

挫折中的创业启示

记者 张敏

自主创业,当自己的老板,是很多年轻人的梦想。然而,说起来容易做起来难,创业之路并不平坦。三位创业者“现身说法”,希望能给准备创业、或正在创业的年轻人一些有益启示。

启示一 市场是无情的

创业项目:家居饰品 店主:吴倩

一年前,吴倩还信心满满:凭着自己的品味,小店的生意肯定火爆。然而,高估了市场购买力,让她铩羽而归,不到一年店铺就低价转让了。吴倩今年27岁,曾在某事业单位工作过两年。婚后,老公见她工作辛苦,加上她一直有个小店的梦想,就鼓励她辞职,做自己想做的事情。说干就干,吴倩决定开一家家居饰品店。因为到过吴倩家的朋友,都称赞她家饰品有品位,所以对自己的眼光,她有着相当的自信。而且,吴倩认为,如今的年轻人,装修新房时,总会买上许多家居饰品,市场需求还是很高的。

店面选在吴倩住的小区里,在她看来,这里房子已经卖完,但入住率还不高,而且旁边还有几大楼盘,市场购买力肯定不错。经过紧张地筹备,吴倩梦想中的小店开张了:或个性、或温馨、或田园、或复古……各种风格的饰品,错落有致地摆放在店内。

吴倩很快就爱上这种生活,将小

店打理得井井有条。开始时,生意还不错。有顾客说,一进店门,就有家的感觉,忍不住想把里面的东西搬回家。

然而,好景不长,小店生意越来越差。原来,小区内装修新房的毕竟是少数,附近楼盘的住户也不多,吴倩有时几天才卖出一件。

惨淡经营了几个月,入不敷出,吴倩创业的热情冷静下来,开始思考去路。她最终决定低价转让,虽然不舍,但继续下去只会亏损更多。

这次失败,让她认识到了市场的无情。如今,在老公的引导下,吴倩已走出失败的阴影。她说,失败并不可怕,能从中吸取教训是最重要的。

点评:创业不是想当然,仅凭眼光和自信是不够的。一个成熟的创业者,首先要做的是市场调查,因为市场决定成败,而不是像吴倩一样,凭自己的“想当然”。不过,她能从失败中吸取教训,以后的创业之路应该会越走越顺。

启示二 打有准备之仗

创业项目:蛋糕 店主:张鹏

蛋糕店开张不到一年,就亏损10万元,最后不得不关门,这段失败的生意,对张鹏来说很痛心。回想起来,蛋糕店的关门,几乎是必然。

两年前,经过婚后几年的积累,张鹏和妻子手上了上十万元的余钱。“钱放在手上,闲着也是闲着,不如做点投资,让它升值。”张鹏把自己的想法和妻子一说,得到她的全力支持。

看到市区蛋糕店生意都还不错,张鹏决定也去搞一个。他把店面选在某小学附近,心想,这里小孩多,生意应该不错。张鹏是个急性子,将店铺简单装修一下,请了个面包师,几个服务员,蛋糕店就仓促地开张了。

夫妻俩都要上班,家里老人又要照顾小孩,平日蛋糕店只能托人打理,只有周末时,才亲自去看看。

开业的第一月,因为有开业酬宾的各种活动,蛋糕店生意还不错,第一个月还赚了一两千元,这让张鹏信心满满。

然而,很快,问题就来了:水电费、人工费、租金……高成本的投入,决定了蛋糕店产品只能走中高端路线,才能盈利;没有老板监督,服务员态度不好,张鹏不止一次接到顾客投诉;产品非加盟品牌,味道一般,回头客不多……

一系列的“硬伤”,给了蛋糕店沉重的打击,生意越来越差。张鹏只好给蛋糕店升级:解雇态度不好的服务员,重新招人;投钱引进新花样、降低价格。

但是,“第一印象”不是那么容易更改的,“差评”已经存在顾客心中,升级后的蛋糕店,吸引力也不大。惨淡经营了半年,张鹏不得已,才快快地关门。

点评:俗话说,冲动是魔鬼。张鹏的一个冲动,直接导致亏损10万元,可谓代价不小。他的经历告诉我们,创业千万别冲动,要等各方面条件成熟,打有准备之仗,才会走向成功。

胡一认为,网店不如实体店靠谱,只要自己继续坚持,保证质量,做好服务,生意肯定会好起来。但是,她错了,不久前,因为入不敷出,服装店只好关门。

关门后,不服输的胡一恶补了相关知识。她决定,要紧跟时代潮流,实体店和网店一起经营,开启O2O模式,继续自己的创业梦想。

点评:穷则思变,变则通。胡一的经历告诉我们,做生意,还得紧跟大潮流,大环境变了,老方法就行不通了。如果一味坚持,革故鼎新,那么就会被市场淘汰。

(文中人物均为化名)

启示三 善于应对变化

创业项目:服装 店主:胡一

眼光独到,能言会道,胡一的这些特质,让她的小服装店生意火爆,回头客特别多。她性格爽朗,爱交朋友,很多顾客最后都成了“姐妹”。这些“姐妹”口碑相传,越来越多人知道胡一的小店衣服漂亮,值得购买。

服装店开张第一年,胡一就赚了4万元。这让原本反对她开店的父

母,开始支持她的选择。接下来两年,胡一的生意也一直不错,每年6、7万的盈利,让她对自己服装店的未来,充满信心。

然而,去年开始,胡一发现,来店里买衣服的人越来越少了。一个相识多年的“姐妹”告诉她,现在都在网上买衣服,价格便宜选择又多不用出门,来实体店逛的人自然少了。

创富语录



张向东,别名:朝西。现任久邦数码(原3G门户网)总裁。1999年毕业于北京大学信息管理系,2003年与北京大学同一寝室的两位同班好友邓裕强(现任3G门户CEO)、和常映明(现任3G门户COO)携手创业,2004年推出3G门户网,开创了我国无线互联网的独立免费模式。

创业如骑车 既要享受晴天,也要享受雨天

张向东被媒体称作是“互联网领域安静的骑行者”,他热爱自行车,曾经花了7年的时间,骑过了五大洲最美的路线,并因此写了一本感悟集《短暂飞行》,在书的封底写着这样一句话“晴天是好天,雨天就不是吗?”在张向东看来,骑行中的风风雨雨与创业有着太多的可类比的地方。

当你去做事情的时候,你总是期望你的产品一推出到全世界都能够喜欢,我们今天确实也做到了这件事情,我们的一个产品出来,全球的(安卓)手机里面,四个人里就有一个人是我们的用户,但是在之前的时候,我们失败了那么多产品,那些产品经理成群在我面前哭啊,真的,大男孩儿,一米八九的个子,在你面前掉眼泪,没有声音,不出声的就流眼泪,那很心痛。

但你知道人就要经历这些,骑车的时候,你要真的能享受骑车风景的话,你就在雨里面

骑,在雪里面骑,在风里面骑,你不能光在晴天的时候骑,而且你其实没办法控制这件事情,所以自行车它就跟创业真的是同样的。

我每年都会组织我们高管、主管出去骑自行车,我喜欢带他们骑上坡的路,突然间看见一个长坡,很长,我就跟他们说,当你真的去骑,享受上坡的时候,你就能够享受到骑车的乐趣了,这就跟你做创业一样,你能够享受到困难出现时那种征服的,或者那种克服它的那种困难勇气的时候,你才能够真正去创业。



陈浩的“花果山”

通讯员 吕新林

谁也没有想到,在大城市有着丰厚收入的他,竟然选择回到乡村办起果菜园。他叫陈浩,嘉鱼县官桥镇阴山村大禾设施农业示范基地的主人。

8月10日,笔者见到陈浩时,他正忙着招呼前来采摘葡萄的游客,皮肤晒得黝黑的他笑容满面,一边递果篮给顾客,一边热情介绍如何选摘好吃的葡萄。今年是葡萄挂果的第3年,果园旁的停车场停满了顾客的车。

今年46岁的陈浩,27岁外出打工,经过10多年的摸爬滚打,如今已在广东佛山、昆明、上海、北京拥有自己的多家公司。

谈到返乡搞种植业的初衷,陈浩说:“我是从赣洲湾农村出去的,与土地有割舍不断的情感。再者从投资的角度说,农业是实业,只要肯干就有收益。”

2009年8月,陈浩在阴山村租了1300多亩地,开启了他投资农业的梦想。陈浩对农业种植并不熟悉,于是,他前往浙江学习取经,并从浙江等地引进红提和奥古斯特等多种葡萄品种,种植

160亩,还种植20亩花卉苗木以及数百亩美国波兰李、中华大李枣、红宝石桃、石榴、梨子等果树。为了保证丰产,他还专门请来了技术员,对果园的工人进行培训指导。

不知足,爱挑战的陈浩,于2012年又投资960万元,在新街镇建成占地30多亩、年培育蔬菜苗1200万株、年创产值600万元的大禾农业蔬菜育苗中心基地。尝到甜头的陈浩说:“明年打算投资2000万元,征地70亩,扩建育苗规模,达到育苗5000万株。”

陈浩说,目前,自己的立体绿色养殖规模已形成:200亩鱼池育有多种鱼,供游客垂钓;地上30多种果树四季飘香,供游客采摘;树下数千只土鸡土鸭,让游客品尝野味;平地温室大棚,培育20多万株争奇斗艳的花卉,让游客观赏休闲……农庄呈现出“山上四季花果香、山腰鸡鸭齐欢唱、山下湖面掀波浪、平地搭起花卉廊、鱼池鱼儿扎堆游、游客垂钓享风光”的现代生态农业格局。

德福玻璃 投产在即

11日,通山县德福玻璃制品有限公司员工在调试生产设备。该公司占地20亩,投资5000万元,是水晶工业主要的坯料生产供应商。公司今年4月开工建设,已建成日产8吨玻璃窑炉5台,预计年产水钻坯料3000吨,产值2亿元,提供就业岗位150个。

记者 袁灿 摄



湖北万树木业(嘉鱼)有限公司 质量成就品牌

湖北万树木业有限公司为万树集团的子公司之一。公司座落在长江南岸的嘉鱼县,毗邻107国道,东距武汉市68公里,南距京珠高速公路嘉鱼出口处13公里,距京广铁路赤壁站17公里,离长江装卸码头仅1500米,交通便利,地域划属武汉经济圈范围内,区位优势明显。

湖北万树木业占地面积约14万平方米,总资产1.9亿元,年生产强化木地板1000万平方米,实木复合地板200万平方米。

公司拥有德国进口“豪迈”全自动地板生产线两条、中德合资“威力”地板生产线三条和意大利“福马”双端铣、国产自动化贴面机、德国“蓝帆”金钢石刀具等先进的强化木地板和实木地板的生产设备,具有生产加工各种规格木地板的专业实力。

湖北万树木业有限公司生产的“万树牌”地板产品,有CCTV央视广告支持,地板产品销往全国30多个省、市、自治区。

湖北万树木业在不断地发展过程中,十分注重强化质量管理,努力提升企业的管理水平,一如继

往地打造万树地板强势品牌,不断开发地板新品种,提高其附加值;在“万树牌”木地板产品获得“湖北名牌”和“湖北省著名商标”两大荣誉的基础上,公司准备再上台阶,争创万树地板为“中国驰名商标”产品,为下一步走向国际大市场打下坚实的基础。

湖北万树木业有限公司现在已经成为华中地区技术领先、超大规模的木地板生产加工企业,是湖北省农业产业化和林业产业化的重点龙头企业之一。

湖北万树木业有限公司具有完善的合同信用管理制度和管理机构,分别在2010年、2012年获得《守合同重信用企业》荣誉。



遗失声明

通城县五里镇磨桥村二组黄石来遗失原老屋土地证,证号:101002022,面积141.82平方米,特声明作废。

湖北华清置业有限公司遗失公章壹枚,遗失法人私章壹枚(胡妍印),特声明作废。

公告

杨时雨同志于2014年7月末履行离职手续离开公司至今,公司多次以电话方式联系本人,并未前往公司办理相关手续。根据劳动法相关规定以及公司的规章制度,决定于2014年8月15日解除劳动关系。特此公告送达。

湖北瑞宁商业经营管理有限公司
2014年8月14日

为什么不提倡输新鲜血



献血专栏

为什么不提倡输新鲜血

在日常生活中,大多数人都认为血液越新鲜越好。其实不然,众多学者认为:尽量不输新鲜血。

因为输新鲜血(4天内)含有大量存活的淋巴细胞,增加了发生移植物抗宿主病的危险。有一位著名的科学家总结了51例移植物抗宿主病病人,有46例患者输注了3天内的血液,其中38例输注

的血液少于24小时。日本报告的31例移植物抗宿主病病人中29例使用了新鲜血,其比例为94%,这就说明输注新鲜血与移植物抗宿主病的发生密切相关。

另外,输注3天内的新鲜血,还有传染梅毒的可能,因为梅毒螺旋体在体外4℃条件下可生存48~78小时。目前,对新鲜全血缺乏公认的标准,主要是根据输血目的不同,新鲜全血的含义也不同,如果输血目的是纠正血液运氧能力不足和补充血容量,可以用保存期内任何一天的红细胞及血容量扩充剂就能满足;如果输血目的是为了补充血小板和粒细胞,则可用8~12小时之内的离体血才算新鲜,但所含血小板及粒细胞不纯不浓,达不到治疗作用。

鉴于此,我们应根据临床实际情况,尽量不用新鲜血。

无偿献血光荣 利国利民利己
献血热线:825678 13995811036 18371815018
献血地址:市中心血站(温泉幸福路1号),中国综合(大商厦对面)
市中心血站热诚欢迎广大市民踊跃参加无偿献血,奉献爱心!