

# 盲目创业增加了创业人数,却也降低了创业成功率 信念比创业方法论更重要

## 创业导师

“创业导师更重要的是成为创业者精神伙伴,共历风雨,时刻陪伴。创业导师承载不仅仅是一个企业的生死,更是一群人的梦想。如果硬要给导师下一个定义,他就是:梦想的护航者。”自身本就是一名连续创业者的袁雪峰在踏入创业导师的队伍后,更加发挥起自身的创业热情,至今已经直接和间接参与、重点执诊和帮扶了不下30个青年创业项目。在他看来,没有比创业更复杂的事了,创业更像是一门经验学,好的创业导师真的可以帮扶创业团队发现机遇、避开陷阱,连接资源。

青年报记者 沈梦雪



上专业产品,遂发现学车市场价格昂贵且没有竞争对手聚焦,转型推出带分期功能的驾校学车平台,现已成为广州地区的领先的驾校平台。

2015年指导创业青年张晓乐,指导其在战略上发现“熟人圈”微拼团这一全新的在移动互联网的空白微团购模式,帮助其战略定位、品牌表达、搭建团队并快速转型为纯移动互联网公司,并注册成立“上海果色天香网络科技有限公司”,9月份上线“拼一下商城”,上线第一天即达成了日订单破万的惊人战绩,现正筹备A轮融资,已有多家资本关注。

对于这些年的经历,袁雪峰向记者坦言:“很长一段时间我一直以为我在帮助小伙伴,几年前我才猛然顿悟,表面上是我们在帮助他们,其实是他们一直在支撑着我的信念和希望,在我帮助小伙伴们成功突围的时候,成功的喜悦一次次强化了我的信念和信心,在自己的事业和个人面对困境的时候,同样鼓舞了我自己,走出低谷困境。我一直自嘲自己是创业老男孩,起起伏伏这些年,我一直相信创业定有普遍规律,我更将一如既往的探寻下去,传播给更多的创业者。然而比创业的方法论更重要的,是信念。”

### 偶然机遇踏入导师队伍

2003年一次偶然的机,袁雪峰在将上海理工大学一批实习生用企业培养员工的实训方法运用在学员的带训上后,效果非常显著,学生回校后老师们都反映“脱胎换骨”。“于是我们开始和上海理工大学一起进一步探索用系统的实践方法有效提高大学生职业素质和能力,并跟随张俊明、吴蔓琳在上海理工大学一起发起成立了上海理工大学职业教练营(职业教练营后来成为了上理成立本科创业班的基础),由此正式开始了创业导师之路。”

之后随着自己创业经历的增加,袁雪峰感觉到创业似乎有普遍性规律,有必要总结并帮助更多的创业者走出误区和困境,因此在2006年后开始研究创业相关的理论基础,并通过大量的创业指导实践来验证和总结心得,并先后参加了梦想天地孵化器导师团、临港创业园导师团、行健园导师团、创业赢组织导师团等多个机构组织,以期遍历更

多项目、总结经验,帮助更多的创业伙伴。

至今,他已经直接和间接参与、重点执诊和帮扶的创业项目不下30个,不但直接帮助了创业者,自己也从中系统的总结出来一套创业打法和理论,可以有效提高创业生存率,与上海理工大学吴蔓琳教授合著《创业可以复制》一书。

在这过程期间,袁雪峰还在一些高校和论坛通过演讲和课程传播创业理念和实战案例,多次受邀在东方讲坛、上海理工大学、上海应用技术学院、上海师范大学、南京财大、重庆第二师范等十几所大学做过多次主题演讲。

### 帮助他人就是帮助自己

VC教父阎焱曾在第三届外滩国际金融峰会上说:“大众创业风来了小心裤衩被吹掉。”袁雪峰对此很是赞同,他告诉记者,如今全国的创业风激发了一批不甘寂寞的创业者,也煽动了一大批追求名利、浮躁盲目的投机者。“第一次创业90%失败率,大学生创业98%失败率,这一概

率并没有因创业人数增加而提高,反倒是更低了。所以我从不鼓励盲目创业和投机创业。”

而从做创业导师以来,袁雪峰也有许多感触。“从最近的一些大学生创业大赛来看,项目雷同度极高,创新度非常低,创业项目大部分已经被小伙伴们玩坏了,还有很多人成了‘职业参赛选手’。但不得不说,梦想很大,翅膀很小;情怀很高,情商很低;胃口很大,行动很弱。真正的创业者,其最大的挑战实际上是自己。”

不过,在袁雪峰扶持的青年创业者中也还是有不少非常优秀的。比如,2013年成为创业青年陈秀星的一对一导师,陈秀星是爱味科技CEO,公司主要从事单杯系统的研发与销售,2014年年初爱味科技推出单杯饮料系统Dr.drinks,已经获得真格资本千万级投资,福布斯2014年30位30岁以下创业者;2014年指导广州创业青年施然毅,帮助其在战略上回避与“分期乐”等校园分期平台正面竞争,提出聚焦分期平台

## 陈晨:在生鲜水果行业中做出细分市场

### 创业新苗

陈晨所学的是法学专业,但其实在2005年高中时候就开始接触电商,然后2011年开始正式接受电商系统的学习、培训和实际操作,“感觉电子商务是我从小就为之追求的行业”,这是他对自己所选择行业的总结。 青年报记者 沈梦雪

### 放弃稳定工作勇闯电商

事实上,在关注电商以前,陈晨有着一份很稳定的国企工作,但他自己却有着一颗不甘愿平凡的心。“电子商务是我从小就有的坚持,从2005年开始,我就坚信,电商这样一个行业会成为以后的一个爆发式行业,电商行业很宽,我之所以选择和农业有些相关的水果为切入点,也是因为长期对水果、农业电商的观察,供销需求不明确、信息不对称、经销商太多,层层加价等痛点外,我认为做本地化,从消费升级切入,能在生鲜水果行业中做出细分市场。”

于是,他召集了一个10人团队一起下海创业。这些成员分别来自电商、物流等行业,有的以前也是创业者,有的已经有比较丰富的从业经验,团队可塑空间比较强。据陈晨介绍,他们的项目经营了4个月,现在技术平台已经完成,并对接进公众号生鲜太

保,计划年底前上线APP,月流水在30万左右,平台用户近6000人,但客户单价都比较高,单个用户在平台购买水果消费基本在70元以上。另外,他们现在也正在积极筹备A轮融资。

### 电商代运营赚取第一桶金

“初期的话,主要是资金和团队的问题,以前我们是做电商代运营的,通过一年的积累,筹备了必要的资金和团队,生鲜太保平台是我们公司的团队二次创业。还有就是商业模式,一直在调整优化。”对于初创业,陈晨坦言,“我们也时常会迷茫,不过现在大众创业的氛围非常好,我是在五角场创业的,五角场镇政府 and 很多创业机构都给予我们团队很大的帮助,不管是创业导师力量,还是融资对接资源等,帮助我们创业团队解决了初期的燃眉之急,我认为创业的路上努力很重要,不过方向一定要对。”

陈晨告诉记者,团队的第一桶金其实是通过电商代运营赚来的。“当时想做农业、水果电商,但是无奈两年前开始创业,没人没钱没资源,我们就卧薪尝胆,把自己想做的事情放心里。我们团队当时特长是运营能力,所以以帮品牌做天猫京东运营入手,这样的商业模式虽然做大难,但是对于初期小公司来说,还是有比较客观的现金流。代运营做了近一年,积累了些资金和人脉,我们才开始做真正属于自己的项目,虽然赚的钱又要再投进去,但是我们还是非常开心的。”

之后,在了解到项目,很快就通过了审核,这不仅缓解了陈晨创业前期的资金压力,还

获得了很棒的导师们。“因为导师们能够给我们在摸索商业模式的道路指导方向,我比较幸运,因为我有幸得到过多位导师的指点。有极擅长O2O母婴行业和营销领域的蔡文卫老师,有自助式快递宝盒速递的创始人袁雪峰老师,还有在传统艺术行业,公司也准备挂牌上市的孙云老师,他们都是导师,他们所擅长的也是让我感觉到,电商不是传统商业的敌人,两者是相辅相成的,我们年轻人创业,做公司依然也要借鉴传统企业的优点,创新和传统的结合才是我们创业着应该探寻的道路吧。”

一路走到现在,尽管也遇到重重瓶颈和压力,但陈晨的心态始终很好。“创业者自己本身就有一颗乐观的心态,只要还有一丝机会,我都会感觉是一件很有希望的事情,如果自己感觉是对的,不过压力多大,别人怎么看你,自己去做就是了!”

创业坊 63535301  
热线 欢迎有识之士辅助创业新苗成长