

创业也玩“真人秀” 明星助力创业者快速成长

专家：精准定位、团队协作、资源整合，创业路上一样都不能少



分析与探讨话题三

创业的不可预测性

在电视创业真人秀《中餐厅》中，中餐厅“员工”黄晓明，在其当值主厨那日，原计划准备火锅、烧烤等食材，但未料突遇倾盆大雨，打乱了他原本的上菜步伐。这种不可预测的事件，在诸多创业企业中都能遇到。在创业过程中应如何冷静应对创业过程中所遇到的突发情况？



麻纪祥
(鹿蜀餐饮创始人): 创业充满未知与不可预测性,唯有坚持

说起创业中的未知与不可预测性，鹿蜀餐饮创始人麻纪祥深有感触。2016年3月，在公司刚刚成立一周年之际，麻纪祥的父亲去世。“当时正值公司启动第二轮融资，我回去20多天，处理家事，结果导致融资延迟，公司资金链断裂。”麻纪祥无奈地说。

更让他意想不到的，接下来的5个月时间里，他迎来了自己创业路上最具有毁灭性的打击。“团队成员家里接二连三出事，不是亲人因病去世，就是身患癌症。连续8件事情的出现，导致公司离职率超过80%，面临倒闭的风险。”

原本82人的团队，只剩下了16人。突如其来的打击，让麻纪祥处于极度焦虑



吕庆忠
(上海南一环环保科技有限公司创始人): 创业历经磨难,要保持乐观的心态

创业九死一生，沿途充满坎坷与磨难，很多不可预测的事情接踵而来。回首自己的创业路，上海南一环环保科技有限公司创始人吕庆忠坦言：“波折不断，充满了未知。”

2013年底，公司刚刚启航，便遭遇了“当时，我们参与了一个环保项目招标。这个项目门槛不高，对于初创公司来说，是很好的发展机会。”吕庆忠说。

然而，在参与投标，交了60万保证金，团队准备大干一场时，客户携款“消失”。“这对于我们来说，是一个不小的打击。”吕庆忠坦言，这次事件让他明白了创业要谨慎，“吃一堑长一智”。

祸不单行，在公司发展稍有起色时，又遭遇了新的未知状况。当时，为了公司业务快速增长，吕庆忠带领团队投入了大

多家卫视热播的明星创业真人秀。

图片选自网络

分析与探讨话题二

创业中的协作与资源整合的不可或缺性



王牧牧
(EasyGo联合创始人): 适当的借力和合作,有助于创业成功

“如果能够有很好的资源整合和借力，对于创业来说，是很有帮助的。”在EasyGo联合创始人王牧牧看来，自己的无人零售创业项目之所以能够获得快速发展，这跟多方的合作共赢是分不开的。

“在供应链方面，我们倾向于与供应商合作，而不是自建仓库和物流。”王牧牧坦言，在项目刚刚启动时，不可能所有部分都由自己的团队操作。尤其是在公司扩展到10家便利店以后，所有的货品配送都由供应商来提供。“通常，供应商会给我们一个清单，我们在清单上进行商品的选取，之后供应商会按照清单供货。同时，我们的后台数据对供应商开放，哪里缺货了，供应商会自行补货，非常便利。在很大程度上，节约了我们的成本支出。”

而将便利店盒子安置在小区中，也是

基于团队合作的理念进行考虑的。王牧牧介绍说，这样可以达成项目与小区物业之间的合作共赢。“一方面，免去了固定铺位所需租金，小区内成熟的监控设备和安保管理也免去了无人便利店的很多后顾之忧；另一方面，我们的便利店也成为了小区的配套服务，为居民生活带来了便利。”

“我们还会与科技公司进行技术上的合作。”王牧牧强调，虽然公司有自身的大数据运营团队，但在一些人脸识别、生物识别等技术上，也会探索与其他公司的合作。“比如，在技术的支持下，通过分析顾客在哪个货架前面停留的时间最长，或者放啤酒的冰箱被顾客打开多少次，从而推导消费者的消费习惯和行为，这有助于我们进行商品的精准投放和调整。”

在王牧牧看来，创业中的协同合作不仅表现在资源方面，与专业人才之间的合作也是必不可少的。她透露，今年年底公司业务将会拓展到上海等一线城市。“届时我们将会与更多的专业人士进行诸如供应链、物业等方面的合作。”

每个创业团队都有自己的优势和劣势，对于初创公司来说，更是如此。王牧牧表示，当创业的目标确定后，就要专注于发挥团队的优势，切忌追求大而全。“学会适当的借力和合作，会更容易成功。”



肖毅
(英语天使合伙人、创业导师): 创业中,协同合作实现双赢

在创业过程中，合作共赢的联姻借力现象时常可见，比如今年2月，风靡零售领域的百联与阿里的“联姻”等。创业导师、英语天使合伙人肖毅指出，当创业者双方在各自的领域内有优势，但又同时面临着外部环境的压力时，这时任何一方的单独发展都会受限于能力和资源，或者组织的驱动力，于是就促成了双方之间合作的产生。

在他看来，创业者之间的合作常常发生在行业上下游或者同一级但不同区域内，如采用加盟合作的方式，帮助企业迅速发展为社区连锁便利店。“我们指导过一家创业企业，创始人主要通过自己开店的自营方式进行发展。但因为自有资金积累比较慢等因素，开店的速度大受影响。为此，我们指导该企业采用类加盟的方式，通过

输出智能设备和管理系统，供货给加盟商。而加盟商主要负责找店铺，并按照品牌企业的要求设计、装修和运营。”肖毅介绍说，通过品牌连锁发展的方式，所指导的企业迅速在3个月内拥有了30家门店，实现快速扩张。

除了加盟合作的方式之外，肖毅表示，还可以采用平台之间互相合作的方式，实现共赢。“我们指导过一家专注于做平台的企业，它主要为有租房需求的租客和有出租的房东搭建对接交流的平台。”肖毅介绍说，指导企业创始人在几十万套房源和十几万租客之间，顺势为C端租客做金融服务，如房租分期等。“租客所交房租，可以在平台支付，而平台可以为金融公司提供相应的征信基础。这种助贷的合作是平台和金融公司之间互相有利的合作。”

在肖毅看来，对于初创企业来说，在早期发展时谋求生存是最重要的。但当企业发展到一定阶段，站稳脚跟后，想要获得持续发展，建立生态，这时企业之间的协同和开放是非常必要的。“企业想要单独发展，会很艰难，抱团发展是关键。当企业有一定基础时，求发展超过求生存，这时开放互利是合作的基础。”肖毅说。

一家温情的海岛餐厅，一栋小清新的民宿房子，找来男男女女几个明星，热热闹闹、磕磕绊绊地合伙经营。近期，多家卫视热播的明星创业真人秀，让平日里忙于拍戏的明星们，在变身创业达人后，映射出不少创业过程中会遇到的棘手问题。

对此，本报采访了多位资深的创业导师、投资人和创业者，以不同的视角和观点，畅谈创业中的定位、资源整合、协同效应，以及不可预测性等，让创业更容易成为一种生活方式，一种走向成功的人生基石。

青年报见习记者 明玉君 记者 陈颖婕

▶ 节目场景回顾

在湖南卫视播出的《中餐厅》中，赵薇、黄晓明、周冬雨、张亮、靳梦佳五位合伙人在泰国象岛开设了一家中餐厅。作为岛上唯一的一家中餐厅，妥妥的“中餐权威”看似能揽来不少客人。店长赵薇负责总领大局，各种大小事也是尽量做到了亲力亲为；黄晓明身兼“两职”，一会是五星级服务员，一会又是厨师；周冬雨主要负责餐厅的各种端茶送水、擦桌、擦碗等杂活；主厨张亮就负责呈现各种色香味俱全的中国佳肴；靳梦佳专注于她的洗碗“事业”……殊不知，客人如潮却让经验欠缺的五位合伙人手忙脚乱，经验不足、准备不充分、人手不齐也是他们在经营时面临的多个难题。创业，尤其是在竞争极其激烈的餐饮行业中，创业难度不可小觑。

东方卫视的体验类真人秀《青春旅社》，则是将明星分成两组人，在同一地方经营不同风格的客栈，展开创业竞争。11位嘉宾年龄层覆盖70后到00后，有戴军、李静等熟男熟女，也有王源、景甜、何穗等年轻人，他们在民宿的经营定位、协同合作效应、不可预测性等问题上都遭遇了不少麻烦。创业不易，创业更离不开伏下身来切实铸梦的勇气。



分析与探讨话题一

创业定位的精准性和重要性

创业过程中，公司定位是否精准往往关系着企业发展的命脉。那么，创业者应该如何准确定位，前期要做哪些工作，哪些准备，哪些尝试，才能事半功倍？



张晓曦
(上海市创业指导专家志愿团理事): 定位离不开契合时代和高把控度

所谓万事开头难，创业亦是如此。在所有的创业环节中，找项目、定位是最关键，也是最难的一环。上海创业指导专家志愿团理事张晓曦有着多年的帮扶创业者经验，在他多年的职业生涯中，见过太多因为公司定位不精准，而导致创业失败的案例。

张晓曦回忆起曾经指导过的一家以在网上销售水族观赏仪的创业公司。由于经营得当，外加产品新颖，这家创业公司很快获得了风投的青睐，收获了一笔数额不菲的融资。这笔资金该如何使用，才能让企业发展得更快、更强？张晓曦说，这就好比企业的二次创业定位，如何将这笔融资金额用得恰到好处，资金用途倘若不妥，也会影响企业未来的发展道路。

“我所指导的这家水族观赏仪创业公司就是一个很好的案例，创业者将这笔资金用于开线下实体店，这样的想法是对的，但实体店的定位、受众群是谁，他并没有做足前期的调研工作。这名创业者围绕着居民小区，开设了多家线下连锁花鸟门市店，不过，线下高昂的租金，让他很快尝到了资金周转困难之“苦”，同时这名创业者未能维护好客户的后期服务，导致他迅速走上了下坡路，加速了之后的创业失败。”

在接到这名创业者的求助后，张晓曦告诉他，既然已经获得了一笔可观的融资金额，为何不尝试把公司做大，比如将实体店开设在海洋馆内，也可以增加产业链，开设以海洋、水生物为主题的餐厅，还可以推出定期维护观赏仪和水生物的服务工作，以维系更多的客户资源。“同样是花一笔资金，提升品牌的知名度，维护好更多的已有客源，这样的商业定位在创业中异常重要。”张晓曦表示，如果仅仅是依靠小团队来销售产品，企业永远成不了规模，品牌缺乏知名度和后期维护，也很难获得客户的高粘性。

在分享如何做好项目定位的经验中，张晓曦将创业公司分为两类：一类是没有项目，找项目；另一类是有项目，找战略。“先来谈谈第一类，创业者在找项目定位的过程中，要找自己能够掌控的创业内容，同时也要考虑到市场大环境，项目要契合时代和消费者的需求盲点。”此外，张晓曦指出，资金问题也是创业者在定位时不可忽视的问题，尤其是针对初创型的科技企业，资金来源是关键，“资金没有保证，何谈好项目、好的研发团队呢？”他强调，是否经得起一至两年的非盈利状况考验，也是创业之初需要考虑到问题。

针对第二类“有项目，找战略”的创业定位，张晓曦表示，套用人们经常说的一句话：世界上没有不好的项目，只有不会经营的创业者。“简单来说，就是创业需要循序渐进，需要懂得放慢脚步，切勿拔苗助长，让企业出现野蛮生长的情况。”此外，他指出，创业者如果对市场把控度不够，也会将曾经所在的行业蓝海变成红海，竞争敌不过对手，最终将步入创业窘境。