

# 微创业:赢在起点

记者 孔伏波

大学生就业问题仍是中国社会目前所面临的热点问题之一,而“微创业”无疑为这些年轻人提供了一种容易实现的创业选择。在浩浩荡荡的创业大潮中,“微创业”作为一种缓解当前大学生就业难的有益探索和积极尝试,已不仅是一个时髦词汇,更是草根人士实现创业梦想,走向自主创业的一个新途径。



## 寝室“微超市”:方便生财

你是否遇到过,在寝室想喝水却不愿下楼去超市购买?耽误时间不说,而且还卖得挺贵。而这一小小的商机被我市某高校大三学生小赵“嗅到”,在寝室开起了“微超市”。

桌上堆放着几箱饮料,桌上摆满各种零食,柜子里是小赵刚刚进的货,一些卷纸和生活日用品。没有影响到其他室友,只占用了自己的一亩三分地,这就是小赵的寝室“微超市”。

大学生能用上的,这里基本上都有,小赵说,平时生意不错,虽然“微超市”只有一些零食和日用品,品种较少,但依然能获得同学们的青睐。

而前来购物的同学们一致认为:“小卖部很方便,尤其是晚上肚子饿时,宿舍离超市很远,楼里有店就省事

多了。”

其实小赵的“微超市”并非首创,在该校其他宿舍中,还有两三家“微超市”。因为有钱赚,所以才有大学生愿意继续开店。小赵介绍,因为没有房租成本,“微超市”里的商品价格比市场上低10%左右,“第一个月就赚了600多元。”

小赵说,货物是批发来的,“微超市”在大二刚开学时开业,为拓展业务,小赵在开业初期广发传单,还提供“送货上门”服务。

如今,随着客源的增多,他还办了一个QQ群,让大家网上“下单”。“现在我生活费基本解决了,还为将来进入社会打下基础。”小赵说自己很有收获。除了宿管阿姨会提醒“店主”保持卫生外,同学们都挺欢迎。

## “低碳”小地摊:练就经验

小成本,零延时,不耽误课程,如今,地摊成为越来越时尚的大学生“微创业”方式。许多大学生创业者挤入地摊大军,他们靠创意和出新激活了“地摊”经济。

一块紫色的布单上面,胸针、耳环、项链、手链等小饰品在灯光下熠熠生辉。2日晚上7点,在校园里最热闹的宿舍区一角,大学生摊主胡静正守着自己的小摊,招呼顾客,她卖的都是大学女生比较喜欢的小饰品。

“两样一起10元。”胡静熟练地将顾客挑好的小饰品装好。“我赚的是经验,不是钱。以前当着很多人演讲都脸红,现在通过摆摊我学会了与人交流,锻炼了口才,算是小小的收获。”

胡静说,她在一些师哥师姐的影响下,大二时就开始摆摊了。她觉得

大人生地不熟,学习紧张,大四又要忙着实习找工作,大二大三正是接触社会的黄金时段。通过近一年的摆摊,她感觉自己老成不少,也自信许多。

而摆地摊让她接触了做生意的基本流程,成本核算,进货的质量、价格、渠道等,同时要了解其他同类商品的价格,保证与对手竞争时赢得利润,这些都是创业经验的积累。

摆摊尽管利润微薄,但是资金回收快,投资成本低。用时髦的话来说,这种地摊创业模式很低碳。

和胡静一样进行地摊创业的大学生们被称为“练摊族”,正如这个“练”字,胡静认为,现在是她累积经验的时候。等毕业,她会先给别人打工,等有了资金,再结合实际,自主创业。

## 微信服务台:信息致富

利用微信微博进行微创业,以微平台为媒介,通过微平台来推广自己的产品,开微博店,微信店,或是打造微信公众号,成为一种新的微创业方式。

最近,湖北科技学院的丁关文和他的两位同学,正利用微信,开始他们的创业之旅。

关注微信公众号,即可查快递、查订餐、查旅游、查公交,打造一个公众服务“微”平台,这就是丁关文的创业方向。

读大二的丁关文很时尚,每天有空就拿手机刷微博、微信。正是这种习惯和爱好,让他决定创建微信公众服务平台。

“在大学寝室里会收到很多外卖带来的菜单、电话单,刚开始我们就是从这里收集信息,整合到我们的微信公众

号里。让大家不用再再去翻传单,动动手指头就能轻松订餐。”丁关文说,这就是他们“微”平台最基本的功能。

收集、整理、分类、筛选、录入,“微”平台的工作量一点也不“微”。“我们跑遍了学校周围的所有餐馆、酒店,对于我们的平台,好在他们都很支持,乐于提供信息。”丁关文说。

不同于微信店,丁关文的服务平台面向用户免费,但这并不代表其不赚钱。丁关文说,前期收集信息,积累客户群体,随着平台用户增多,商家的广告将成为收入来源之一。

零门槛、零投入,这就是丁关文看好微信创业的原因。对于丁关文来说,他们的“微平台”首先面向本校,再逐步铺开,争取做最好的大学生微信服务平台。

# 微创业也可成就大梦想

邓子庆

有这样这样一个故事,说一中国年轻人刚从哈佛大学毕业,一想到自己的未来就兴奋不已。他上了一辆的士,司机看他春风得意的样子问:“先生有什么喜事吗?”年轻人略带傲慢地说:“我刚从哈佛大学毕业,看看这个世界将给我什么样的机会。”司机面无表情地说:“祝贺你!我从哈佛毕业好多年了。”年轻人相当震惊。

应该说,年轻人的震惊在很大程度上折射出中国社会的一种心态:即便大学生“天之骄子”的光环在时下已经不是那么耀眼,但其身份,尤其是名牌大学的毕业生,依然代表着一种成功;这种“高人一等”的优势理当通过毕业后的工作体现。那么,什么样的工作才配得上承载这种优势?默认的社会语境中,通常是社会认可度高、经济利益明显的职位,而大学生开出租车、摆地摊、开“微超市”等显然与这种社会认可相距甚远。

社会心理学中有个词叫刻板印象,意思是对某些人或事持稳定不变的看法。很明显,认为IT夫妻不该去卖包子正缘于一种行业刻板印象,即大学毕业生,其工作范畴不应与摆地摊、卖包子、卖猪肉等入行门槛低、技术含量低的职位产生交集。刻板印象的可怕之处在于,将职

业性质固化,一听到工作名称就一成不变地勾勒其工作内容、工作方式等,进而以此判断这项工作是否令人羡慕,还是“有失身份”。这也说明,在高等教育大众化的今天,很多人还并没有转变对大学生的高期待,这种期待效应甚至还在一定程度上干扰或左右了“高知们”的就业观。

事实上,在以创新为灵魂的社会里,“微创业”中名堂不少,甚至完全可以摆脱传统的简单重复的靠体力的经营模式,从而让“微创业”成为“伟业”。北大才子陈生进入养猪行业,在不到两年的时间在广州开设了近100家猪肉连锁店,营业额达到2个亿,就是一个成功范本。

在就业竞争日益激烈的形势下,部分大学毕业生选择看似低端的“微创业”,也不失为主动适应客观形势的需要。不可否认,大学扩招以及大学教育体系都给当代大学生造成了一些不尽人意之处,如大学生“泛滥”、所学专业与市场需求脱节、实际能力与理论水平格格不入等。这些既需要高校教育做好相关工作,如加强对大学生的创业意识、创业技能等教育,还需要社会更深刻地认可“工作没有高低之分”,并为大学生择业、就业、创业提供良好环境。如此多方作为,“微创业”照样可成就大梦想。

## 创富语录

在取利过程中如果你是依法挣钱,依法纳税,这个取利的过程就是取义,只有取义才能取大利。比如说社会发展方向,股东分红、员工要工资、政府要纳税,这就是义,而且,往往只有你先接受义之后才能挣大钱。

最大是一个结果,不是原因。不是因为你要做最大就会成为最大,而是我要做最好最后自然发展为最大。

回头看我的创业历程,是不断寻找、不断纠正的过程。

工作上的执著实际上是人的一种意志。

压力是躲不掉的。一个企业家要耐得住寂寞,耐得住诱惑,还要耐得住压力,耐得住冤枉,外练一层皮,内练一口气,这很重要。武林高手比的是经历了多少磨难,而不是取得过多少成功。

生活是公平的,哪怕吃了很多苦,只要你坚持下去,一定

会有收获,即使最后失败了,你也获得了别人不具备的经历。

一流高手是眼睛里面没有对手,所以我经常说我没有对手,原因是我心中没有对手。心中有敌,天下皆为你敌人;心中无敌,无敌于天下。

e-Bay用一亿美金砸这个市场,我认为没有技术含量,能用钱去解决问题,这世界还要企业家干什么。企业家是懂得用最小的资源去把市场价值扩大化,是能够发现一个价值同时又能够用各种各样的办法使它产生影响力,这才是企业家的智慧。

我觉得真的是不缺钱,想法也满天都是。中国缺的是有一个想法,并且能够持之以恒把这个想法不断坚持做下去的人。

市场决定企业的存亡,而市场恰恰是最不相信激情的地方,这里需要的是理智。

## 医讯

为提高透析患者及家属对肾脏疾病的认识,让更多患者了解自己的生存状态及如何对自身进行科学治疗、护理,以提高生活质量。咸宁市中心医院4月9日下午14:30召开首届肾友会,为透析患者与医护人员建立优质的沟通桥梁。

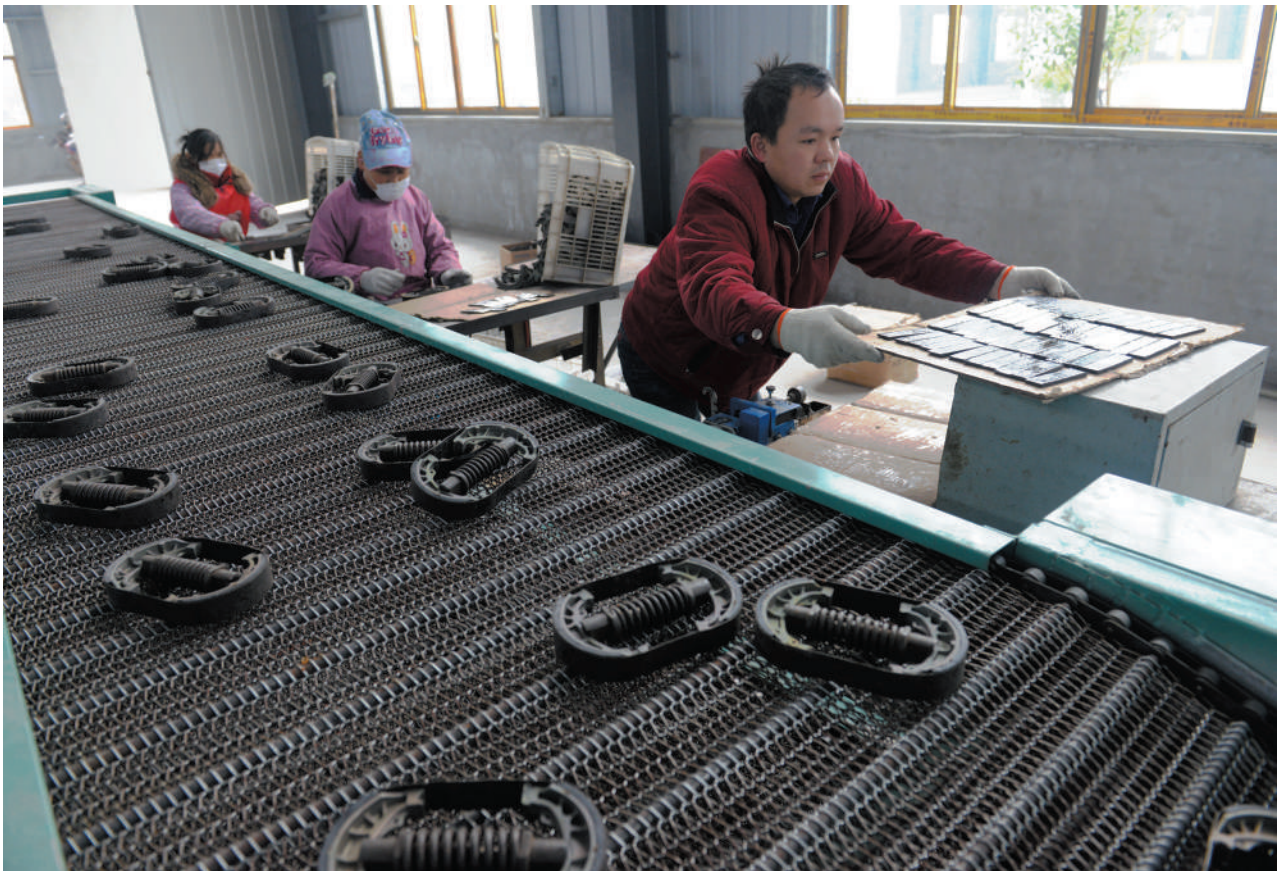
地点:血液透析中心大厅

## 质量赢得市场

3月26日,通山县亿通机车配件有限公司技术员在检验产品质量。该公司总投资6000万元,是生产摩托车刹车蹄块、汽车刹车蹄块的专业厂家。公司去年底建成投产以来,狠抓产品质量,生产的各种刹车蹄块在市场上供不应求。

目前,公司已形成了年产蹄块1200万件(套),年产值可达1亿元。

记者 袁灿 摄



【好酒自然柔和】

柔和 種子酒

「柔和型白酒开创者」

