

财苑社区

发现 关注 分享 互动 <http://cy.stcn.com/>

主编:庞珂 编辑:陈英 Email:scb@zqsbs.com 电话:0755-83509452

创业:理想与现实到底有多远

付建利

在这个“大众创业、万众创新”的时代,北京、上海、深圳这样的一线城市中,随便一个咖啡馆里,都可能碰到一些年轻人拿着商业计划书,找投资机构,或者在勾勒未来的商业版图。每个人都激情昂扬、雄心勃勃,中国迎来前所未有的创业年代。但实事求是地讲,创业最终成功的永远是一小部分人,就像炒股票,赚钱的永远是极少数部分。但这个伟大的创业年代,富有理想和激情的创一代,以他们的实际行动,为转型中的中国带来了无数新的商业模式和创业梦想,激荡着一代人,甚至几代人的创业激情。

这轮创业大潮的涌起,一个重要的原因,就是互联网的兴起对传统经济和传统商业模式的颠覆。互联网颠覆了很多传统企业固有的盈

利模式,突破了垄断企业的界限,在互联网的世界,有的只是创业和创意,是轻资产商业模式,而不是原有经济形态中的垄断、钱权勾结、资历。在互联网和移动互联网时代,只要你有清晰的商业模式,有好的团队,你就很可能融到一大笔钱,解决创业型企业的资金困境。而在传统经济业态里,很多企业家都是从小企业主做起,一步一步靠自己的血汗钱利滚利,企业在成功之前很难得到股权投资机构和风险投资机构的融资,更不可能得到银行的授信。企业家有了钱之后,更多的是投向扩产能、开分公司等。其次,这一个大创业时代的来临,得益于股权投资机构和风险投资机构的兴起。这些投资机构的大发展,带来了一批极有商业眼光又接地气的投资家,他们对于看好的项目和

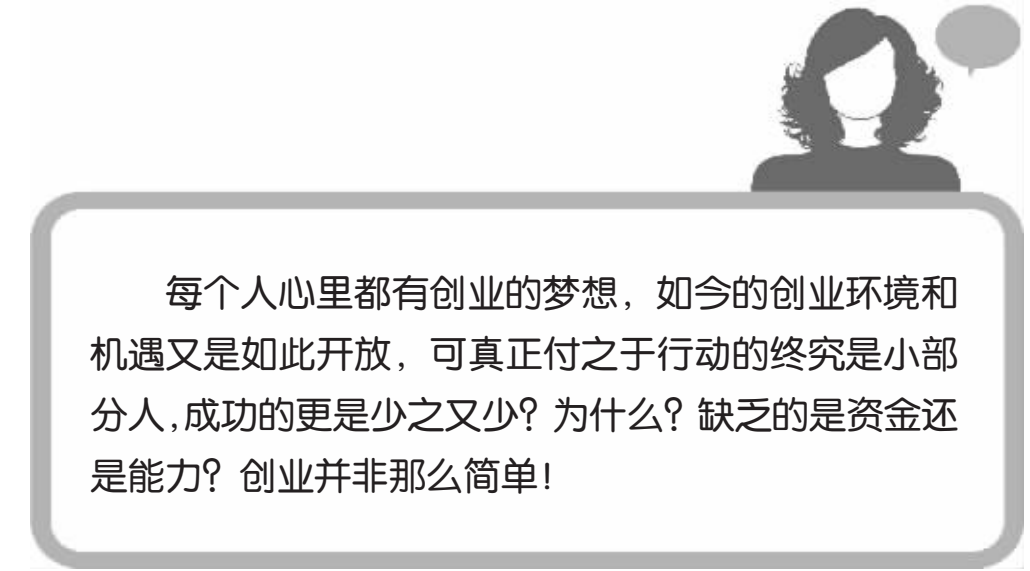
创业者,敢于花大钱去投资,着眼于企业长远发展,而不是一时一池的得失,他们不仅给创业型企业投钱,还会给这些创业型企业带来先进的管理理念,帮助企业成长,随时纠正前行道路中的错误。

正是得益于互联网和投资机构的大力发展,中国迎来了前所未有的创业大潮。一大帮85后,甚至90后的年轻创业者,怀揣梦想,义无反顾地投入到了创业大潮。一大批70后的中年人,也禁不住创业的巨大诱惑,怀揣人生的理想,在中年时期再次出发。甚至有一批退休的老年人,也不甘落后于互联网时代,通过创业迎来人生事业上的第二春。神州大地,创业热潮处处涌动,此情此景,让有理想者激情难抑。

但创业的激情冷却,或者当你真枪实弹地投入到创业大潮之中后,会发现创业的过程远比想象的

要艰辛。人才、资金、渠道、营销、品牌、后台、运营等一系列的问题,都需要创业者亲力亲为,此外,还有合作伙伴的倒戈,或者竞争对手的攻击,旁人的冷嘲热讽,体力和精神上的巨大损耗,这些都会给创业者带来无穷无尽的压力与烦恼。一场创业经历,如若不成功,不仅会让创业者学到很多以前明白不了的道理,也会让创业者遍体鳞伤。

在互联网时代,行业的垂直细分会越来越明显,但行业之间的集中度也会提升。每一个行业,可能都最终允许老大和老三的生存与发展,强者恒强的特征将愈加明显,这就决定了每一个垂直细分的行业,无数个创业者最终成功的只能是少数人。创业的成功与否,还与投资机构对创业者的支持、创业者自身的综合素质等因素密切相关。要创业成功,除了一股冲劲和干劲之外,还



每个人心里都有创业的梦想,如今的创业环境和机遇又是如此开放,可真正付之于行动的终究是少部分人,成功的更是少之又少?为什么?缺乏的是资金还是能力?创业并非那么简单!

得要有缜密的思维、务实的作风、一流的团队,以及灵活适应市场变化的能力,尤其是要有极强的互联网思维,这些显然是很多创业者所不具备的。从这个角度来说,创业确实是一件好事,但创业的理想与现实之间,需要每一个创业者用生命去体验。

年轻人创业能不“拼爹”吗?

程喻

最近姑妈家的孩子闹着要创业,可苦于没有启动资金,怎么办?借!如果说天下有借钱不用还的,那只能是亲人。可惜这条路并没有成功,做生意的父母叮嘱他好好工作,在社会上磨练几年再说。

其实对姑妈的做法有些不理解,因为她一直念着要退休,为什么不让“内定接班人”早点试水呢?直到不久前,读到梅花天使创投合伙人吴世春的三大经验,才发觉姑妈的良苦用心。吴世春说,有五类创业者是他不投的,第一,不投大学生创业,太年轻觉得要交的学费还很多。很明显,弟弟刚毕业两年,还属于社会新鲜人,也可算在不投范围之内。第二,不投依赖关系和资源创业的,直接开头说我有什么关系、什么资源。第三,不投股份过于平均和创始人股份过低的公司。创始人最开始还好,后面可能会失去平衡,这个公司这么好,凭什么自己只拿这么少,一旦失衡可能有很多不可预见的风险。

上述两点,简直是弟弟的鲜活写照,他打算和朋友合伙开一家网咖,还写了一份厚厚的商业计划书,特别注明是“网咖”不是“网吧”,环境优美,服务亲切,除了组队打游戏还能像在星巴克一样环境里享受浓郁咖啡。可对于网吧,他并没有相关经验,甚至连游戏玩家都算不上。促使他这个决策的,是位有着“家学渊源”的朋友在召唤,这位朋友在另外的城市稳定运营着这么一家类似小店,他们的分工是这样的:弟弟做兼职CEO,平时照常上班,在公司里做牛做马,但是网咖一切大小资金进出都要出自他之手,朋友管运营,招兵买马把生意做起来。两人的口号还很响:三年收回成本,五年创造超额利润。

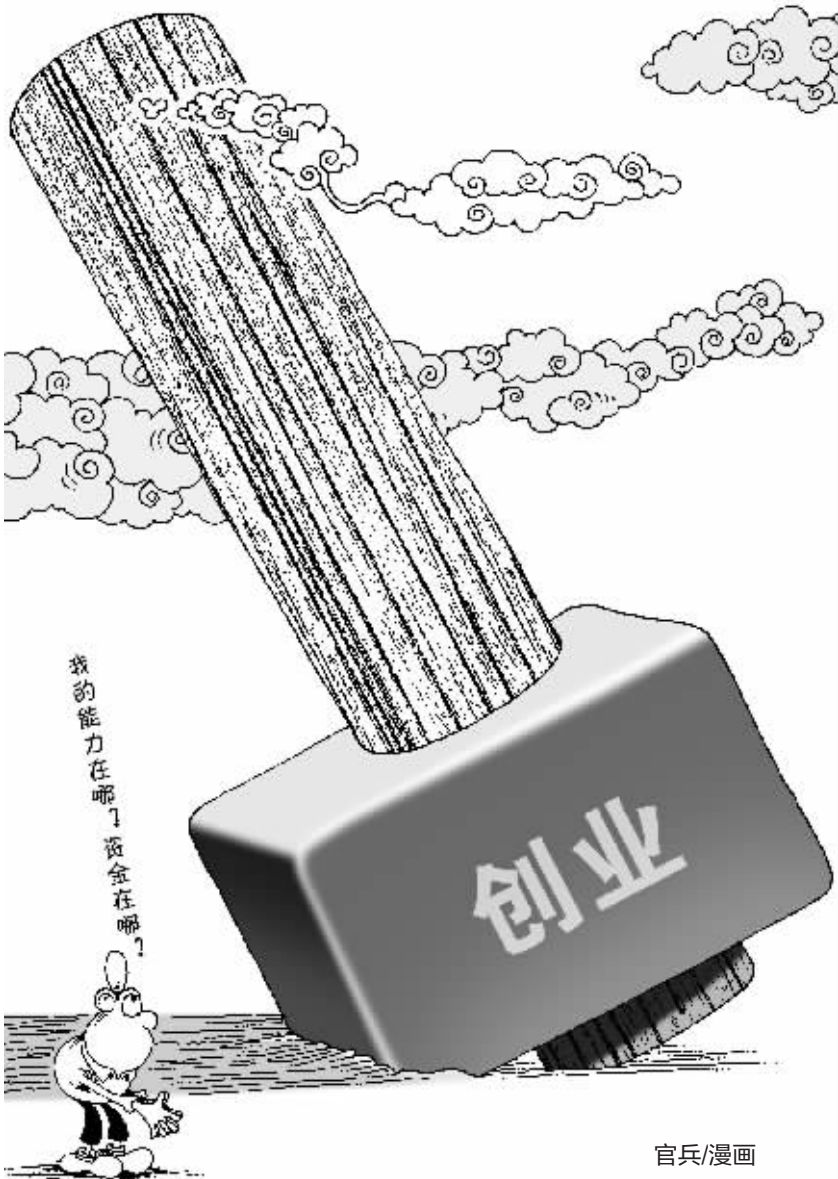
对于这种雄心壮志,姑妈只用一句话就进行了驳回:创业不反对,但请自己找资金。一句话,弟弟的创业梦就胎死腹中。这个故事告诉我们两个道理,一是创业资金要掌握在自己手中,像弟弟这样,简直是被命运扼住了咽喉;二是创业要有核心资源,其实姑妈的反对还有后话:一个做物流的,干嘛学人家开网吧,有能耐在物流业混到四处逢源,八面玲珑,我有多少投多少,这就暗示了后面的无限可能。

但对于一个20来岁,对自己充满无限信心,又对父母充满无限依赖的年轻人来说,这样怎么能够打消他的想法。他在家软磨硬泡,在几乎要成功时,自动放弃。原因非常简单:他那位朋友被父母一个电话,叫回老家帮忙了。

虽然现在社会鼓励全民创业,但对于年轻人,尤其是刚毕业的大学生来说,除非有家里支持,或者拥有特别棒的技术,否则绝大多数都没有资本维持公司运转12个月。在中国开办一个公司的启动资金越来越高,以前开办一个公司几万块钱就可以了,现在没有几十万块钱,想都不要想。

不要说一元钱注册公司这样的话,人员招聘、产品设计、生产、销售,好不容易把产品生产出来了,还要愁产品如何销售出去。身边有个朋友就有这样的经历,他创业之后,每天为了周转资金从白天愁到夜里,跑遍了各个银行,但结果大同小异:你们公司太小、收入不稳定,没有固定资产办不了贷款,他同银行争辩:现在国家政策大力支持中小企业贷款的发放。但得到的答复是,政策是有,但不能执行,因为给中小企业贷款风险太大,建议去小额贷款公司试试。于是找了好几个小贷公司,但又要求是有正常的工资流水。天知道,从公司创立之初他就没给自己发过工资,都用来支付员工了。现实就是这样残酷,他最后总结:没有资金,什么理想都是浮云。

难道对于囊中羞涩的年轻人来说,创业大门就这样关闭了么?其实也不尽然,如果有心创业的话,毕业后最好先到一个创业型公司打工,观察公司一步一步往前走时犯过什么错误。熟悉行业,真正理解了市场的需求后,再找几个合作伙伴,各有所长,分工明确,联合起来组成一个团队,这也算条相对靠谱的路。



官兵/漫画

张昊昱

一提起创业,最美好的场景莫过于这样的想象:一群朝气蓬勃的年轻人,在一个金子般的商业构想指引下,与风投资笑风生,引无数资金竞折腰。几轮融资下来,伴随着他们指点江山,挥斥方遒的身影,成功改变了某个行业的格局,甚至创造了一个全新的行业,下一个马云、俞敏洪或许就将在他们中间诞生。

以上所描述的场景,当然有些夸张。但如果绝大部分人对“创业”的认知都是这样的,那就有点不正常了。在笔者看来,任何挖掘和追随自身优势、特点的行为都是创业。天才如扎克伯格、马化腾者,自有他们的创业伟迹;而一般的平民百姓,也有属于自己的创业路径。

笔者身边一位朋友F君的经历,可以很好地诠释平民百姓的创业路径。F君原来在一家麦当劳当餐厅经理,今年辞职之后,在一栋写字楼附近开了一家奶茶店,生意非常好,尤其中午的时候,想喝一杯奶茶需要排很长的队伍。

F君的奶茶店生意好到让我都有些嫉妒。有一天我问他,

生意这么好的原因是什么。他想了想说:地方选得好吧。”

F君告诉我,他加盟的这家奶茶店是连锁品牌,单品价格偏贵,目标定位为有一定消费能力的人群。在他考察过的诸多地段中,商业中心地段满足他们产品的目标消费者定位,但是租金实在太贵,一年忙到头,最后很可能是给房东打工;学校地段租金固然便宜,但学生们消费能力有限,产品销量恐难有大的表现。经过取舍权衡,最后他选择在白领聚集的写字楼附近开店,既承担得起店铺租金,又能保证一定的销量。

可F君的这个回答并不能完全解释我心中的疑惑。难道地方选得好,生意就一定会好吗?于是我开始观察起F君平时张罗生意时的举动。经过一段时间的观察,我发现F君做一杯奶茶的时间比他招募的店员要快许多,取杯、放糖、倒奶的动作十分连贯。可即便如此,每当有一个新客人来点单,他总是带着笑容打个招呼,而不是一副埋头苦干、手忙脚乱的窘迫神情。

这种能力被F君概括为“服务意识好”,这是他在麦当劳工作的这些年积累下来的能力。

在麦当劳经常会遇到很多奇葩的顾客。尽管他们很奇葩,但毕竟是顾客。只要他们的行为不涉及原则,不触犯公序良俗,都要服务好。而且,其实自己也挺喜欢服务业这个行业,所以才可能会有这样的服务意识吧。”F君如是说。

F君的这家奶茶店,从前期加盟费到日常进货、人工水电、租金抵押,第一年的预算投资额度大约为40万。他的计划是,开张第一年,账面略有盈余,第二年开始盈利。尽管目前生意非常火爆,总算让他松了一口气,可以完成今年的规划,但当时一下子拿出这么大一笔钱,也是让他纠结了好一阵子,家里人还一度反对他辞去工作,去开一家小小的奶茶店。

这是属于F君的创业故事。说完他的故事,笔者只是想阐述一件事情,并不是要成立一家大公司,干出一番大事业,才算创业。一直以来,媒体都倾向于报道那些高高在上的成功创业者,而如今的社会里,成功学的思潮又是如此泛滥,这不得不令人担忧,创业这个词是否已经有些变味了。人这一辈子,最大的“业”,就是我们自身。找一个适合自己的事情,既能契合自己的兴趣爱好,又能让自己的生活过得舒心坦然,或许这就是最成功的“创业”。

比创意更重要的是行动

杨丽花

在“大众创业万众创新”的大潮中,因为工作的原因见过不少创业者。这些创业者中有的已经做得风生水起,在同行业中占据了一席之地;也有人已经成功获得了两三轮的投资,准备大展拳脚;还有人刚刚组建团队;当然更多的人是正在徘徊犹豫中。创业的路上有快有慢,究其原因,我认为相比创意本身,执行能力更重要。

配合扎实的行动,不靠谱的想法也会越来越清晰。记得几年前,我曾经写过有关互联网金融的稿子,当时有一个创业者几经辗转联系到我,把自己对互联网金融的想法一通倾诉。我当时只是觉得他的这个理想看起来好宏伟,如果实现可能也只是“万一”。此后几年,这个创业者一直在创业的道路

上耕耘。如今各个互联网金融的论坛上时不时还会看到他的身影。不过“有意栽花花不发,无意插柳柳成荫”,虽然他现在还远没有实现自己的理想,与自己当初的想法已经有些许偏离,但是他现在做出的成绩,已经是很多创业者的理想。

这些年见过不少的创业项目,特别是早期的项目,大多数的時候我都认为这些项目都很不靠谱。当创业者唾沫四溅讲述自己的创业计划时,我通常会有两种感觉:第一种感觉是他几近疯狂,我会把“异想天开”“痴人说梦”与这种癫狂的状态联系在一起;第二种感觉是认为他的创意太好了,被他的创意深深打动,但是当曲终人散,一个人静下来的时候,又会发现他这个创意的很多缺陷,进而对这个创业失去信心和兴趣。

因为在我看来,困难大于机会,激情不能当饭吃。

但就有一个创业者,着实给我上了一课。这个创业者他曾经有过很多创业的经历,但基本上都停留在传统行业,直到去年接触了“互联网+”。一词击中梦中人,他有一个创意正好傍上“互联网+”。于是他的人生理想开始向马云、马化腾靠拢。在他的创业之初,我就被他的满口唾沫星子的激情演说感染,而后陪他一起见过两个投资人,投资人对这个创意提出了N个质疑,他刚开始产生的激情被消灭过半。我本以为他的意志就此消沉,没有想到,两个月后他成功说服了一家投资机构并获得千万级人民币的投资。而这家投资机构在国内赫赫有名,其投资人也是行业大佬。

虽然有大佬的支持,但是这对烧钱的“互联网+”来说远远不够。如

果企业要生存下去,还是 need 继续烧钱。前不久,又见过他一次。虽说他每天忙碌得只能睡三四个小时,可是人还是那么兴奋,他把原来的想法做了很多修正。他说按现在的烧钱速度,马上又需要新一轮融资了。他所面对的情况大抵和当年京东刘强东一样吧,没有钱就得死,钱续上了企业又向前走了一步。这几天听其他朋友说,他第二轮的投资马上就要到位了,规模达数千万,企业估值几个亿。虽然他的想法,包括我在内的许多人看来还是很不靠谱,但是也得到了不少人的肯定。一直记得他说的那句话:我们的想法,已经更新不少,等下次再见面时候,你会觉得我们已靠谱了一些。”

当许多自己不看好好的创业者如今做得风生水起,我感慨自己拙劣眼光时,一个曾经的创业者现在的职业投资人说:“当年我们刚创业