

## 创业企业最大的困难是

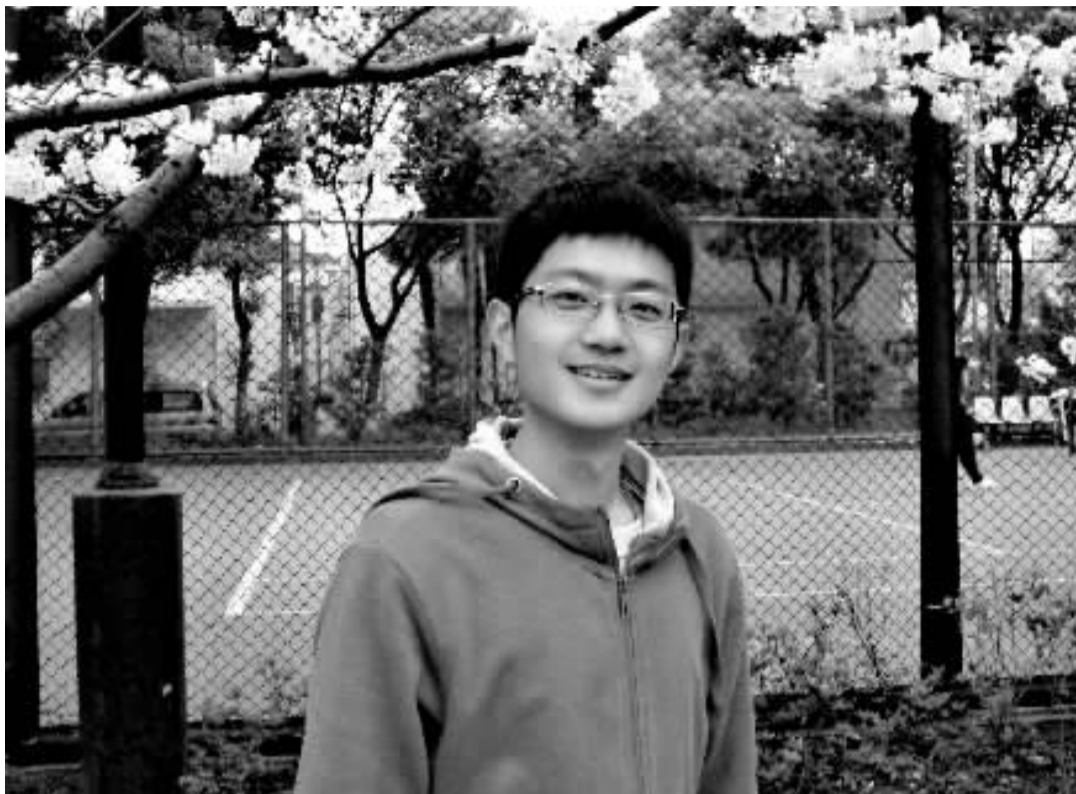
# 创业团队对项目前景失去信心

### 创业新苗

“说到创业,其实是一直有颗创业的心。是希望能通过自己的能力,为社会创造一些

新的产品、服务来实现自己的人生价值。”谈及创业,80后青年刘起东有着自己的想法。他在自己读博期间就正式创办上海梵云园艺科技有限责任公司,从事“花卉水培产品”的生产和销售,通过扫楼、微信、熟人等营销方式,赚得了第一桶金,并获得了中高档写字楼白领的一致好评。

青年报记者 沈梦雪



### 首次创业草草落幕

其实在正式创业的前几年里,刘起东就已经萌发了创业的念头。“那时,淘宝店很红火,我也想到开一个淘宝店,卖一些学生用品。为此,我们还组成了一个团队开始考察货源,了解在淘宝开店的规则、技巧,调查什么样的商品更受学生们喜欢等。一切看起来都有条不紊,但当开始准备进货和注册开店时,却发现资金、仓储、店铺信誉等各种问题迎面而来,将这‘开个小店’的梦想打得面目全非,只剩下一个感悟‘想得大简单’。”

虽然第一次“创业”草草收场,但这反而更加激发了刘起东想要创业的劲头。随后他参加了一些营销大赛,通过撰写项目营销方案,听取专家的批评意见等,锻炼自己在商业方面的思维方式和处理问题的能力,为下一次创业做着准备。

### 创业良机出现得很偶然

很快,机会就来了。去年初,刘起东和朋友去苏州旅游,看到江南的园林景观,流水、池塘水与花草树木呼应得相得益彰,由于园中景致高低错落,让人觉得有

些植物竟长在水面上。朋友突然想到了无土栽培,而更进一步地想到他的一个同学是做水培植物的,并且自主研发了“植物水生诱导技术”,让包括玫瑰、茉莉、兰花等上百种只能土中生长的植物都能在水中生长。“这让我们突然想到,如果能把植物水培技术转化成生产力,创造出产品那一定是很有前景的。因此,我和朋友便着手开始和他的同学联系,很快就开始了面对面地交流和考察。”

从那时起,就开始了团队的组建,项目的定位,消费者分析等一系列工作,并最终确定了商业计划,在2013年11月正式成立公司。“公司注册资金39万元。上半年主要进行了生产基地的建立、产品的研发和规模化生产试验,并在年中进行了多次商业模式的实践和经验总结。今年8月份正式投入生产,主要面向写字楼的白领等个人消费者。”

### 创业中最大的一道坎

不过,创业至今,刘起东的团队也碰到过不少问题。

“创业初期,还没有成立公司之前,大家都还是一个创业团队,在创业激情的促使下团结在

一起努力工作,但一个个困难的出现也令很多人逐渐放弃。这不仅会影响团队其他成员的心态,而且也让我经常考虑做这个项目的风险。”刘起东告诉记者,也许创业过程中,缺少资金或者销售渠道不通畅都是项目发展的很大障碍,但是团队自身对项目的否定是创业至今遇到的最大的困难,也是最容易出现的问题。”

例如,在前期,刘起东团队曾想把产品卖给中高档酒店,其间他们对产品的外观做了提升,参考了很多室内绿化方案,有针对性地研发了很多室内绿化常见的植物品种作为花卉水培产品,使它们更好地与酒店的环境相配,还规划了一个自认为很完备的室内绿化方案。但当队员们拿着产品去酒店推销时,发现对方并不

需要。”经过好久的规划,设计生产出来的产品并未受到欢迎,团队做了那么多努力其实是没有市场的,一时间士气变得很低沉,一部分成员开始否定这个水培花卉项目,离开了团队。”

当时为了解决这个问题,刘起东深知不仅要有良好的分析和处理问题的能力,还要促使大家主动思考问题来源,为完善项目做更多的努力。他和剩下的成员经过讨论,进一步对酒店进行调查发现,他们更需要鲜花,以及较大型的绿化植物。“因此,当我们把这些产品推销给写字楼的白领

时,他们看到这么美丽而且清洁卫生,养护又方便的中小型花卉盆栽时,都非常喜欢。而且,从这个例子中我们也体会到了正确了解消费者和他们的需求才最重要的,这也让整个团队对项目信心大增。

刘起东告诉记者,在这个创造“新花卉科技产品”的创业过程中,虽然经历了许多成败得失,但在看到这美丽的花卉产品为人们生活带来惊艳的美妙享受时,那些过往的酸甜苦辣,喜怒哀乐变得非常值得,也让自己更热爱这份事业。

创业坊 63535301  
热线 欢迎有识之士辅助创业新苗成长

## 创业者最重要的是要有热情,要一直保持亢奋的状态

### 创业导师

同时身兼创业导师和创业者双重身份的郑菀蓁认为,创业者最重要的是要有热情,要一直保持亢奋的状态。

青年报记者 陈晓彬



### 专业能力强不一定适合创业

郑菀蓁的创业辅导偏向影像摄影行业,她原本在复旦视觉艺术学院负责摄影和影视类的课程教学。2006年的时候中国青年创业国际计划(YBC)正好有一些相关项目,而当时的导师结构中又缺少相关人才,于是在师姐的介绍下,郑菀蓁加入了YBC担任创业导师。

事实上,学摄影的留在圈子里的人,除了小部分进入媒体工作之外,大部分都会以工作室或公司的形式选择创业,或者选择在广告公司工作几年积累一些经验之后再出来创业。

郑菀蓁在介绍这个行业的变

化时说,在她刚刚加入YBC的时候,影像行业的设备没有那么容易获取,而个人只要拥有一台设备,一般对品质要求不是特别高的小活儿都能应付。但现在设备的资金降下来了,大家都很容易去完成拍摄,甚至只要有一部手机就能拍出很好的短片,那么支撑得到客户的就不再是设备,而是短片中拍什么内容、诉求点是否与客户吻合,简单地说就是创意有没有“到”,这个东西确实需要天赋,但我们并不是要培养艺术家,而是培养一个活儿好的工程师,或者说是“熟练工”,所以其中就有很多方法和技巧,需要一些教育和从业背景。

在郑菀蓁辅导过的创业者

中,有一些原本就是她的学生,比如2012年毕业的一个学生,他在大学的四年里脑子就一直比较灵活,因此郑菀蓁在他毕业后就鼓励他尝试自己创业,一方面是认为他专业知识过硬,更重要的则是他还善于打交道。郑菀蓁告诉记者,很多人以为这个行业就是一个人到处拍照摄像,但其实摄影是一个团队合作的事情,需要经常与客户、合作伙伴沟通,很多摄影师不善于交际,因此不适合创业。

### 创业除了激情还需非常严谨

就在去年底年初,郑菀蓁自己也踏上了创业的道路。在多年教学和项目审核的过程中,郑菀蓁发现这个产业的商业潜力巨大,但留在学校里由于很多限制难以展开,逐渐产生了冲突,不得不放弃一块,于是她毅然决定创业。

郑菀蓁的创业针对行业里非常细分的一块领域——色彩校正,简而言之这个行业从前期拍

摄到导出制作后期、终端呈现,都要做不同的色彩校正,尽管一般受众用不到,但却是专业客户所必须。而郑菀蓁花了4年时间,终于在去年得到了色彩校正的专家认证,同时也是国内首批。

有趣的是,在实际的创业方面,郑菀蓁过去的学生走在她的前面,而起初成立公司的时候很多具体的东西不熟悉,双方就发生了角色互换,她的学生则为她提供了不少帮助。

尽管创业的时间不久,郑菀蓁却是很有感触,目前公司许多项目都在培育期,团队也都是根据项目临时组建,困难显然存在,但她却感到很享受很快乐。郑菀蓁认为,选择自己创业是非常好的一个更新,将自己过去的知识真正的变成了一种力量。而可能由于创业时间比较晚,同时自己也是在比较大的年纪才来做这件事情,所以郑菀蓁时时刻刻会提醒自己,除了有创业的激情之外,在每一个环节里都需要非常严谨。