易学会国际品牌管理中心准备在20个中心城市建立大体量的全球商品中心,合作对象是中心区的城市综合体、商业街、购物中心等。2010年,中国国际贸易学会国际品牌管理中心已经与上海长宁区政府合作建立了法国、意大利商品中心,并列入2011年都市合作重点工作。经过三年多探索和实践,目前已逐步形成海外采购、国内分销的能力。

“我们在国内主要城市建设采购中心,有两大大目的,不仅是为了中国的贸易平衡,更重要的是为中国老百姓取得话语权。实际上,中国早就成为世界第二大市场,迄今为止,中国在高端品牌进口是毫无话语权的。我们希望通过聚集全国人民的消费力量来反向博弈。为了满足中国消费者多元化的选择,品牌管理中心将重点引进在欧美具有较高知名度和市场占有率的商品和品牌。”许京说。

今年以来,中国国际贸易学会国际品牌管理中心已开始在重庆、成都、武汉、张家港等国内重点保税区域建设区域性的“全球商品采购中心”,通过建设全球供应商服务体系 and 全国经销商服务体系,逐步形成集商品展示、品牌推广、经销商发

展、贸易便利化、渠道建设等为一体的服务平台。记者同时了解到:中心还将举办2012-2013全球商品采购季活动,系统开展品牌引进、经销商发展、市场推广等工作。

“国外大量的中小企业没有跨国的营销能力,没有跨国的资本能力,它没有能力管理和控制,这是中小的品牌和中小的商贸企业没有办法完成对接的原因。靠政府粗放的对接也对接不起来,广州的中小企业博览会,5000家国外企业来中国,对接效果也一般。特许经营是对接最有效的方式,但是纠纷比较多,因为缺少第三方机构。第三方机构,需要解决的是咨询的问题,还有信息披露、信息核查的问题;解决整个贸易链条当中的进口商问题,买手、陪送、渠道问题。如果只有国内的经销商以及外国的中小企业,这个问题永远也解决不了。”北京特许经营权交易所董事长刘文献表示。

“在实践过程中,第一段衔接是资本的衔接,首先是必须有人买,这就是经销商。我们需要培养更多的经销商,形成骨干网,组建一支代表国家的经销商队。”许京透露,中心准备在七大区域与优秀经销商合作,包括华东、华南、华北、华中、西南、东北、西北,合作对象是理解国际品牌文化,具有雄厚资金实力、丰富从业经验的法人主体,以及具有行业背景或渠道优势的单品品牌、多品牌代理商、经销商。

(摘自《中国经营网》)

丁磊： 钻石王老五 成功8要素



1、兴趣

丁磊从小就喜欢无线电,很大程度上,他是受了父亲的影响,他认为自己将来最骄傲的职业,就是成为一个电子或者电气工程师。高考时,他填报了成都电子科技大学。

2、思考

丁磊说过,大学四年最大的收获就是学会了思考。可以完全自学一门功课,他看书速度很快,一般都从后面往前看,看到后面的关键字,有看不懂的,就到前面去看这个描述,一般来讲在两三个星期的时间内就把一门课掌握。后来在接触Internet的时候,这种思考技巧对他发挥了重要的作用,因为当时还没有相关的教材。

3、叛逆

毕业后,丁磊回到家乡,在宁波市电信局工作。电信局旱涝保收,待遇很不错,但丁磊觉得那两年工作非常地辛苦,同时也感到一种难尽其才的苦闷。

1995年,丁磊从电信局辞职,此举遭到了家人的强烈反对,但他去意已定,一心想出去闯一闯。他曾经这样描述自己的行为:“这是我第一次开除自己。人的一生总会面临很多机遇,但机遇是有代价的。有没有勇气迈出第一步,往往是人生的分水岭。”

4、眼光

在Sebyse广州分公司工作了一年,丁磊又一次萌发了离开那里和别人一起创立一家与Internet相关的公司的念头。在当时他已经可以熟练地使用Internet,而且成为国内最早的一批上网用户。

1997年5月,丁磊决定创办网易公司,尽管当时中国很少有人听过上网,但他深信Internet会有非常巨大的前景。

5、拼命

从创业到现在,丁磊每天都在关心新的技术,密切跟踪Internet新的发展,每天工作16个小时以上,其中有10个小时是在网上,他的邮箱有数十个,每天都要收到上百封电子邮件。

6、坚强

丁磊最苦的日子是2001年9月4日。这一天,网易终因误报2000年收入,违反美国证券法而涉嫌财务欺诈,被纳斯达克股市宣布从即时起暂停交易,股票沦为“垃圾股”,随后又出现人事震荡。当时丁磊年仅30岁,在常人难以想象的压力面前,丁磊没有被吓倒。

7、果断

面对生存压力,丁磊果断决定从两方面着手,一是压缩经营成本,二是跳出传统意义的内容,率先投入到短信业务和网络游戏业务中,这为网易走出低谷乃至今后的股价飙升起到了决定性作用,挽救了网易。

8、低调

在个人财富急剧膨胀的时候,丁磊一直保持低调、平和的个性。丁磊曾对媒体表示,网络首富只是自己创业过程中的副产品。在他看来,只有亲身感受生活,才能触摸到普通人的快乐,才能使自己的创意更具生活的真实性。喜欢金庸的丁磊曾坦言,最喜欢金庸的小说《天龙八部》,诸多人物中又最喜欢段誉和王语嫣。(摘自《慧聪网》)