

把别人的经历 变成自己的财富

大众创业是富民之道、强国之策，国家鼓励大众创业一系列政策措施，给创业大潮又增添了汹涌澎湃的动力。热潮中永远不缺少热情，然而，仅有激情远远不够，还需要指导、需要借鉴、需要积淀。本报多路记者为此出动，探访创业者的欣喜、坎坷乃至伤痛，以图刚上路的创业者将别人的经历变成自己的财富，从别人的经历中汲取养料，分辨方向，减少弯路。

多次失败最终定位微商

——一位85后小伙的创业之路



□ 本报记者 蒋鑫 高田 本报通讯员 席真

当过老师、养过鹅、开过饰品店、送过外卖……85后小伙刘建峰创业干过的行当，可能比大部分人一辈子的行当还要多。在亲戚朋友眼里，刘建峰“离经叛道、不务正业”，但是刘建峰创业的想法却未曾动摇过，现在他带领一个9人团队搭上了微商的末班车。

屡败屡战

在聊城电子商务产业园汇通智慧创新大厦内聚集着七十多个创业团队，电子商务产业园免费提供办公空间，不断地组织各种电商培训，吸引着挺进电子商务领域的年轻人。刘建峰创业团队的办公地点在大厦一楼，团队中全部是80后的年轻人。

2008年，刘建峰从曲阜师范大学体育专业毕业，到了聊城城区一所民办中学担任英语教师。刘建峰不想就这样按部就班地重复着过去，7个月不顾家人的反对辞了职。2010年初，刘建峰投资两万块钱在铁塔商场附近开了一个饰品店。半年之后由于拆迁，效益不错的饰品店被迫关门。刘建峰第一次创业，没挣也没赔。

2011年初，刘建峰在家呆了几个月，琢磨下一步干什么，思来想去，决定回村里搞养殖。附近村庄有些农户养羊，他不想和别人重复；养牛周期长，风险低但利润也低。当时每斤鹅14块钱一斤，刘建峰看上了鹅。

他第一批购进了500只鹅苗，投入了5000多元，养在了不住人的老宅院里。可由于缺乏养殖经验，前期准备时他没有建设标准鹅舍，仅仅利用宅院和院子后边的池塘、荒地散养，一方面要照料鹅苗，另一方面还要对养殖条件进行改善，半年的时间，刘建峰在五百只鹅身上投入了5万块钱。“如果养鹅之前能去养鹅户那里学习一下，学会

“不能看别人赚钱就跟进”

5人制足球场 不同城市不同命

□ 本报记者 于向阳 本报通讯员 赵冰 郝磊

“创业前一定要仔细的市场调查，全面分析市场。最重要的是不要被过大的愿景冲昏头脑，不能光看别人在赚钱就盲目跟进。”才过而立之年的莱芜巨星足球俱乐部经理李洪军，头发已经白了不少，说起创业感悟时满脸愁容。

2014年初，李洪军从济南回到家乡莱芜创业。一年多来，他花光了20多万元的积蓄，连亲戚朋友手中筹借的20万元也花完了，面对7月份就要到期的房租一筹莫展，俱乐部已经到了倒闭的边缘。巨大的压力让他几个月来没有睡过一个安稳觉。

李洪军原来在省城从事运输工作，生活还算不错。工作期间，李洪军发现济南市的五人制室内足球场很火爆，每到晚上场馆里就挤满了前来踢球的人，每个场馆一天能有1000到2000元的固定收入。看到这种情况，李洪军动了心。他把济南的场馆转了一遍，又跑到淄博等地考察，发现开五人制室内足球场技术含量低，竞争压力小，而且收入稳定，投资也可承受范围。

回到莱芜，经过两个月的努力，李洪军在城郊租赁了一个大型厂房，改造成两个标准五人制室内足球场，去年6月正式开业。前两个月向市民免费开放，很快，巨星足球俱乐部就莱芜足球圈小有名气，每天场地爆满。但是两个月后，免费结束，前来踢球的人一下子少了9成。

不过这并没有动摇李洪军的信心，他也做好了前期赔钱的准备，很快他又打出第二张牌——组织全市5人制足球赛。莱芜市首届室内五人制足球赛有15支球队、225名运动员参赛，俱乐部的名气进一步提升。

但是长达两个月的比赛结束后，掏钱来踢球的人依然不多，每天的收入还不够房租。这时的李洪军重新思考这个项目的可行性。开办之前，他只看到了市场的一面，但对莱芜当地的消费习惯没有认真地分析。莱芜本地没有一家收费的乒乓球和羽毛球馆，大家习惯了免费健身。这才有了五人制足球一免费就火爆，一收费就冷清的局面。不过从他组织的比赛看，热爱足球运动的人不在少数，这又给了他希望。于是，他自费到广州参加培训，回来后打出了第三张牌——开办少儿足球培训班。可是，两个月下来只收了5个学生。

建鹅舍和照料鹅，这5万多块钱至少能省下两万多。”提起当时养鹅的情形，刘建峰仍然十分感慨，“刚开始养殖的时候，几乎是没睡过一个囫囵觉，鹅不睡觉，人也不敢睡觉，鹅睡着了，人还得起来看鹅有没有异常情况，半个小时就得醒一次。”

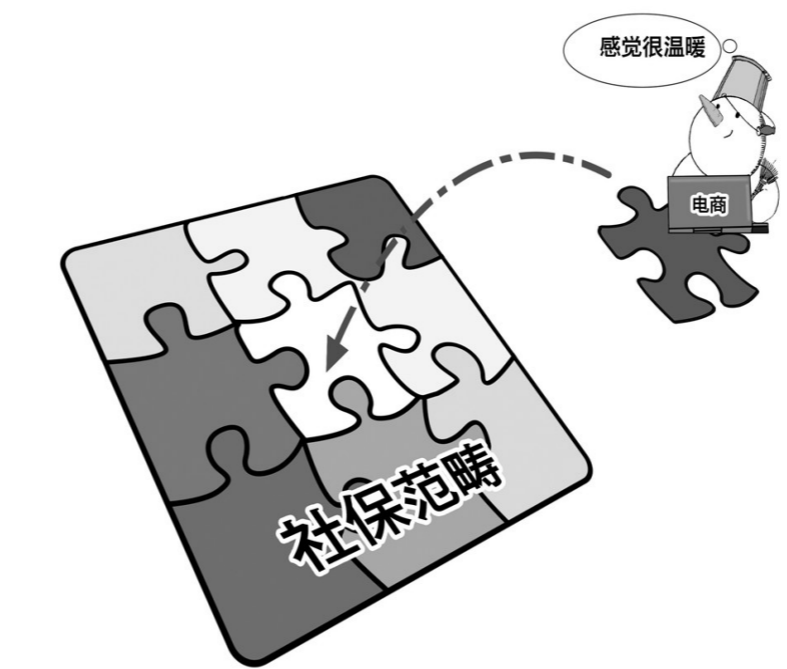
虽然没有经验，但在刘建峰的精心照料下，500只鹅苗只有5%的死亡率，刘建峰赚了一笔。尽管这样，刘建峰还是被村民和亲戚朋友看作是“脑子不正常”、“瞎作”。刘建峰没有在意别人的看法，不断扩大养殖规模，还买了一辆小汽车。但让他预想不到的是，2013年南方禽流感爆发。“虽然聊城没有爆发禽流感，但是市民对禽流感却非常恐惧，鹅卖不出去，鸭蛋也卖不出去，但是鹅还要每天吃饲料。”刘建峰说，没有进项只有出项，他很快就坚持不下去了。无奈之下，刘建峰卖了小汽车。

在平有个年轻人起初看到刘建峰养鹅挣钱，也跟着养了两万只，但禽流感来时，这个年轻人有资金支持，投入了20万元挺到了养鹅形势回暖。刘建峰事后总结说，“刚开始创业，凭借的是满满的激情，没有过来人给指导，甚至都没有想到去做个详细的市场调查，创业过程中不断栽跟头。”

进军微商

2014年春节过后，经过一段沉寂，刘建峰又把目光瞄准了外卖，但他说做外卖彻底把他打垮了。

利用微信朋友圈，他创立了“私人定制”品牌的外卖服务，与饭店商谈适合的菜品和价格，然后找来了八九名送餐员，刘建峰带着他们干得热热闹闹。经营了一段时间后，刘建峰自己势单力薄很难扩大市场，仅财务结算就让他感觉到焦头烂额，餐饮店、外卖配送和订餐者三者之间的财务结算连专业的财务人员都感到头疼。“一个人创业，可以不考虑自己的工资和收入，激情满满，但是一旦招募员工或者合作伙伴，他们就得考虑跟着我干这一行是不是有前景，是不是风险大，很少有人能敢拿时间和精力放在从未接触的行业中。一时间找不到能一起创业的，就连财务人员也是找的兼职的。”刘建峰说。



电商等新业态创业人员纳入社保覆盖范围。(CFP供图)

在一次晕倒摔得差点毁容之后，刘建峰结束了外卖业务。多次创业失败让刘建峰逐渐认清了现实，创业没有轻而易举的成功。没有团队，刘建峰深刻感受到了一个人创业的孤独。

2015年春节之后，刘建峰来到了聊城电子商务产业园工作，当起了打工仔。产业园所在的汇通智慧创新大厦聚集着近百家创业企业，刘建峰心中再一次点燃了创业的激情。干了不到一个月，刘建峰果断辞去了工作，开始做起了微商。“现在是全民电子商务，没有哪个年轻人能离开淘宝、微商，打开朋友圈，铺天盖地的都是各种产品。我接触微商时，很多微商已经做的非常好了。”刘建峰说。

几乎在没有任何成本的情况下，刘建峰成立了金岭电商公司，主要利用微信朋友圈代理国内某品牌化妆品。现在刘建峰的创业团队经销的商品从化妆品拓展到了聊城特产、阿胶糕，每个月都能有一百五十多万的营业额，进展速度之快超出了刘建峰的预期。

慎重做好机会识别

管理学博士、聊城大学商学院副教授曹之然点评：要提升创业成功率，首先应慎重做好机会识别，作为创业过程起点的机会识别对创业成功与否的影响是战略性的，因此要格外慎重，否则，走错了方向还不如站在原地不动。其次，努力增强契约精神，商机的

开拓有赖于通过一份份合约来完成各种各样的市场交易，若想使这“惊险的一跳”进展顺利，合约各方就要自觉遵守契约精神。契约精神是商机转化为财富的法宝，每一个创业企业只有不断努力增强自身的契约精神，才有可能在商战中获取更多的胜利果实。

业务快速发展之际，陈永军却作出让人不解的决定

反复转型尝试精确定位

□ 本报记者 郑书伟 隋翔宇

常言道“男怕入错行”，可对90后陈永军来说，入错了行不要紧，从头再来就行。从网站开发到平台服务再到电商，陈永军和他的团队在创业中三次转型，尝试不断精确定位。

陈永军上大学时就开始创业了。作为山东工商学院KAB创业俱乐部会员，2012年3月，他带领30人团队注册成立烟台创梦网络科技有限公司，当年毕业前夕，他带着这一项目进驻位于烟台市高新区的大学生创业园。“大学生创业最缺的就是资金，当时大学生创业园给的扶持政策可以说是雪中送炭，房租第一年全免，第二年减半，此外还有创业补贴及税收方面的优惠。”陈永军说。

初步解决了资金问题，业务拓展却成了

一个大困扰。“创梦”最早重点经营科技网站开发，但在创业园里并没有如愿找到商机。“园区的政策虽然好，但是在这个平台上获得的资源毕竟还是少，入园的创业项目林林总总、千差万别，不可能每一个项目都服务得精准到位，企业之间互补性并不强，甚至存在同质竞争。”陈永军说。由于项目业务量不够理想，2013年下半年，入园还不满一年的陈永军离开了大学生创业园。

此后，陈永军决定转型向平台发展。“我们是服务于中小互联网和高新技术企业的互联网公司，利用互联网资源和技术向创业者提供投资、传媒、培训等方面的平台服务。”陈永军常对人这样介绍。

做平台虽然前景不错，但是起步阶段非常烧钱，资金不足，直接影响到了企业的品牌推广。困惑之下，创梦公司决定转型做服务，利用积累的平台资源，为企业提供营销

服务，构建一个实现创业者、企业、企业家、投资人互利共赢的商业生态系统，结果不到一年做出了200多万的营业额，实现了咸鱼翻身。

陈永军认为，创新是盈利的关键。“作网站和做平台的企业都很多，作为创业者，资金不足很难与同行早的企业竞争，而在烟台当地，整合平台资源做服务的企业却很少。”

在平台服务快速发展之际，陈永军又做出一个让外人不解的决定。去年4月，陈永军注意到电商发展机遇，萌生一个想法：做以原产地为品牌特色的时令水果销售平台。这次转型对陈永军而言来得非常快，从决定做电商到全部准备就绪，只用了半个月时间，注册了“果来果趣”品牌，成立了烟台果来果趣电子商务有限公司，自己担任了CEO。

在烟台，做水果电商的人有很多，陈永军认为自己最大的不同是不只卖产品，更是经营品牌。“就想买家电到京东一样，我希望消费者一买原产地水果就想到‘果来果趣’。”去年的半年时间里，“果来果趣”销售额达到300多万元，积累用户近万名，销售渠道涵盖微信、官网、淘宝、天猫，用户重复购买率达到一半以上。“现在已经做到了8个品类的时令水果，明年计划拓展到25个，除了烟台的时令水果，新疆鲜枣、赣南脐橙等都是我们经营的目标。”

要避免盲目跟风

烟台市劳动就业办公室主任王念瑞点评：不少大学生尝试创业路，然而不少人的创业生涯并不是很长，关键就在于没有选对一个合适的行业。大学生创业项目尤其要避免盲目跟风，比如电商热就一哄而上开网店，跟风往往会导致严重的同质竞争和资源浪费。有创业意愿的大学生在校期间就可以整合信息，分析行业，作出正确的选择和判断。在这方面，学校和老师也应多提供合理化建议。

在各大高校，一般都有设置大学生就业处，主要工作内容更侧重于就业指导和服务工作，对学生的创业指导，知之不多，为之甚少。各大学一般都有创业大赛，创业项目方案做得不错，却没落地，这反映学生对创业的渴望，却没有专业的指导。我们就业指导老师是有责任的，需要反思。(□记者 于冬亮 整理)



大学生在校创业

6月5日，在聊城大学美术学院创业园内，“彩石”工作室的“创客”们正在石头上绘画毕业季产品，他们根据毕业生的要求，推出一系列“私人定制”产品，包含“毕业个人形象”、“卡通形象”、“手工DIY”等设计形式。一块块普通的石头经过清洗、打磨、上色等几道工序后便成为一组组多彩工艺品。聊城大学美术学院针对在校大学生成立创业园，园内对“创客”提供场地支持、技术指导、资金支持等优惠政策，鼓励大学生在校创业，圆自己的创业梦。(CFP供图)

所有电商都面临 网上售假挑战

——访阿里巴巴董事局主席马云

互联网正改变着全球商业和贸易，世界呼吁一种全新的全球化思考，中小企业应抓住未来20年新一轮全球化浪潮带来的机遇，阿里巴巴集团董事局主席马云21日接受新华社记者专访时如是说。

马云日前参加了享有俄罗斯“达沃斯论坛”之称的圣彼得堡国际经济论坛。论坛结束后，他在莫斯科接受专访，对中小企业把握新一轮全球化机遇，阿里巴巴在俄业务发展、中国政府支持跨境电商发展及净化电商环境等问题发表了看法。

全球化创造新机遇呼吁新思考

马云接受专访时表示，世界在呼吁一种新的全球化思考。新一轮全球化遵循着新的贸易游戏规则，更加公平、更加透明、更加自由。

他呼吁促进各国中小企业交流，让中小企业能够把握未来20年的发展机遇，让他们能够“全球买”“全球卖”，让消费者有更多选择。“20年前，你无法想象俄罗斯人可以从中国小城市买到商品，或者菲律宾人可以到阿根廷网购东西。是互联网让这个世界的触手可及，”马云说。

马云在出席圣彼得堡国际经济论坛框架下的“与杰出人物对话”特别活动时，发表了《从信息技术到数据技术：商业和贸易新时代》的主题演讲。

他在演讲中表示，过去20年世界贸易组织扮演了重要角色，全球化带动了世界经济。现在互联网正在改变着全球贸易。未来20年，全球贸易应该集中在中小企业，所以应当建立全球小型企业贸易机构。

中小企业始终是马云关注的重点。他说，现有的全球贸易规则和条例无法让小企业迅速成长，这是一个大问题，贸易的主体是企业，贸易规则也应当由企业来制定。

助力俄中小企业走向世界

马云表示，俄罗斯是一个不可忽视的巨大市场，应该有长远的发展思路。现在俄经济遇到挑战，外国企业的到来将为其经济注入活力，此时进入俄罗斯市场会大受欢迎。阿里巴巴准备加大对俄人才、技术投入。

作为中国企业家代表，马云19日晚出席了俄总统普京与企业家的会见。马云还分别会见了俄联邦通信与大众传媒部长尼古拉·尼基福罗夫、经济发展部长乌柳卡耶夫、俄联邦邮政首席执行官斯特拉什诺夫。

马云与大众传媒部长表示，阿里巴巴扩大在俄业务的愿望给俄中小企业提供了这个平台向中国乃至全球客户供应商品的巨大机遇。

与俄罗斯官方期事不谋而合，马云眼中的正是俄广大中小企业的发展潜力。他说：“通过互联网带动俄罗斯电子商务发展，这是我们这次来俄的主要目的。”他希望，此行能释放一个强烈信号，即阿里巴巴愿意帮助俄中小企业通过互联网、通过阿里巴巴的电商平台把商品卖到中国及世界各地。

在论坛期间，马云与俄联邦邮政进行了非常具体的讨论。两年前，从中国淘宝上卖一件东西到俄罗斯物流需要60天到70天，现在已经缩短到20天。马云表示，双方共同希望在未来一年内将这一时间缩短到7天以内。

2010年进入俄罗斯的阿里巴巴“全球速卖通”(AliExpress)是当地最受欢迎的网站之一，每月有超过1560万人次使用这一网站购物，绝大多数用户来自俄二三线城市和偏远区域，平均每天有30万个包裹从中国发送到俄罗斯。

中国政府支持跨境电商“鼓舞人心”

马云在接受专访时还谈到，中国国务院近期出台的《关于促进跨境电子商务健康快速发展的指导意见》(以下简称《意见》)“鼓舞人心”。他说：“我觉得中国政府在这里表明了一个强烈的态度，这是对大众创业、万众创新的一个非常好的具体支持措施。”

近年来中国外贸增速放缓，但跨境电商异军突起，正逐渐成为对外贸易新的增长点。据中国电子商务研究中心统计，2014年中国跨境电商交易规模约4.2万亿元人民币，增长33.3%。其中，出口占比约85.4%。

顺应这一形势，《意见》在海关监管、检验检疫、税收、电商支付结算管理、财政金融支持等五个方面提出了具体支持措施。

马云表示，这几年跨境电商发展速度非常之快，海关、检验检疫、工商等部门都给予了大力支持，但此前并没有形成国家层面的战略。这次国务院发布的文件“对‘一带一路’建设将发挥重要作用”。

马云认为，互联网与“一带一路”的结合，或将带来巨大发展机遇，因为未来商业会以电子商务为主要贸易方式，它会让全球贸易更加透明、更加开放、更加公平。

由阿里巴巴、京东、敦煌网、兰亭集势等30余家电商平台企业和跨境电商服务商等组成的全国首个跨境电商产业联盟5月29日正式成立，这将进一步推动跨境电商快速发展。

坚决打假推动电商健康发展

阿里巴巴集团拥有全球最大的网络零售平台，如何杜绝售假、净化电商经营环境持续受到外界关注，这也事关电商平台健康发展以及中小企业融入全球化进程的发展大计。

马云表示，阿里巴巴对网上售假零容忍，多项措施打假效果显著，但要把假货彻底打掉尚需时间。他说，2010年以来，阿里巴巴打假力度堪称全世界最强。现在阿里巴巴共有2000多名员工全职负责打假，另有2700名员工志愿参与打假。他说：“我们今天拥有的打假手段，利用数据技术的手段，追踪技术的手段，可能是当今世界最强大的。”

马云告诉记者，运用新型数据技术，目前阿里巴巴不仅可以追踪到卖方，还能追踪到假货制造商，同时阿里巴巴同公安、工商、质监部门形成了联盟，共同打假，加之七天随时退货机制，售假情况正得到非常好的控制。

他表示，现在线下的假货比例是十万分之六或七，而网上的假货比例已经低至八十六万分之一，但是由于网上交易量很大，例如淘宝今年的交易量将接近甚至超过沃尔玛，因此虽然假货从比例来讲很低，但绝对数量不少。

马云说，网上售假问题是所有电子商务公司都必须面临的挑战，由于阿里巴巴规模比较大，所以受关注程度更高。他说，阿里巴巴只有15年历史，员工平均年龄28岁，可以说阿里巴巴正在做一件前人从未做过的事情，出现各种问题都是正常的，公司会积极认真地对待和处理。(新华社莫斯科6月22日电)