

城市创业青年 创业初期认清

代表委员建议 建创业服务平台解决初创者信息不畅问题



年轻指标之
创业能力

[创业 菜鸟级]

金宇 (27岁)

徘徊在“生死边缘”的舞者

“去年8月份,当我的合伙人带着工作室所有的学生、老师一同离开时,我真的有种人生被毁灭的感觉。有很多人都劝我,把工作室关掉算了,就连金星老师都说,是工作室拖累了我。”回想当时自己兴冲冲地从芜湖赶回上海,推开工作室的大门,迎接自己的竟然是人去楼空。在那个瞬间放弃与坚持成了金宇心头最大的一对矛盾。

别看金宇才27岁,从事舞蹈工作超10年,如今还是金星舞蹈工作室的老师。一件宽大的卫衣、一顶标志性的鸭舌帽,走在上海的街头,不少年轻人甚至是阿姨大妈都会对金宇投来注目的眼光。“你是功夫熊猫!”——的确,金宇就是跳跃在《中国达人秀》、《舞林争霸》、《越跳越美丽》舞台上“功夫熊猫”。

从一个专业舞者到一个公司老板,在创业路上,金宇走得却并不容易,甚至是险象环生。“金宇舞蹈工作室”是2012年10月金宇与他舞蹈社区里的“兄弟”共同投资10万元创办的,地址就选择了斜土路一处老式商务楼里。

“那时候,那个合伙人没有工作,又欠了一屁股债,就想着帮他一把,跟我一起创业开舞房吧。”说到这里,金宇有些懊恼,懊恼自己的认人不清,懊恼自己怎么早没察觉。“经营观念的分歧,资金短缺的压力,到后来我们两个人之间的分歧越来越大。但我怎么也没想

到,最后会以这种撕破脸皮的形式分道扬镳的。”

独自坐在空荡荡的舞房里,金宇内心承受了巨大的煎熬。为了重聚舞房人气,他上网宣传过,也在街上发过传单,可惜收效甚微。原本年底可以借着“年会经济”挽回颓势,又遭遇“节俭之风”,即便把“年会排舞”的牌子竖得再高,同样也是无人问津。

“我现在就是靠着我一个人的商演来维持这个舞房。以我目前的情况来说,已经不是在为钱创业了,而是为了梦想在坚持。”金宇坦言,初期投入的10万元早已“烧光”,即使他靠商演拼命挣钱也难弥补工作室的亏损,1年半不到,已经亏了20多万元了。“如今,虽然黄浦区创业苗圃帮金宇申请到了10万元无息贷款,但面对每月9000元的房租,还能坚持多久金宇心中也没底。

[创业心得]

选择合伙人不能感情用事

“现在回头看看,其实当初在选择合伙人时太感情用事了。我现在想明白了,急也没用,还是一步步认真去做吧。”对于未来,金宇想把舞蹈作为一种文化去推广,这条创业路能否走得通,金宇坦言,他也只能好似摸着石头过河,走一步看一步。

[创业 入门级]

赵智俊 (24岁)

深谙“成本为王”的小老板

智俊的心里“降低成本”成为了一个根深蒂固的观念。“最初开网店几乎可以说是没有任何成本的,因为老板、店员都是我一个人。而之后发展的实体店,线上线下联动,成本支出就是不得不考虑的问题。”毫无疑问,在这方面赵智俊有着他的过人之处。

“我现在的汽车模型店就开在铜川路的宏基广场里,108平方米的月租金是1000元(含物业管理费)。我谈下这个价钱的时候,隔壁同样面积的铺面是1万元/月。”采访中,赵智俊告诉记者,在确定这个铺面前,他做了整整一个月的调研,在商场附近蹲点,调查客流情况,考察周边的商业环境。在看准目标后,赵智俊拿出了他的谈判能力:“我现在跟商场谈的是一个合作模式,每月返

还10%的销售给商场,如此一来,既降低了店面成本,也能激励我不断追求销量。”

此外,赵智俊的“成本为王”还体现在很多小细节上。“很多人都觉得我的店面看起来很大气,上档次,那是因为我不仅只展示自己的汽车模型,还摆放了很多道具做陪衬。看似在布置上花了不少钱,但事实上,这些道具都是二手的,只要做有心人,就能节约钱。”此外,在生意上,赵智俊可以说把节能环保发挥到了极致。“你能想象,别人一个月的电费是800-1000元,而我只有100元吗?那是因为我店里用的所有灯具都是节能型的。初期投入或许比别人高,但从长远看,我肯定是赚钱的。”

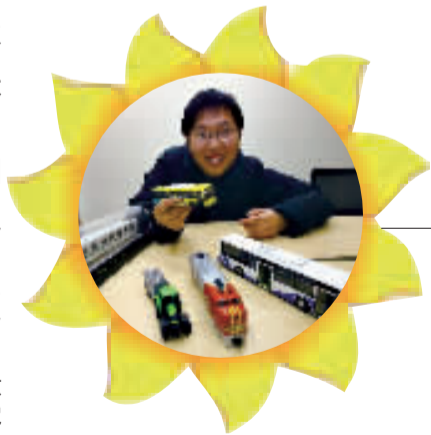
说到经营汽车模型,其实眼下同质化的商家并不少。但赵智俊就

凭借着“人无我有,人有我优”的经营理念与厂家联合做专营店,成了唯一代理商后发展前景较为可观。

[创业心得]

小作坊路线不能走到头

对于公司未来发展,赵智俊想了很多,他的目标客户群应该是20-40岁的青年人或是中年人。“我现在最多只能算是一个小老板,走的还是低成本运作的小作坊路线,无论是人事管理、财务还是法律,还有很多急需补的课。”赵智俊坦言,等公司足够稳定了,他会考虑调整思路,甚至还想去香港这样拥有较多汽车模型爱好者的地区发展业务。



“我是一个从2000元起步的90后大学生创业者,学生时期没什么钱,但又有个老板梦,所以就利用积攒下的2000元零用钱创办了一家电子商务公司。”因为没钱,所以只能事事从成本考虑,而就是凭借着有效的成本控制,赵智俊用3年时间,把公司规模从2000元发展到了到如今的50万元的库存。

“做生意,开公司,赚钱不是最快的,花钱反而是最快的,所以在我看来,你能比别人少花1分钱,就等于你比别人多赚了1分钱。”或许是因为初期投入实在太小,在赵



上海市协力律师事务所
合同纠纷 公司顾问
股权纠纷 公司解散
公司清算 破产清算
青年报 青年法律团队