

## 手工艺品电商的慢生意

Etsy 将所有的倒卖行为和批量化产品都拒之门外,这是大家选择 Etsy 的原因。这里的一切都与手工相关,且只关于手工。

“Your place to buy & sell all things handmade.”这就是 Etsy,一个在纽约布鲁克林小公寓里被创造出的手工艺品电子商务网站。这意味着在 Etsy 上进行交易的任何产品都只能是手工制作。而且,卖家本人必须是产品的设计者和制作者。

“Etsy 将所有的倒卖行为和批量化产品都拒之门外,这是我选择 Etsy 的原因。这里的一切都与手工相关,且只关于手工。”这是 Lorain 在 Etsy 上的留言。她在 Etsy 上的店铺名为 Handmade Artists' Shop。

Lorain 是 Etsy 上的 87.5 万名卖家之一,他们都是专业或业余的手工艺者、艺术家和设计师,每天通过 Etsy 与全球 150 个国家的消费者直接沟通和交易。

包括这 80 多万卖家在内,Etsy 现有注册用户 1900 万,其中 97% 为女性,卖家的平均年龄为 35 岁,买家相对更年轻些,为 32 岁,他们共同创造了 Etsy 每月 4200 万的独立访问量,并使其 2011 年的交易额达到 5.25 亿美元,年增长率为 70%,其中约 1/3 的交易发生在美国之外的地方。

Etsy 成为了目前全球最大的手工艺品电子商务网站,今年 5 月完成了由 Index Ventures 主导的 4000 万美元的 F 轮融资,估值达到 6.88 亿美元。

Etsy 在 2005 年 6 月 18 日上线,当时 eBay 平均每日的交易额为 1 亿美元。“eBay 是一个超级跳蚤市场,而亚马逊是一个百货商店,”创始人罗布·卡林(Rob Kalin)接受 TechCrunch 采访时说道,“但没有任何一个网上交易市场是为手工艺人和艺术家们专门打造的。”这是他创建 Etsy 的最初动机。

除此之外,他刚刚帮助“Get Crafty”重建了网站,这是一个纯粹的手工艺爱好者交流的论坛,卡林“从来没有想到手工可以把如此多的年轻女性聚集在一起”,他开始思考如何把这种凝聚力变得更具商业价值和创业精神,答案是一个专属的在线交易市场。

当卡林的祖父,一个曾供职于 IBM 和 GE 的精明商人,得知他的想法后,让他思考关于“目标受众”和“市场份额”的问题,但他直接跳过了所谓的“商业计划”阶段,给 Flickr 的创始人之一 Caterina Fake 发送了一封“崇拜信”并请教网络创业的经验,结果得到了 61.5 万美元的风险投资。

公司成立后不久,Etsy 又获得了 3000 万美元的投资,其中就包括同时持有 Facebook、沃尔玛、戴尔等公司股份的吉姆·布雷(Jim Breyer)。2008 年年初,Etsy 获得 2700 万美元的第三轮融资,在拓展海外业务的同时,也开始盈利,其 2008 年的交易额为 1 亿美元,最畅销的品类是首饰。

从 2009 年到 2011 年,Etsy 以平均 200% 的速度增长。但相比 eBay 去年 686 亿美元的交易额,Etsy 还不及它的零头。但这并不妨碍它被投资者看作是未来的 eBay。TechFrom 对 Etsy 和 eBay 成立 6 年内的交易数据进行了对比,发现二者的发展曲线非常类似。

相似的还有商业模式。在 Etsy 上,卖家注册账号是免费的,对每一件陈列的商品收取 20 美分的上架费,卖家可对一件商品附上 5 张图片,期限为 4 个月。每成功交易一次,Etsy 将获得 3.5% 的佣金。如果卖家想要在重要位置推销产品,需额外支付 7 美元购买展示位(Showcase),这被 Etsy 称之为 in-house AD。

“但我们绝不允许第三方广告出现。”Etsy 全球副总裁 Kruti Patel Goyal 告诉记者。

(摘自《第一财经周刊》李会/文)



## 义乌工商学院鼓励学生开网店 信誉度可冲抵学分

随着阿里旺旺招牌式的“叮咚”声,店主开始埋头招呼顾客:“亲,你想买点啥?”你能否想象到,这是在一所大学的课堂上?

这所学院叫义乌工商职业技术学院(以下简称义乌工商学院),因此,有人冠以“淘宝大学”,学院的教学改革备受关注和争议。正是基于这样的理念,义乌工商学院形成一个以创业业绩为标准的考核体系,而创业业绩自然也成了评优评先的标准。

### 学生以创业业绩论英雄

义乌工商学院是一所位于浙江义乌市的公办大专高职院校,全校共 8000 多名学生。据悉,义乌工商学院今年顺利毕业的 2500 多名学生中,有 15% 左右的学生以老板身份走出校门,其中生意做得最好的学生,一年销售额达数千万元。目前,义乌工商学院有 1800 多名学生边读书边创业,其中 1500 多人是非创业班学生。

副院长贾少华是义乌工商学院创业教育的推动者,他是土生土长的义乌人,在听多也看多了没有上过学的义乌商人、浙商创业的传奇故事后,联想到自己培养出来的大学生的“就业难”,贾少华认为,要想让自己的学生有尊严、活得精彩,就要创业,让学生有自己的事业。

看到电子商务的巨大发展潜力,贾少华把它当成创业教育的实现平台。2009 年,义乌工商学院成立创业学院并直接招收淘宝创业班学员。

为给学生开网店提供便利,学院还执行了一套特殊制度,其他学院早上 8 点半上课,创业学院的学生到 9 点半才上课。

考虑到学生们开网店的需求,学校外聘教师讲授摄影课,建立配备了专业器材的摄影基地,方便学生们为商品拍照。“伊能麻豆”是创业学院下属的一支模特队伍,团队内的所有模特均为校内学生,在拍摄费用方面,模特对学生店主的报价要远远低于市场价格。

学校甚至规定,学生只要有合适的理由,就可以请假不上课。上课时间可以带着笔记本电脑,随时接单。创业学院的课程也是围绕网店的需求来设置,淘宝店的等级可以折算成创业学分,除了一些必修课,很多课程可以选择免修,用创业学分来替代。

### 这里走出了一批学生老板

学生杨甫刚是义乌工商学院推崇的第一个传奇。2006 年,家境清贫的杨甫刚,经历两次高考后,进入义乌工商学院国际贸易系物流 3 班。第二年,在朋友的推荐下,杨甫刚开始在淘宝上尝试电商创业,通过自己的不懈努力和大胆尝试,他的淘宝店铺渐渐火了起来,从饰品到充气沙发,从瑜伽垫到化妆品,生意越做越大。

到 2009 年毕业,杨甫刚的淘宝

店做到了双皇冠,开着一辆红色的凯迪拉克离开学校。现在,杨已经转为批发商,公司产值达几千万元,他的创业经历在学校也成为尽人皆知的励志故事。

石豪杰是继杨甫刚之后另一个全校闻名的创业明星。至今,刚刚 22 岁的石豪杰已经拥有自己的公司和加工厂,主要经营 3D 眼镜,年销售额达几千万元。

在创业业绩的排名中,石在毕业生中排第一,但在 4 个学期内,石却有 6 门课不及格,按照当时的校规,石理应被退学。但在一番讨论后,学校决定对其网开一面,“基于石豪杰在创业方面的特殊成绩,学校对其授予‘优秀毕业生’称号”。

决议一出,学校内外舆论一片哗然,引发社会对这所学院更多的争议。在反对者看来,收入高不能和教育成功画等号,这种“谁钱多,谁老大”的教育态度,根本就是商业模式下的惟利是图,丧失了教育的目的和意义,用开网店的业绩来替代课业成绩是对学生不负责任的表现。

在学校内部,因石豪杰也引发了一场关于学生评价标准的争议。在不少老师和学生看来,考试分数历来是评价学生的首要标准,但创业学院认为,在这个学院就应该以业绩论英雄。而最终,石豪杰也还是把 6 门功课补考及格之后才拿到毕业证书。

### 不要试图用一把尺子衡量所有的学校

如今,因为声名远扬的创业学



院,义乌工商学院也被外界戏称为“淘宝大学”。这种颠覆传统的教育模式,也刺激着传统教育的神经。

面对社会的质疑,贾少华坦言,有争论正常,但应该看到,高职教育和研究型大学的教育使命不同。“客观地看,我们的学生高考分数普遍较低。”贾少华说,但是这些学生有很多优点,创业教育就是要发挥其优点,“扬长而非补短”。

目前,高校的创业教育早不是一个新名词。“但全国真的付诸创业行动的还不到大学生总数的 1%。”贾少华说,“中国的大学教育已经进入大众化阶段,意味着大学不再只是培养少数精英的地方,不要试图用一把尺子去衡量所有的学生。同样,也不要试图用一把尺子衡量所有的学校。”

(摘自《中国青年报》董碧水/文)

## 大城市创业机会少 小城市也不错

做小生意的创业者,十年前,他们要想赚钱,一定要到大城市去;十年后,你们不妨试试小城市吧!

### 找人、找钱、找模式 哪个更重要?

如果说十年前的创业者找人难、找钱难,但是找项目容易,那么十年后的创业者,则是找人容易,找钱容易,但是找项目难。

就互联网行业来说,如果把创业比作占山为王,那么十年前的创业者占据的都是基于互联网大应用的“大山头”,而十年后的创业者则只能选择基于互联网小应用的“小山头”了。

事实上,根据风投机构的研究显示,小应用用户每日习惯使用的软件数量不能超过 5 个,数量不会再多,如果 5 个应用市场饱和了,那么后来者只有挤掉前面的名额占有者。而目前已经有两个半“小山头”被占据了,其中包括微信、微博,还有半个则是电子邮件。

现在留给互联网创业者的是基于 APP 应用上的细分领域。有趣的是,目前的互联网领域的创业无论是朝向哪个方向,你们都会有一个共同的敌人——腾讯。而十年前的创业者则没有这方面的顾虑。

相较于十年前,创业者还有一个问题不能忽视——推广费用的增加。十年前一两百万可以在门户网站上最醒目的位置上做推广,但是现在没有几千万你休想在门户网站上出现。

十年前的创业型企业人力成本占比很高,而今天,营销成本则是他们最需要考虑的一部分,按照比例来说,人力成本则不那么让创业者为难了。

### 大城市机会少了,小城市也不错

星巴克的霍华德·舒尔茨看到来自中国二、三线城市的人非常有好感,因为就在 2008 年他关掉美国本土 600 家星巴克门店的同时,星巴克的门店如同潮水般,从北、上、广、深这样的一线城市涌向二、三线甚至四线城市中。

在这十年间,对二、三线城市有好感的不只有星巴克,上到 GUCCI、Prada 等奢侈品类,下到肯德基、麦当劳、吉野家等快餐连锁,在一线城市几乎饱和的市场情况下,开始纷纷向二、三线城市发力。除了这些连锁巨头,做小生意的老板也有同样的发展路径。

中国的城市化进程在过去的十年间以令人咋舌的速度发展,十年前,各项资源都涌向一线城市,而十年后,创业者在一线城市找不到“蓝海”的时候,纷纷回流到二、三线城市。

在商业地产的助力下,旧城区改造,新城区建设,二、三线城市纷纷复制一线城市的商业中心,在这样的趋势下,在一线城市的创业者同样可以“复制”一线城市的商业模式,稍加变化在二、三线城市创业。

(摘自《钱经》郭建杭/文)

## 行行都能出状元 盘点稀奇古怪的赚钱方式

世界之大无奇不有,千奇百怪的工作,令人叹为观止五花八门的赚钱方式,这里面说不定就有能够一鸣惊人或者一本万利的新的创业计划呢!

### 【避孕套试验员】

澳大利亚的制造商称他们将要招聘一个全天下最好的职业:避孕套实验员。杜蕾斯的管理者怀特说任何一个超过 18 岁的澳大利亚人都可以申请这个职位。这个职位不给工资,但是可以得到杜蕾斯公司的价值 60 美元的产品,但是需要你用过之后诚实地反馈情况。这 200 个人中间的一个人可以得到 1000 美元的奖励。

### 【“另类打工”当雇佣兵】

有媒体报道,一名“正港的台湾

猛男”名叫谢秉希,今年 31 岁。家住新北市九份的他,从小就对军事有兴趣。8 年多,他随着兵团转战非洲、南欧、南美洲、东非和阿富汗各地,“街上打架顶多就是掉牙、流鼻血”,但当佣兵,随时要面对付出生命的代价,而以命换来的报酬,可能也没想像中高倍。目前谢秉希已取得法国公民身份,还在巴黎郊区买了近千万台币的房产。

### 【出租光头做广告】

美国宾夕法尼亚州一名叫沃茨的男子开设了一个简明的网站,唯一目的是提供自己头颅来卖广告。24 岁的沃茨建议客户在他的光头上纹上公司标志、广告或口号,广告价钱最少为 5 万美元。据悉,他的网站点击率不错,并有不少公司提出

意向。

### 【地铁推手】

东京地铁在高峰期,人们都是被装进去的。地铁推手们在早晚高峰期把人们推进有缝隙的车厢。当地铁里的人超过承载量的 200% 的时候,地铁的门就会关不上,但是地铁推手会不停地推人进入车厢。现在,这个职业成了固定的职业,有兼职也有全职。

### 【《魔兽世界》体验员】

你会玩《魔兽世界》吗?如果会玩,你玩得怎么样呢?你能否在一小时内获得 200 个金币,并在 2 周内连升 80 级?如果你能做到这些,你就可以申请做《魔兽世界》体验员,这是大约 1200 万个《魔兽世界》玩家梦寐以求的工作。事实上,暴雪

娱乐公司的网站上经常张贴出这样的招聘信息。当然,申请这份工作成功后,你每天至少要玩 4 个小时《魔兽世界》。

### 【抢注商标或域名注册】

近期闹得沸沸扬扬的苹果与深圳唯冠的 iPad 商标权之争想必大家都听说了,但是有多少人能洞察这背后的商机呢?花几千块钱注册个商标,运气好的话,转手后就能获利几万元甚至上百万元;今天去注册个商标或域名,明天可能你就成了百万富翁。或许这真的不是梦,而另一个另类的赚钱法发生在林书豪身上,如今的林书豪不再是当初那个寂寂无名的篮球小子了,他的拼音域名网上竞拍价格竟然超过万元。

(摘自《新华网》)

## 互联网投资创新低

中国互联网投资市场迎来两年来最寒冷的季度。据 ChinaVenture 投中集团统计数据,今年第三季度互联网行业(不含移动互联网)披露投资案例仅 22 起,相比上季度下降 26.7%,达到 2010 年以来的最低水平。互联网企业 IPO 更是交出白卷,除中国手游以不融资的方式在纳斯达克艰难上市外,无一互联网公司成功上市。

### 电商融资最为活跃

唯一的亮点出现在电商领域,阿里巴巴集团回购雅虎持有股份交易完成,并引入中投、中信资本、国开金融、博裕资本等 PE 机构,涉及金额 20 亿美元。

除此之外,三季度融资金额最大的一起案例为大众点评网,8 月份获得新一轮 6000 万美元融资。总

体来看,目前投资者对于互联网企业估值较为谨慎,投资金额也很保守,达到千万美元级别的案例仅有 9 起。

从细分领域看,电子商务领域最为活跃,披露案例 9 起,占比 40.9%,其中包括两家垂直 B2C——天品网和酒仙网,B2B 电子商务平台马可波罗获英特尔投资,大众点评网、街库网、到喜啦则是专注细分领域的 O2O 概念电商平台。此外,电商入口型网站返还网本季度获险峰华兴及真格基金数百万美元投资。

除电商外,行业网站披露案例 3 起,分别是教育行业的传课网、体育行业的虎扑体育和科技媒体虎嗅网。网络社区领域,本季度融资包括蚂蜂窝、蘑菇街、暖暖。投中分析认为,这些网站均关注垂直细分领域或特定人群,显示出目前互联网领域深度挖掘的投资趋势。

### IPO 窗口紧闭

#### 业内曝投资人吃回扣

IPO 方面,2012 年至今仅有 4 家中国互联网公司(环球市场、人民网、唯品会、三六五网)在全球资本市场实现 IPO,且均为上半年上市,而第三季度则无互联网公司 IPO 案例披露。

投中集团分析说,尽管第二季



度披露后多数互联网公司业绩依然保持增长,但中概股在二级市场表现疲软。从整体来看,中国公司估值仍普遍处于被低估状态。

“PE 盛宴已结束,VC、天使也很难,对投资的未来感到悲观,打工的投资经理该怎么办?”浙商创投高级投资经理李军华在微博爆料称,由于投资业陷入寒冬,很多投资人已经开始靠烂项目吃回扣赚钱。不过,他并未直接点出人名。

景林资产副总裁陈生表示,虽然李军华的说法很犀利但也是现实,主要原因是最近几年投资业进入壁垒太低,机构投资压力大,尤其是在很多人民币投资机构和企业战略投资部门。“投资本来是做事业,现在很多人都变成做生意,低买高卖。”

一位 VC 人士表示,投资人拿回扣的问题在投资界一直都存在,

并不是刚刚出现的问题。只不过现在 IPO 遇冷,投资人退出困难,拿回扣的问题开始变得愈加严重。

“投资人收入构成是基本工资+项目提成。但去年以来,资本市场很冷,IPO 几乎停滞,并购也不活跃,投资人退出困难。很多投资机构从副总裁到投资经理一年到头只是拿了基本工资,没有任何提成,所以就开始打歪主意。”上述 VC 人士说。

他解释说,VC 一般是采用作坊式的运作方式,对投资人的管制并不严格,如果该投资人和被投公司的创始人关系密切,串通起来,投差项目吃回扣就很容易操作。“当然,这必须要有一级别的中高层。中资背景的投资机构基本工资往往较低,发生吃回扣的事情也相对较多。”他补充说。

(摘自《新浪网》)