

让财富梦想照进现实

——大学生创业成败启示录

记者 王恬

启示一:行业与专业对口很关键

老板梦3个月破灭

2011年,方志远从中南财经政法大学毕业后,进入一家事业单位从事文字工作。按步就班的工作让他深感压抑,正在为他谋出路时,一位老朋友发动他开策划公司,于是方志远开始创业了。

2012年初,他带着一年多的积蓄回到嘉鱼,在县城租了一家门店,购置了简单的必需品,公司就匆匆开张了。公司主要从事品牌策划、品牌设计等。但两人一大半专业是营销,一人是管理,都没有广告方面的专业培训,要说拉业务,两人都在行,要说做专业,两人都不精。

公司成立不到三天,第一笔业务就已

经上门,一家企业想做公司网站。“当时心里非常激动,不过我俩都不会做网站,只好找朋友代做,支付60%的佣金给对方。”掘到第一桶金的两人兴奋不已,接下来的几单“大生意”,也做得顺风顺水。但到第二个月,这种挂着“策划公司”的狗头卖着“中介公司”的羊肉的弊端开始暴露。因为中介存在延时误事,导致客户强烈不满。

“为了解决这种问题,我也开始学着做网站和彩页。”但一个初学者鼓捣出来的东

西,质量自然不会太高。问题越来越多,他与合伙人之间的分歧也越来越大,最终,公

司在开到第3个月,正式关门。

启示三:把客人当做朋友呵护

小袜子也有大舞台

冯辉是80后,2010年从大学毕业,在酒店找到了一份工作。但他干了两个月便离开了。“想趁年轻做一些有意义的事情”,于是他毅然选择了创业这条艰难路。

“我的小姨长期做外贸进出口生意,一个偶然机会,我拿到一些进口袜子样板,发现这些袜子的面料非常好,穿上也更舒适。”冯辉说,他发现市场上很少有这种类型的袜子,即便一些大商场偶有出售,但价格至少得三四十元,他开始寻思在嘉鱼开家袜子店。“大军出击,兵侯先行。”冯辉对嘉鱼的袜子市场进行了一番考察,发现嘉鱼几乎没有袜子专卖店。

抓住了商机的冯辉迅速和他女友在南嘉商业城附近租下了一个铺面,尝试经营中高档袜子。在袜子专卖店里,他没有将

袜子挂在货架上销售,而是拿出一些袜子的样品,一双双展开,摆出造型挂在墙上,其他有特色的袜子也摆在店中央的桌子上展示,10多平方米的小店像是袜子的T形舞台,吸引了许多人来到小店。

“我们把其中的2000双袜子以成本价出售,每双袜子售价5元,以吸引更多的顾客来尝试这些优质袜子。”这一招的确奏效,2000双袜子很快销售一空,光顾小店的客人越来越多,营业额不断攀升,日营业额达到1000元左右。

“做生意其实就是交朋友。”冯辉说,他和老熟客慢慢地成为朋友,每次为他们推荐好的款式,适当打折。老熟客也给冯辉做些广告,经常介绍一些亲人朋友到小店购物。

赤壁竹笋成为新“国标”

本报讯 通讯员刘南山报道:近日,国家质检总局发布2013年第41号公告,批准“赤壁竹笋”为国家地理标志保护产品,自2013年3月15起实施保护。这是继“羊楼洞砖茶(洞茶)”,“赤壁猕猴桃”之后,赤壁市又增添一个国家地理标志保护产品。

赤壁现有竹林面积38万亩,其中楠竹面积占竹林总面积90%以上。

地理标志的保护是指产自特定地域,所具有的质量、声誉或其他特性本质上取决于该产地的自然因素和人文因素,经审核批准以地理名称进行命名的产品,是近年来国际知识产权领域的重要议题,注册人一旦申请成功,即享有商标专用权,受法律严格保护,国人对其认知程度也日益提高。

咸安生猪生产产业化

本报讯 通讯员钱旺、黄海平报道:近年来,咸安围绕打造生猪调出大县的目标,着力发展生猪产业,呈现快速发展态势。去年实现生猪出栏40.18万头,比上年净增17.18万头,增长47.7%。目前生猪存栏42.16万头,比去年同期增加28.81万头,增长254%,出栏15.33万头。

咸安抓生猪产业主要以“标准化、规模化、产业化”为抓手,以“公司+基地+农户”模式发展。全区重点培育和引进了神童牧业、万山红养殖等公司企业,在官埠、汀泗、双溪、大幕、高桥等地建设生猪养殖基地。

今年,该区新增万头生猪养殖基地6个,龙头企业的良种、技术、信誉的保障,激励了农户的加盟,全区生猪养殖大户迅猛发展。

崇阳为刑释人员“铺路”

本报讯 通讯员马丽娅报道:“没想到坐牢出来的人也能上学听课。”3月20日,在崇阳县龙翔技术学校,刑释人员周某激动地说。周某今年35岁,只有小学五年级文化程度。曾盗窃罪入狱,刑满释放后找工作成了一个难题。

如何让类似周某这样的刑释人员实现就业,走上自食其力之路?

近日,崇阳县县委政法委、司法局、人社局、财政局、检察院、法院、公安局等部门经过不断沟通,联手开辟了一条“由技能培训铺设的新生路”:即通过举办社区矫正、刑释解教人员技能培训班,集中对社区矫正、刑释解教人员进行扎实有效的职业技能培训,使他们掌握实用的技能从而走上自食其力之路。

记者 王恬

启示二:做足前期市场调查很重要

10万创业金打水漂

2008年,苏伟民进入大学后没多久,就发现他选择的法律专业比较沉闷。“所以,大学白晃了四年。”他这样调侃自己。

毕业后,苏伟民在武汉接触到桌面游戏。他发现,这一娱乐活动在学生和白领阶层很流行,于是便产生开办桌游店的念头。“我想桌游在武汉这种大城市都流行,到我们这个小地方落地,一定火爆。”于是,他向父母要了10万元的创业资金,怀着一腔热情,在嘉鱼开办桌游店。

而现实让苏伟民始料未及。桌游店开办后,门庭冷落,除了朋友偶来捧场,客人寥寥无几。

“主要是事前没有进行市场调查,一心以为年轻人都会喜欢玩桌游。”面对失败,苏伟民有些失落。当初,他错估了市民对新事物的接受能力和消费选择。“大部分人还是喜欢球类、棋牌类运动,桌游这种比较静态的娱乐方式,很难一下子吸引他们。”

苏伟民的失误远不止这些。“在创业初期,由于对资金运用未做详细规划,盲目投人,导致没有多余的钱用来做宣传。”

桌游店开办近一年,平均每月亏损1万元,苏伟民说,桌游这条路他已经走不下去了。或者另外等机会了。”苏伟民无奈地说。

启示四:用笑容应对未知的挑战

激情打造财富梦想

店面管理不当,小偷光顾,损失惨重……胡敏阳坚强面对,她认为困难都是暂时的,只要有决心,有毅力,最重要的是做自己喜欢的事,一切都会更好。

做生意尝到甜头后,胡敏阳又打算盘下隔壁一家店面,打算扩大经营。

如今,胡敏阳每月三四千元钱的收入,过着惬意的生活。“我希望将自己的店办成连锁店,让更多的大学生加入其中,一起创造属于我们的创业青春。”胡敏阳说。



宗庆后:企业如逆水行舟

“我不讲战略,现在市场变化这么快,你怎么知道五年之后会发生什么?”宗庆后直言在企业经营管理上多数理念都来自于亲自去市场的实际经验。在宗庆后的办公室,其中有三栏书架摆满了世界乃至国内小到县级市的地图,而他近乎走遍了中国大多数的地区和城市,他解释:“看地图主要是为了划分销售区域。”正是这些密集分布在全国各地的销售网络缔造了宗庆后和他的饮料王国。

宗庆后形容自己是那种危机感很强的人,所以才会事必躬亲。他还经常自勉:“企业是逆水行舟,要不断去发展,万一掉下来,再想爬上去,就很困难,而要想管理好企业,就不能太轻松,如果什么都不管,企业也不可能发展。”

在娃哈哈,宗庆后一人身兼董事长、总经理和首席营销官的角色,全国160余家子公司的负责人,全部直接向他汇报,从新品营销方案、产品包装、定价到生产线的安装设计,每一次程序都要宗庆后把关,他还以每月例会的形式直接管控着超过200名核心管理层,至今却仍无副手。

按照宗庆后的说法,公司不设立副总主要防止出现“山头”,因为山头多了就会有派系斗争。但这样做的弊端也很大:一方面不利于部门之间的有效沟通,凡事都由老板决定,谁都不愿意承担责任;另一方面,随着公司规模的扩大,也会直接导致公司运营效率低下。

娃哈哈终究需要面临一个过渡。目前宗庆后不仅在培养管理层,也开始适度地分级授权管理,但他坦言,这样放权之后直接导致的结果是“效率不如以前。”按照宗庆后的说法,最早的决心权在自己身上,很少出错,而一旦交给下面的人做,出错之后再修改自然会影响工作效率。同时,他开始从制度方面建立全面的激励机制和竞争机制,他希望未来能从各个不同层级的制度上对每个管理环节进行有效的把控。

“即便没有决策者,企业也能够正常运转。”这种考虑主要是源于宗庆后对目前国内职业经理人的“不信任感”,他至今未曾考虑引入职业经理人,在他看来,中国的职业经理人还不成熟,在接班人问题上,宗庆后则表示:“一旦从制度层面使得从上到下的有效落实,对公司而言,接班人已经显得不重要。”

村里有个星级养鸡场

记者 王恬 通讯员 冯浩

“我的养鸡场马上要引进1万多只鸡苗,将是县里最大的蛋鸡养殖场。”26日,在嘉鱼县陆溪镇邱家湾村四组的一家蛋鸡养殖场,场主王勇洋溢着幸福自豪的笑容,带领记者参观了他的养鸡场。

记者脚踩着消毒液走进场区,“人踩消毒液,车过消毒池。这样做是为了防止出入人员和车辆将病菌带入。”王勇手指着场内的消毒池。

来到生产区,记者看到,2幢鸡舍整齐排列,水泥硬化的路面笔直宽阔,俨然是一个整洁、干净、现代化的高标准集约化养殖基地。

记者走进鸡舍,只见换气扇、气温表等设备一应俱全。王勇介绍,这里每一个鸡舍都配有保温设备,按照鸡的不同生长时期对温度的要求来控制室温。鸡饲料也是经过科学配比的“营养套餐”。

谁能想到这个看起来现代化程度高、科技含量高、集约化程度高的养鸡场,是一个仅有初中文化程度的农民建成的。而且在短短两年时间,从养殖上千只鸡的“鸡作坊”转型成了拥有2万只蛋鸡的“鸡司令”。

2011年,刚出茅庐的王勇在家闲不住,就开始考虑如何在农村这块土地上走出一条致富之路。“文化水平低,高科技的咱也不会做。当时听说国家也很支持农村创业,对养殖也有很多惠农政策,就想试一试。”

第一批蛋鸡,因为没经验,怕赔本太大,王勇只进了4000只。他起早贪黑,利用空余时间看起了养殖类的书,也学起了如何给鸡防疫。在近几年的养殖中,王勇养殖场里的鸡几乎没有得过大病。

“养鸡就怕禽流感,它一来,鸡场基本全军覆没。”王勇说,所以,他们更加注意防疫工作,及早注射了疫苗。到目前,养鸡场也没有出现过大批量死亡的现象。

“现在一看鸡蛋或者鸡粪的颜色就能分辨出鸡是不是生病了。”初中文化的王勇已俨然成了专家。

在养鸡场,一台全自动化的设备吸引了记者的注意。王勇说,这种设备能自动拾蛋、出鸡粪、喂料,很方便。养殖场扩大之后,王勇还计划引进环保设备,响应国家的号召,利用鸡粪,建沼气池。

“养鸡就是脏一点,没有城里干净,但是靠自己的双手勤劳致富,一点都不比城里人差,生活也很幸福!”对于现在的王勇很满意,他希望以后能让周边的人也通过养殖走上致富之路。



大山里飞出“金孔雀”

记者 黄柱 通讯员 张鹏 锦芳

高。随着技术的改进和市场的打开,2010年,他的养殖开始盈利,虽然数额不大,但给予了他干下去的信心。

2011年,叶明珠扩大规模,投资200万元引进250只孔雀准备大干一场。由于,孔雀胆小、喜静,养殖条件需要空气干燥,通风,阳光充足,于是他就把养殖基地建到远离人群街道的桂口村平泥岭,配套建有一个3亩的鱼池,主要用于保证孔雀养殖的水源。如今,基地占地15亩,山青水秀,空气新鲜,洁净无污染。

“养孔雀其实很赚钱,一只孔雀抵得过20只鸡。”老叶说,孔雀的成熟期为22个月龄,孔雀每年下一季蛋,集中在4到7月,每只种孔雀年均产蛋35枚,在孔雀出生后,每周注射一次预防针,预防疾病。一只孔

雀蛋孵化后精心饲养达28天的雏雀每只可卖100元,养殖22个月后可作种雀,每只达1400元,一组种雀,含一只雄雀四只雌雀,可卖4600元。

目前,孔雀基地共有员工5人,主要采取网络营销模式,网上接单,多由其儿子在广东地区负责销售配送。市场上对孔雀供不应求。

今年,孔雀尚未成熟,老叶已接到一份500只孔雀的大订单。据老叶估计,到今年7月,该场可养殖孔雀2000多只,预计一年销售额可达200多万元,纯利润达到120多万元。

下一步,老叶打算继续