

## 资深创业导师郭卫生喜欢互动式辅导

# 陪创业者逛商场展会拓展人脉



“与青年创业者共同研讨、相互交流,产生一个互动的过程,在这个过程中将理论与实践有机结合,摆脱说教式指导带来的负面效果,令青年创业者更加容易的理解和接受。”这是资深创业导师郭卫生在接受青年报记者采访时谈及扶持青年创业者的个人感悟。 青年报记者 沈梦雪



### 【案例】

## 开拓市场首先需要人脉

“服装行业一直以来都是一种比较适合青年创业的行业。首先,它的门槛较低,投入较低;其次,这个行业的上升空间大,从服装小店、加盟品牌到创立自主品牌、设计创新,从品牌代理到品牌运作等等,范围广阔;第三,服装行业需要创业激情和吃苦耐劳的精神,更需要创新思路和市场敏锐度,这就非常适合青年创业者;第四,服装行业的创业过程中,经验和市场导入非常重要,这就需要专业人士的指导和帮助。因此,我认为服装行业的青年创业导师,极具挑战,但非常具有价值。”

作为元老级的创业导师,郭

卫生谈起青年创业这一块,颇有感触。而同时做为上海服装鞋帽商业行业协会副秘书长的他,也看到了不少从事服装行业创业的案例。

在这些经历中,郭卫生作为导师指导青年创业时,最常遇到的现实问题就是市场拓展。“都说服装行业是一个朝阳产业,但是在进入市场后,首先就会遇到一个非常重要的问题——如何进入市场,这需要一定的人脉。在我所指导的青年创业者中,很多位都用他们最大的热情和努力开展,但在推出服装品牌之后,市场拓展方面却都纷纷遇到了非常大的困难。”

面对这样的问题,郭卫生和他的同仁们经常一道陪同创业者们走访商场、开拓市场,通过让他们免费参加各种服装展、推广会的机会,认识更多商业和市场方面的专业人士及公司,从而为他们打开了市场渠道,为发展注入了活力。

与其他导师不同的是,郭卫生最大的辅导特点便是与青年创业者共同研讨、相互交流,产生一个互动的过程。在这个过程中将理论与实践有机结合,摆脱了说教式指导带来的负面效果,更加容易得到青年创业者的理解,更加容易接受,也更加容易达到青年创业导师的目标。

### 【心得】

## 使命感驱使我帮助他们

算来,郭卫生担任青年创业导师已经近十个年头,当年就是因为比较熟悉服装品牌和市场化的运作,因此以服装行业专家的身份被推荐为创业导师。

而这些年下来郭卫生也为自己总结了几点感悟。“首先,作为创业导师有一种使命感,看到这些满腔激情、充满希望

的青年创业人,我有义务帮助他们,为他们服务;其次,在指导青年创业的过程中,其实对自己也是一次再学习和再提升,通过相互学习,从他们身上可以学到许多闪光点;第三,作为创业导师,也是对自己经验和经历的汇总、总结及验证,从中自己也得到了提升;第四,看

到自己辅导的青年创业者获得了成功,自己也有一种成就感;最后一点,就是通过参与青年创业计划,可以感受到社会各界,特别是政府主管部门的重视和支持,感受到一种团结、努力的创业氛围,同时也了解了更多的市场资讯和行业前景。”他笑着说道。

## 青年创业者如何撰写《创业计划书》?

问:青年创业者如何撰写《创业计划书》?

答:关于创业计划书的撰写,应注意以下三个方面:

首先,创业计划书是由创业者准备的一份书面计划,用以描述创办一个新的企业时所有相关的外部 and 内部要素,是对整个经营设想的概括与汇总。对企业营销策略及其预期目标起着落实作用,对计划期间企业资源分配起着导向作用,对营销起着纲领作用。

其次,创业计划书的主要内容应包括以下8个方面:

- 1、项目可行性概述;
- 2、市场分析;
- 3、资金准备和场地选择各有何条件,有无合适的供应商;
- 4、企业人员的配备、数量、来源、岗位设置及内部管理;
- 5、经济测算和分析;
- 6、经营方式选择和经营策略;
- 7、风险因素及相关的防范措施;

措施;

- 8、企业经营目标和行动时间、节点;

最后,有4个重要的关键问题需要注意:

- 1、可能性概述分析:市场、政策、主观能力、客观资源;
- 2、经营项目、经营场地的选择;
- 3、经济分析:盈亏平衡,投资回收期,投资资金分配;
- 4、风险防范:风险因素,防范应对措施。

## 在签订合同中如何解决遇到的问题?

问:在签订合同中如何解决遇到的问题?

答:1、根据1999年10月1日施行的《中华人民共和国合同法》简单介绍其定义、重点、基本原则和基本形式。

2、简单介绍合同的基本内容和操作的三个过程。

3、以房屋租赁为例,应考虑:租金、付款方式、租期、提供的设备设施与维修、其他费用开支、是否二手转租、能否转租并租与合租、社会协调责任、违约责任分担、争议处理方法等。

4、以创业贷款(借款)为例,应考虑:开办企业的注册资金、经营状况、贷款用途、流动资金、贷款、购设备设施、购经营用房、还贷)、还款能力、

还款期限、担保、延展期、利息支付等。

5、以购销(买卖)合同为例,应考虑:货物的品牌、规格、标准、封样、包装、运输、交验、质保、售后服务、价款、付款方式、交付期、交付地点、交付人、物损、灭失责任、违约和争议处理等。

6、分析委托、行纪、居间合同的区别:委托合同(受托人按照委托人指示处理委托事务,取得财产应当转交委托人并收取相应报酬);行纪合同(行纪人以自己的名义为委托人从事贸易活动,委托人支付报酬,低于指定价格卖出或高于指定价格买入应经委托人同意;高于指定价格卖出或低于指定价格买入可增加报酬);居间合同(居

间人向委托人报告订立合同机会或提供订立合同的媒介服务,合同成立由委托人或合同当事人支付报酬,未促成合同成立发生居间活动的必要费用由委托人支付)。可用房产买卖合同举例。



老唐一问一答  
51603557

## 青年创业实训基地启动



青年创业实训基地内景。

旨在为青年创业提供商业实践的机会,通过场地支持、导师辅导等服务,使创业青年在创业实践的环境中,增长才干、拓展市场、积累经验。青年创业实训基地”在上海正式启动,并入驻首批创业项目。

“青年创业实训基地”是着力打造青年创业实训和展示平台,是青年交流活动的主要场所。

实训基地中的创业项目具有成长发展潜力、适合实训现场条件的青年创业项目,经专家导师评审后入驻。实训基地内设有创业青年(企业)的产品展示区,为

来自上海和全国各地的创业青年提供展示产品和企业形象的舞台,帮助他们推广自己的企业和产品,更好地走向市场。

由青年创业导师志愿者、企业家倡导发起并出资组建的非赢利性的社会责任企业——上海众智青年创业企业服务中心受委托对实训基地实施管理。服务中心致力于提高青年创业者的能力和水平,开展创业文化传播、创业能力培养、创业人才造就、创业项目扶持、创业成果展示、创业企业服务等相关工作。服务中心以交流、培训、展示、服务四大平台为基础开展工作。