

高校学子创业之路怎么走? 创业青年楷模现场“传经送宝”

商报讯(记者 陈佩蕾)80后“新式农民”怎么在寻常水果上做文章?初创企业更注重盈利还是搭建品牌?12月17日下午,在温州大学北校区音乐厅内,2020温州创业青年楷模颁奖典礼现场,15位创业青年楷模结合各自创业路上的经历,向温州大学瓯江学院的学子们传授创业创新经验并进行解惑。



昨天,创业楷模在温大北校区音乐厅与高校学子现场互动。蒋文广 摄

关键词1 开启新征程

学生宋杨洋:作为初创业的我们,该更注重盈利还是搭建品牌?

何汉江:企业盈利跟搭建品牌,其实并不矛盾。从我个人的创业经历来看,企业初创阶段应该是一个追求“共赢”的阶段。这包括企业和创业者在面对客户时,要有一个共赢的理念,这样才会有一个好的开头。

学生江家康:现在一些想要创业的大学生,都在苦恼找不到好的创业项目或是创业方向,你觉得创业项目到底该怎么找?

王飞燕:其实创业是个大工程。对创业者来讲,如果只是单纯地想当老板,那很简单,两三个人就能组建一个团队当老板了。但对创业的大学生来说,假设当下既没有资源也没有资金、人脉,我建议大学生可以先把心沉下来,跟着创业导师或指导老师先学习,探索方向,积累经验,我相信将来你们总有一天可以腾飞。

学生马丹宁:很多人都说创业要选对时机,你认为对我们即将毕业的大学生来说,什么时候才是创业的最佳时机?

王小畅:所有的日子都是创业最好的时机。俗话说“出名要趁早”,创业也要趁早。因为年轻本来就是一种活力、一种资本,也是最大的财富。我觉得,创业还是要靠自己。首先要给自己定一个综合的项目评估,如果结果跟你设想的吻合,那建议先就业再创业。因为“骑驴找马”也是积累经验的一种方式。

学生王成钢:听说您在创业之前还做过非常多的工作,比如卖过床上用品、做过医药代表和医疗设备销售等,这些工作经历对您之后的创业有哪些促进作用?

黄正党:有句话说得好,“读万卷书不如行万里路,行万里路不如阅人无数;阅人无数不如名师指路,名师指路不如自己去悟”。怎么“去悟”呢?还是要“读万卷书”。所以创业之路一定要一步一步一个脚印。我想告诉你们不要计较每天发生过什么事情。只要一步一步,自己尽心尽力的去做,我觉得未来一定是属于这代年轻人的。

学生王美懿:您的企业有经过几次比较大的转型和升级,想请问您在这个过程中坚定了什么样的理想信念?

刘彬:我从商场的柜员开始做起,到现在创业也十几年了。我认为创业过程中,包括企业转型过程中需要具备几个因素,才能走向成功。第一是梦想,第二是对成功的渴望,第三我认为“自助者天助”,所以我们要先成为自己的贵人,同时要有坚韧不拔的精神和奋发向上的意志,用心做事,真诚做人。最后就是遇到挫折不能退缩。

关键词2 增创新优势

学生谢伟名:我们知道您从2011年到现在一直致力于永嘉县垵里村农场的发展。我想问下作为一名80后“新式农民”,您是怎么在这些看似寻常的水果产品上做文章的?

陈香伟:现在我们国家提倡乡村振兴、产业振兴,对我们做农业的人来说,这是一条非常好的阳光大道,包括我自己创造的这个“阳光农场”其实也是借机。通过市政府搭建的平台,让消费者能在阳光下看到我们的产品是怎么生产出来的,这是“阳光农场”的一个含义。另外,我觉得创业者的“情怀”也很重要,创业者要能适应这个时代的变化,在产品更新上“做文章”,更好地适应消费者理念的转变。

学生陈宇峰:徐总你好,作为一名自主创业的技术型人才,你认为技术型人才创业的关键是什么?

徐进:我认为技术型人才创业的关键有三点。首先是技术的积累和沉淀,要具有技术创新的精神和创新的能力。第二,创业之前要想好企业将来做什么,要成为一个什么类型的企业。第三,我认为技术人才创业要转变角色。就像我当初只是一个技术人员,可能只是钻研技术,把技术做到最好,把品质做得无可挑剔。但到了创业,就一定要知道自己面对的是顾客的需求。

学生方思博:您如何看待社交电商背景下的小众着装文化发展?特别是对于自媒体表现形式的选择,比如直播、短视频、小红书等,小众文化如何能够易于被大众所接受?

吴勇波:从大的趋势来看,社交电商大概在三年前开始流行。因为社交电商本身不靠流量支撑,比如我们熟知的淘宝、天猫、京东。然而现在传统企业做电商的成本非常高,所以当一些企业没有办法在线上获得自己想要的结果时,就会开始慢慢转型。但无论是做实体还是做线上电商,一切都还是要回归到本源,就是产品品质和服务。

学生李帆:黄总您从创业到现在有没有遇到过特别大的困难?您是怎么解决的?

黄国华:说实话我从23岁开始创业,到目前为止还真没碰到什么困难,比较幸运。但是从其他的角度来讲,创业肯定会碰到困难,关键看你怎么判断。创业其实就是一个起伏的过程。每一次碰到困难,都是波段的低点。因为我们做的是建筑装饰,大家都知道这个行业是比较传统的,也就是说这个行业很难有突破。所以我们在今年在温州率先引进了一种装配式装修的先进技术,把传统的东西做到工业化生产。

学生陈旭宣:我想请问王总如何看待社区团购的前景?

王作山:最近,我们公司一直在对接拼多多旗下的社区团购项目“多多买菜”。表面来看,风风火火,但真正开展起来,才会发现其实有很多不确定性因素。因为最关键的流量始终在平台手里,所以后期成本可能会越来越高。因此我认为我们在创业的时候,还是要先考虑自己最有把握的东西。

关键词3 重塑新格局

学生赵波:请问您在创业之初是如何吸引第一批牢固客户的?对想在农业方面创业的大学生,有什么建议吗?

吕柏青:我们公司刚成立的时候,想做第一个客户,但当时人家都要看你这家公司有没有业绩。所以我们最初做市场调研的时候,就在门卫室足足研究了三天,等到了他们管后勤的领导,然后跟他谈我们的优势,虽然公司小但不代表我们做事不好,因此我们更要从各个方面把客户服务好。又因为我们是做农产品的,价格肯定是第一位的,我们就从价格和质量两方面入手把第一批客户做好。另外,我认为农业不像其他行业,回报虽然没有那么快,但还是比较稳的。只要有50%的创业机会,就可以去做了,而且一定要坚持,特别是食品质量关一定要把好。

学生何炜斐:相较白手起家的父辈企业家,90后创业者的起点截然不同,但也有部分人对这一群体存在着一些认识上的偏差。身为90后CEO,您是否有过这样的时刻?留学期间,又是如何想到推动自主品牌国际化发展的?

黄强帅:作为一个出生于1997年的创业者,我觉得我的成绩有很大一部分原因是站在了父辈的肩膀上。虽然我一路走来,没有受到其他人的质疑,所面对的质疑都来自我自己。大一的时候,我开始规划自己的职业生涯,大一、大二两年总共完成了四份实习工作,大三开始创业,就在英国建立了公司。当时其实挺难的,因为没什么初始资金,只拿到了一批货。我把这批货卖掉之后赚到的钱,成了我第一笔资金,做到今年我已经能够通过一场直播做到一千万的销售额。这个过程中,我始终相信温州人精神就是想把一个已经沉淀很久的品牌往外走出去,走到国际市场上。只要你有好产品,根本就不怕做不起来品牌,你需要的只是一个好团队和一个好思路。

学生陆亲:您如何在温州这个鞋业普遍发展的城市,形成“秀典”的品牌效应及风格定位,在市场获得认可与好评?

杨东辉:我分享一下我的大学经历,我刚毕业的时候,分配到一个刹车公司上班。后来和同学一起集资,去卖鞋、摆地摊,赚到钱后又开专卖店、搞批发。曾经也受到过很大的挫折,一个月的时间亏得一无所有,但我没有选择逃避。鞋是生活中的必需品。如果这双鞋,会带来生理伤痛,那你还会穿吗?所以,我们公司的理念就是健康做鞋,制造健康的鞋。它不仅只是装饰品,更多的是带来健康。

学生刘昱呈:您认为怎么才能在当前的环境下,做好一个优秀且高效的科技创业公司?对想在这方面创业的大学生有什么建议?

赵宗礼:初创企业我认为要有几个先决条件——“天时地利人和”。如果这些都满足,可以创业。但如果没满足,我建议先选择一个细分领域适应。我们公司从2008年成立到现在已经第13个年头,刚开始从三个人的团队起步。当然,在2008年之前的十年,我选择了打工。因为在打工的过程中,你会碰到很多基础的积累,包括人脉的积累、财富的积累等等,只有满足了这些条件之后,再创业可能会更轻松。

学生应陈淳:今年的新冠疫情,给高校应届毕业生就业带来了较大影响,从创业者的角度来看,此次疫情对企业今后的招聘会产生哪些影响?对求职大学生的要求是否会有相应变化?

程春生:今年我和很多朋友聊天的时候说,今年能不招的肯定不招。所以,大学生最重要的还是要有实战经验,能为企业解决问题。现在员工的法律意识都比较强,我多招一个人,我要承担的法律风险就会增加很多。所以大学生应该把自己的内功修炼好。马云告诉大家:跳槽穷半年,改行穷三年。建议大家还是先就业再择业,先把工作做好。