

华南理工大学创业教育学院

华南理工 创业评论

7月
2013年

华南理工
创业评论

Entrepreneurship Review

华南理工大学创业教育学院
Entrepreneurship Review
电话 020-22236920
网页 <http://www.scutsee.com/>
新浪微博 @华南理工大学创业教育学院



P2 学院
动态

P22 创业
故事

P40 创业
资讯

7月

第二期

华南理工大学创业教育学院

Entrepreneurship Review

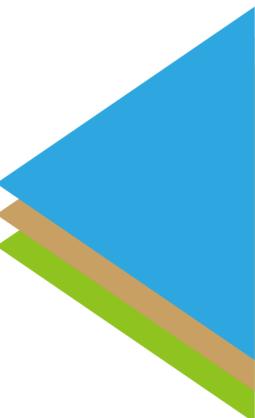
电话 020-22236920

网页 <http://www.scutsee.com/>

新浪微博 @华南理工大学创业教育学院



创业评论
目录 / 2013.7



学院动态

- 3 - 创业微计划大赛
- 7 - 广东电台采访我院创业学子
- 9 - 销售高手训练营
- 13 - 与你共同寻找创业新立点
- 21 - 名师大讲坛圆满结束

创业资讯

- 23 - 创业微语录
- 25 - 创业微争议
- 26 - 大学生创业建议
- 27 - 留学生奥斯曼访谈录
- 30 - 基于权变视角的实证研究

创业故事

- 41 - 随身印团队
- 44 - 星尚
- 46 - 正茂
- 48 - "管+"团队先进事迹



4月21日上午，创业微计划大赛在31号楼101室圆满举行

创业企业面试 及创业微计划大赛顺利举行

创业教育学院2013年招生采用创业企业面试和创业微计划大赛两种形式进行。创业企业面试旨在为没有项目但有创业激情的学员提供进入创业班的途径。

广东迈科医学科技有限公司、广州茂腾信息科技有限公司、广州新路程物流公司三家创业企业为学员提供了逾十个项目供选择。4月20日下午，面试在12号楼庄晖堂顺利进行。



活动现场

创业微计划大赛

初赛



大赛现场

大赛现场



4月21日上午，创业微计划大赛在31号楼101室圆满举行，18支队伍共计40人参加了此次比赛。本次活动参照电梯演讲比赛规则，每支队伍选派一位同学上台进行一分钟项目阐述，之后接受三位评委的提问。

比赛结束后，创业教育学院校外导师周兆晴为学员们做了一个简单的微计划辅导。他指出，为了更好地引起评委或投资者的注意，一分钟的项目阐述相当重要，同学们不仅要在时间上严格控制，更重要的是要精简概要的说明自己项目的产品和优势，很多队伍在一分钟阐述过后仍没有明确表达出项目具体情况。

最后，创业教育学院副院长刘志超教授做了简短讲话。他首先肯定了同学们对于创业的热情和努力；其次他指出创业是一条艰辛的道路，要让创业的种子发芽并且开花结果需要大家踏踏实实地走好每一步；最后，他希望同学们继续完善各自的创业计划，在下一阶段的决赛中有更好的发挥。

创业微计划大赛 决赛



大赛现场

5月4日下午，创业教育学院创业微计划大赛在34号楼201顺利举行。工商管理学院党委赵永林书记，创业教育学院副院长刘志超教授，华南理工大学国家大学科技园副总经理陈粤先生等来自教务处、就业指导中心、科技园以及企业的三十多名嘉宾出席了当天的活动。



创业微计划大赛获奖者



大赛现场



经过第一阶段的激烈角逐，决赛共有十支队伍晋级。本次活动分为两个环节，第一环节为电梯演讲环节，所谓电梯演讲就是指在像搭电梯这样简短的时间内简要的将自己的想法传递给投资者的演讲。在这一环节中，每支队伍有一分钟的时间来阐述自己的项目，阐述结束将会有评委提问打分。最后根据评委的评分选出五支队伍晋级第二环节的比赛。第二环节为观众提问环节，现场所有观众可向五支队伍提出各种问题，提问过后由现场观众和嘉宾评委投票评选出一二三等奖。

激烈的两轮比赛过后，来自工商管理学院正茂农业科技公司建设实践项目获得一等奖，来自设计学院尚一手绘设计工作室项目获得二等奖，来自工商管理学院星尚微创业项目、计算机科学与工程学院小谷科技项目、材料科学与工程学院华肽生物科技有限公司项目获得三等奖。

罗定主任、赵永林书记以及刘志超教授分别为获奖选手颁发获奖证书和奖金，至此微计划大赛圆满结束。刘志超教授指出，本次大赛是创业教育学院举办的第一次微计划创业比赛，学院将认真总结，归纳，发扬优点，吸取教训，为今后举办同类型的活动积累丰富的经验，继续致力于为全校广大学员提供良好的创业交流平台。

广东电台 采访我院创业学子



采访现场

12月7日下午，广东电台政文部监制李红忠记者来我院采访了三名创业学生：冯世杰—随身印商城项目总监，洪裕龙—华工管加创始人之一，何萧壁—华南手绘设计工作室创始人之一。三位学生对各自创业的初衷，过程及现阶段的运营情况作了具体的汇报。随身印已进入正常运作阶段，华工管加正进行试运行，华南手绘现阶段为公益营销。

三位学员的创业背后都有着不同的，形形色色，酸甜苦辣的故事，然而于大学生这个身份来说，又有着相同的问题与际遇。社会交际能力的欠缺，大局观念的薄弱，资金的不足，人员的管理，所有这些都是对创业学生巨大挑战。然而另一方面，社会、学校对于大学生创业的一系列政策优惠和偏向，给了他们巨大的动力和扶持。有困难，有机遇，有失落，有成长，这些过程都将是他们人生中一笔宝贵的财富。

在采访最后，李记者向创业教育学院副院长刘志超教授了解了我院创业教育的相关情况，他对华工在创新创业方面给与学生的大力支持十分赞赏。他指出大学生最终能否立足于社会，取决于其综合能力的强弱。因此在他们的成长过程中，学习和实践有着同等重要的地位。华工在这方面做得相当出色，今后希望能看到我们更多的成绩与荣誉。



采访现场

采访手记——大学生创业故事

广东电台新闻台12月13号《今日观察》节目播出

受经济环境影响，今年大学生再次遭遇就业难，不少大学生最早从七八月份就开始忙着投简历，跑招聘会，但是也有一部分大学生选择自主创业，并且带动起身边的同学一起加入到创业团队。那么，这些大学生在创业过程中遇到了怎样的经历，又有着哪些创业背后的故事，接下来，记者红忠就带您一起走进3位大学生创业者，一起探讨是不是所有的大学生都适合创业，又该如何创业。

冯世杰是华南理工大四学生，见面时交换的名片上，他的另一个头衔是“随身印”商城的项目总监。通过域名是“随身印”的网站，在网上承接印刷业务。

冯：客户下了订单以后，直接在线传输图文，我们就可以把客户的文稿进行印刷，我们主要是做电子商务运营这块，生产制造这块我们会选择外包的方式，交给大型的印刷厂。

虽然业务刚刚起步，但已经收到远在澳大利亚的订单。

冯：最开始我们是在淘宝运营了一段时间，淘宝流量比较大，面向的客户世界各地都有。

即使如此，冯世杰创办随身印，还是费了不小的周折，仅仅是注册，就用了2个月时间。对大学生自主创业，冯士杰给出的建议是：

冯：选择自己爱好的行业，并且最大限度的和自己的专业结合在一起，这样成功的机会大一些。

和冯世杰一样，华南理工另一位创业大学生——洪裕龙也把自己的创业项目，选定在和自己专业相关的信息科技上。首个“主攻”的项目是“超市网上销售系统”。为此，他还专门和创业团队一起，经办起一个小型网上超市进行实践。

洪：现在的传统的超市其实在面对诸如苏宁易购一样它得往线上发展，21世纪要不就电子商务，要不就无商可务。

在洪裕龙看来，大学生创业一定要选准自己的突破口。

洪：就像我自己一样，一开始项目想做得很大，很全，都站在自己的主观想法上，其实慢慢地一直都在做减法，因为真的一件事做起来不容易，反而做减法才是一个可能成功的道路。

华南理工大学创业教育学院副院长刘志超认为：

刘：创业最容易锻炼人的综合能力的，他这种锻炼最重要，要自己负责任。像创新的话没创出来就算了，但是这个

你还雇了一批人。

刘志超介绍：在开设创业教育课程的基础上，学校还专门把有创业能力和创业意愿的同学组织起来，进行专门的培训和一对一的指导。

为引导大学生自主创业，近年来，从中央到地方，还出台一系列资金扶持和税费减免措施，去年，我省就把大学生创业贷款额度从5万元提高到8万元，不过，实际效果似乎并不明显。据《2011届广东高校毕业生就业工作白皮书》统计：广东大学生创业率不到1%，远远低于江、浙地区。刘志超分析：“融资难、经验浅、风险高”是目前大学生创业的主要“瓶颈”，他认为，“大学生要成功创业，好的点子、充足的资金、创业团队和社会人脉关系一个不能少。对刚毕业的大学生，尤其是本科生来说，同时具备这几条的并不多”，盲目创业反而会带来更大的风险，关键是培养学生的“创业意识”。

刘：不要求一下有多少人来创业。发现也有些很优秀的学生，他有更高薪的工作他去了，但是有可能几年以后又创业了。有这个萌芽和有这个训练，这个是非常重要。就像李东生他们都是单位呆多少年以后才考虑创业的问题，不是很鼓励，太特意强调你一定在学校创业。只要有创业精神，到哪去你都敢于承担，做一些创新性、创业型的活动。这样的人才将来是优秀的人才。

省高校毕业生就业指导中心主任陈少雄接受采访时也表示：鼓励大学生理性创业，最好是先就业后择业再创业。据他们跟踪到的统计数据，目前，广东大学生毕业一段时间后再创业的比例正在逐步提高。他们也正在力争将大学创业教育从选修课变为必修课，培养大学生的创业精神，规范大学生创业园建设，为大学生成功创业提供必要的扶持。

销售高手训练营

大学城校区成功举办



文 / 方耀峰、潘朝进

“两天的销售高手训练营，充实又难忘。其实销售也是一门人与人沟通的学问，我们收获了专业化的销售知识与实战技能，同时也收获了学员彼此间的友谊，而让学员们感触最深的是创业导师的循循善诱，师恩如山。”



师生合影

12月1日和2日，华南理工大学创业教育学院创业训练营之销售高手活动第二期在华工南校区B3-408顺利举行。本次活动由创业教育学院主办，继续教育学院、计算机科学与工程学院、大学生创业协会协办，几位来自创业学院的导师和校外导师应邀参加了本次活动。参加销售高手训练营并成功获得结业证书的学员都非常激动，特别感谢能有机会参加这次活动。学员们表示，这将对自己今后的发展有非常大的影响。

首先刘志超院长跟我们简单介绍了本次销售培训的课程，销售技巧只有真正通过真刀实枪的锻炼才能转化为创造价值武器，所以，他希望所有学员以一种不同于平常学习专业课程的态度来参与到本次训练营当中，真正使自己的销售能力得到提高。他也强调，对于大学生来说，创业实践更需要我们具备很高的销售能力，本次训练营将会使学员们受益颇丰。

销售高手训练营主要通过销售认识、专业化销售流程、销售技巧和塑造个人品牌四个方面来训练学员的销售能力。珠江人寿保险负责人李翔导师为我们全程做深入浅出的讲解。首先，李翔老师给我们消除了对于销售的误区——人人都是推销员，销售不单单是卖东西，也可以销售自己的观点，销售创业项目方案，销售是一门人与人沟通的学问。接着，导师详细的跟我们分享了专业化的销售流程，从主顾开拓、接触前准备/接触，到说明、异议处理、促成，最后到售后服务，通过优质的售后服务形成可持续性的需求，每一步做好做精，就可以成为销售高手。然后，老师阐述了最凝练的三种职业销售技巧——提问、赞美、倾听。同时，通过唐亮老师的一系列的案例、角色表演、趣味游戏的组合训练，使学员们更加深入地理解到销售的实战技巧和真正内涵。最后，塑造个人品牌也贯穿销售过程始终的，是销售员形象的直接表现。

2号下午，听完了诸葛龙老师的精彩案例分享之后，进入最后的销售闯关实战演练。主讲由知名财经作家周兆晴老师、李翔导师和诸葛龙总经理担当，学员们经过一个多钟的紧张又刺激的闯关，最终所有学员愉快地顺利通过考核，完成了本次训练营活动。

不知不觉，销售高手训练营已接近尾声，在《把握每个瞬间》的歌声下，我们通过视频短片回顾这两天的经历，学员们收获知识，获得友谊，心中的感触颇多。大家抑制不住心中的激动，争相发言，感谢恩师的循循善诱，感谢其他学员的陪伴。最后，导师为本次训练营中表现突出的学员颁奖，大家怀着愉快和不舍的心告别销售高手训练营.....

授课现场



销售高手感想

文 / 何广浩

十二月一日，我参加了一个销售训练营活动。为期两天，整整两天，我们中午都没有回去。总体流程是这样的：创业学院院长请来了中国人寿珠江地区的老总李老师和销售主管唐老师先为我们讲课，最后做实战通关演练。

院长为我们拍照，给我们整理教室，忙前忙后的，真心感谢他。李老师和唐老师两位成功人士牺牲周末休息时间来给我们讲课，真的挺好了。

两天的时间挺短的，不过我觉得自己学到的东西不少。这些都是以前没有接触过的，很现实的技能。

我们要学会赞赏别人，适时适地的赞赏别人。做什么事情都要有一个平常心，要乐观自信，也要坚持不懈。穿着方面要得体，老师教给我们如何搭配衣服，如何穿西服。告诉我们一些生活中有礼貌的细节。这是一个好的销售者不可或缺的，他还反复强调，把这些技能养成习惯，用到生活当中去，这对一个人的为人处事也很有帮助的。

关于销售，他们更是大展身手教会我们好多。销售包括几个大步骤：主顾开拓（列出可能的消费者的名单），准备资料，接触说明（说明此产品或服务能给消费者带来什么样的利益），促成（当时机成熟时，引导消费者，促进达成订单），售后服务。

最后就是实战通关了。老师们扮演消费者的角色，来检测我们的学习成果，他们都很专业，在短短的几个问题中测试出我们的基本水平。帮助我们指出问题，解决问题。我第一次闯关失败，因为有个知识点没有用上，出了一点漏洞，第二次我学乖了，勉强通过了。

这次活动真心收获不小，希望院长多多举办这种活动，也希望有更多的人参加，因为这对我们的大学生活真是一种补充。



在 **销售高手** 训练营所感

文/郑力涛

2012年12月1日至12月2日这两天，我因兴趣所趋参加了由创业教育学院所主办的“销售高手”训练营。

原本我打算只上一天就走人的，但后来因我们的讲师李翔老师把销售这门原以为枯燥无味的课程讲得生动、透彻、精辟及贴近生活，使我非常乐意地上完了这两天的课依然回味无穷，感觉受益匪浅。

销售，我原先肤浅地认为销售仅仅只是推销产品的的一种方法和行为。可李翔老师却对我们说：“销售不仅仅是推销，它贯穿在我们生活的方方面面，我们在与人相处的时候不经意间都会用到销售，比如我们面试的时候，我们其实是在销售自己；求爱的时候，我们也是在销售……只要你想要说服别人，得到别人认可你都需要销售。”听了李翔老师的话，我恍然大悟，原来平时如此不起眼的东西，原来也会有如此大的学问，这立即提高了我的学习兴趣。

在说明白了“人人都是销售员”这个道理后，随后，李翔老师相继介绍了销售流程中列名单、接触前准备、接触、说明、促成、售后服务各环节我所应考虑到的问题，不仅讲得生动具体、层次分明，而且在讲课过程中还添加许多趣味游戏，使我们在快乐中更深刻地理解、实践老师所讲的内容，加深了印象，活跃了气氛，让我们在快乐中学到知识。正是老师深刻的教育和课程的别开生面吸引了我，紧紧抓住了我的心，坚定了我要坚持上完这两天的决心。

在这股信念驱动下，我第二天早早地就来到教室。今天李翔老师教会了我们销售的技巧还有个人品牌的建立，让我收益不少。下午，我们还有幸听到了珠江人寿的总经理诸葛龙先生的个人销售经历。使我们在感受到销售之道艰辛的同时，拓宽了见识。最后，我们还通过销售实践，加深了印象。

在最终的总结会中，我们在经过两天的训练中都感到有些疲惫，但我们却有些恋恋不舍，最后我们这些学员都发自内心地把对老师的感激大声表达出来，我们虽走出了这课堂，但这才是我们实践老师所授知识的开始。我走到楼外，望望这我收获了累累知识硕果的教室，回想这两天我通过这训练营我收获的知识及友情，让我庆幸自己能来到这班。感谢华工创业教育学院赐给我这宝贵的一课。

好业绩·守正出奇

——记珠江人寿诸葛龙先生销售实例分享

文/李纯玲、潘朝进

2012年12月2日下午，在“销售高手”训练营的“案例借鉴”环节，我们有幸聆听了珠江人寿诸葛龙先生的销售案例分享。

诸葛龙先生现就任于珠江人寿保险总经理，是华南理工大学创业教育学院的特邀导师。在这次销售案例分享的演说中，诸葛先生先介绍了他个人在最初从事保险行业时所遇到的困难，以及如何一步步克服这些困难，成为保险业界的“销售高手”；然后根据这些销售经验，诸葛先生总结出独特的“诸葛定律”。

众所周知，保险销售是很困难的一件事。而在保险行业，寻找客户是很重要的一环。很多人在这一环节遇到不少困难。1997年，诸葛龙先生开始从事保险行业。那时他是平安个人保险业务员，他坦言，那时他也曾因为找不到客户痛苦了很长一段时间，但是他苦思冥想，终于想出了一个方法。于是，他分享了他做个人保险业务员时的这个宝贵经历。

在某个双休日，诸葛龙先生看见很多家长带小孩去公园游玩，发现公园是寻找客户的好地方。但是要怎样才能把客户吸引过来呢？经过深思熟虑，他决定在公园门口，通过给小孩拍照片并送到家中的方式来收集客户，要知道在1997年，拍照还是个很时髦的事呢。但是要把这个计划付诸行动，第一个难题便是如何过公园管理人员这一关。当然这难题并没有难倒诸葛先生，他找到公园的主任，跟主任说明他是平安保险的工作人员，平安保险想回馈客户，所以想在门口摆摊给游客拍照，主任听后当然很乐意，就答应提供桌子凳子和工作人员，这道难题便这样完美地解决了。意料之中，这种新奇的方式吸引了很多小孩来拍照。但是，经过客户资料的整理，发现很多都是郊区的客户，送照片到客户家中要很多的人力物力，客户“质量”不高，必须改进方法来吸引更多城区的小孩。于是，他着就先后通过在公园门口送气球和与熊猫扮演人拍照的方式吸引了很多城区的小朋友。果然，这一方式的改革一下子提高了客户的“质量”。通过整理客户资料和拜访客户，在两个月内，诸葛先生和其同事成了全国的销售高手。接下来，诸葛先生又通过主观开拓，获得不少客户，继续书写“销售高手”的传奇。

在个人销售方面，诸葛先生介绍了关于销售的两个法则，即二择一法和推定承诺法，以及一个定律，即“诸葛定律2:5:2”。诸葛先生运用了幽默生动的例子来讲解销售法则，大家在欢笑声中轻松地理解了两个法则。“诸葛定律”是诸葛先生在其工作经历中总结出来的，指的是在销售时，会遇到20%的客户是极其不好的，无论你说什么他都会反对你；会遇到20%的客户是极其好的，无论你说什么他都会赞成你；会遇到50%的客户他会询问你具体情况。诸葛先生说，销售是果断放弃20%，好运遇到20%，说服50%，这样，销售就不会是件困难的事情。

诸葛先生感慨说，销售不一定只是在做销售保险等方面，销售是贯穿整个人生过程中的，祝愿所有的学员能在将来也成为销售高手。

诸葛龙先生的演说虽然只有短短的1小时的时间，但其中的内容却是精辟有深度，需要我们认真领悟。正如诸葛龙先生的演说主题：“好业绩·守正出奇”，要做到销售的好业绩，不仅要有专业知识，还要有创新的方法去解决销售中出现的问题。

感谢诸葛龙先生在百忙中抽空向我们分享这么宝贵的经验，相信学员们肯定获益匪浅！



与你共同寻找 创业新立点

寻找创业新立点

——记全球创业周中国站-华工站 创业课堂讲座

5月20日晚上7:00，全球创业周中国站-华工站的创业课堂在华南理工大学南校区空中课堂a4-204如期展开。

上海EFG创业基金会的项目经理陆姣姣介绍了基金会的大致概况：协助大学生创业为宗旨，并简要介绍了基金会的主题活动和相关品牌机构——包括飞马旅创业公益组织以及黑苹果青年公益基金。

当然，讲座的重头戏就是袁岳老师的演讲。陆女士介绍过后，袁岳老师走到讲台前面，给大家分享一个与众不同的新角度——创业新立点。袁老师以轻松幽默的语言，生动活泼的例子，结合自身在创业初期的经历，总结出创业人士所需要的素质以及创业过程中的所遇到的方方面面。

演讲过后，就是深度访谈。大家借此机会对袁先生有了更深一步的了解。当然，访谈还包括了与现场观众的互动。互动环节中，大家兴奋不已，都纷纷举手要问袁先生问题。其中有位同学提到自己创立的校园团队，也确实让大家感受到了创业的魅力。

到最后，就是激动人心的微博抽奖环节。随着工作人员喊“停”，有11位幸运的现场观众中奖，他们获得了袁岳先生的新书《趁年轻，折腾吧》。然后在掌声中，本次讲座终于完美地落下帷幕。

这次讲座旨在为迷茫的大学创业者们提供一个寻找自己创业立点的平台，同时也将推动协会走上一个新的台阶，占据新立点。

袁岳，零点研究咨询集团董事长兼总裁，创业管理服务机构飞马旅发起人，知名独立媒体人，央视策略顾问，飞驴湾首席国际旅行家，零点青年公益创业发展中心理事长，“黑苹果青年项目”发起人。北京大学社会学博士，哈佛大学肯尼迪政府学院MPA，西南政法大学法学硕士，2007年耶鲁世界学者。中国市场研究协会副会长，北京科技咨询业协会会长，世界专业研究人士协会（ESOMAR）原中国区代表，国际管理咨询机构协会（AMCF）前副主席兼原中国区代表，北京留学生商会副会长，哈佛校友会理事，世界园艺博览会文化艺术委员会委员，中国国家标准委员会社调市调标委会委员，公益基金会中心与友成企业家扶贫基金会顾问。清华大学、南开大学、西南交大、中国传媒大学、中央美术学院等高校的兼职教授、EMBA/MBA/MPA兼职导师。在组织管理、高级谈判、市场营销、品牌管理、政策分析方法、社会群体研究方面有相当研究，担任多家重要媒体和企业的长期管理顾问。发表有管理学、经济学、社会学、法学等方面论述二十余册。

寻找创业新立点



(演讲手记节选) 袁岳

谢谢各位老师和所有的同学们，我觉得今天是个非常好的日子。我们到华工来，雨下的特别大，做生意的人特别喜欢，在广东人的观念里面，或南方人的观念里面，雨下很大就是财很大，所以做创业讲座最好的天是下雨天，而且是下大雨的天。所以我们今天在这么好的日子在这个地方做这个讲座可以说是天时，教室很大而且有很多空位你们爱怎么坐就怎么做是地利，然后我们该到的人都到了是人和，所以这是非常好的一个机会。

事实创业从某个阶段上看的时候，就像一个价值链，在你成长的道路上，会有一拨一拨的人伴随着你前进，跟你接触的最早的女人，是你妈，后来跟你亲密的女人，如果你是男同学的话，那就是你媳妇儿，但是有些女同学，最亲密的人，也还是女的。等到你老了，有个亲密的女人在给你送终，那是你女儿。所以如果你的成长从全生命周期上来看的话，是有不同的人和你共同合作，和你共同进步，或者是关你的成长。总之一辈子的人生肯定是由你来写的。你要看希拉里的自传，它主要是希拉里的自传而不是她妈的自传对吧，所以尽管她妈妈很重要，这还是她自己的自传。但正因为有了她妈，有了她老公，有了她女儿，人生变得更加丰富，也许更加丰满。所以，我在创业的道路上，今天我们所起的作用，不是替代大家。我们的第一步是要把大家煽动起来，让大家本来没想创业的想创业，本来觉得自己不能创业的觉得自己能创业，本来觉得能创业的觉得能创业，本来开始创业的人还能坚持走下去，而走到不错的人走的更棒，还有将来有一天，你不行了，你破产了，那我们怎么办呢？就看着你破产。我跟你说，一个企业没有道理说：“啊，我这个小微企业破产了，应该有人帮我，然后让我活着。”这不对的，企业，你好的时候大家都帮着你，你不好的时候你就死了。你知道吗，这就是残酷的地方，这也就是为什么很多人说创业不适合年轻人、大学生。我跟你说，你最后总是要死的，不管你创业多成功，最后你都是要死的，因为你除了自然人你最后都是要死的。你作为一个法人，不管做多少年，我们看过做的最长最长的企业，也就是做了500多年，到最后也是死了，就算你做了百年企业你最后还是死了。所以人生不管做的多成功最后都是要死的。你明白这一点你就明白哪怕是死老子也不能规矩矩地死啊。所以我们要死我们也要死的轰轰烈烈，要死的有滋有味，对吧？你一辈子都没尝过创业是什么味道，我觉得作为九零后是可耻的。为什么呢？我觉得九零后和我们以前任何一代人比较，大家所拥有的条件，是最好的。你看我们的牙齿去做时候，他告诉我你的牙齿80%都可以拔掉。我一张开嘴我的牙齿有的靠前有的靠后，有的靠左有的靠右，它长的非常不整齐。说实话，我的这个不整齐都长全了。像我大哥，还没长全。为什么呀，生活太艰苦了，吃那一点钙，够你张八分之一的牙齿就不错了。同学们你们把你们的牙齿张开有没有犬牙交错的。基本没有。那没有犬牙交错还戴着牙套的，为什么呢，就是为了让它平整光滑一点，说明什么，说明大家营养很好，吃的很好，上学的时候把该上的上完，该花的都花了，该去的地方也去了，该考的地方也考了，很多同学当初没想到考到这儿的啊，但是不管怎么说，这都是不错的学校，据说这是南方的小清华。也就是这些条件都挺好，但我告诉你前面的条件不管怎么好那都不算什么，为什么呀，就像养了一头好猪，在很好的肉联厂里宰了，放在很好的冰箱里冰了，然后就不知道为什么到最后没有做成好的红烧肉，放到臭了，有啥用。



就最后你没有干些得瑟的事你都白瞎。有的同学说，我妈说了要去当公务员，公务员是你干的吗，那公务员是基本上不想干啥事的人干的。你牙齿长这么白，身体长这么壮，条件这么好，脑子这么聪明，网上的这么多，微信有用不，微博有用不，一当公务员才知道，不能随便刷微博的，不能随便用微信的，不能随便说话的，好嘞，你本来已经80分的，按38分干活，你这样活着要到回去瞅瞅，你觉得活着有啥意思。所以，我就说创业是什么，是一个人活到80分，要求你按120分的方法活。你说：不行啊，我还差一点~对！就差一点儿，你慢慢长吧。你当公务员，活到80分，按38分地活，你最后活成啥样？28分……我跟你讲，你还不出来，你还这样活着，为什么呀，因为你进去很不容易。人就是这样。其实，挺容易进去的。比如说创业这个事儿，你说有门槛，其实没门槛；你说有人拦着你，有个地方进不了；说创业难，创不了。有什么创不了，随便开个网店，就创业啦。你说想当个公务员多么不容易啊，多少人考公务员啊，考上公务员还要下岗，上岗以后好不容易当个干部领导还要潜规则，你明白吗？太难了。好多女同学你没想明白，当女干部容易吗？你还是要去，为啥？人很贱哒~挤着要进的地方，咱就去进，开着门的地方你进不。你就看两个餐厅搁在一起，这边的人排队，乌压压的，你就跟着去，那边挺宽敞，你就不去！为啥？人叫人家不去，我也不去。你还是跟着乌压乌压的排着。这就是人的心理，我们都能理解。

带我们走出困境的是一个苹果，我们坚信这个苹果跟牛顿和乔布斯的苹果一样，能够改变世界，因为它让我们终于有机会“让最安全、最健康的农产品进入所有中国家庭”。记得那天，我们跟工商管理学院的蒋书记闲聊，他很好客，拿出来三个苹果给我们吃，随口说道：“这是我们学院的学生代理的山东苹果，当初苦于没有销路，就找我们学院的陈春花教授帮忙，然后现在我们学院的老师都常打电话给他买苹果。”这一句话在我们的脑海里炸响，对啊，我们怎么不利用学校老师的资源呢？

于是，我们就找到了创业学院的刘志超教授。他很欣赏我们的创业热情，也很看好我们的项目，他指出了我们陷入困境的根源：缺乏营销知识和系统性的训练。从此以后，我们加入了创业学院，参加了创业学院的创业训练和创业微计划大赛，还得到了多位专家的悉心指导。我们的成长很快，也拿到了优异的成绩：创业微计划大赛冠军，“国家级大学生创新创业训练计划”十佳项目，成功通过了“助你创业、赢在广州”第二届大学生创业大赛校内选拔赛并将进行复赛。

我们决心重新实施这个项目，先定好营销战略，再种植大米，然后再销售。根据实地调研以及专家们的建议，首先，我们把目标市场由原来的“高收入家庭”改为“中高收入家庭中需要补锌的儿童”，产品定位为“儿童健康聪明米”；然后，根据产品的概念、调性和定位，让设计公司重新设计包装；同时，以较之其他媒体推广更为便宜的网络推广为主要推广策略，还打算开拓网络销售渠道，与地面渠道并行。

谋定而后动，营销战略定下来以后，我们将在今年10月下一批大米收成后重新把“万有引力”大米推出市场。虽然这个过程整整推迟了一年，但这是值得的，创业容不下一丝鲁莽，必须深思熟虑。我们相信，我们一定会成功，万有引力，风华正茂！

创业有很多种方法，你怎么创呢？站在那个地方创业呢？今天，我来跟大家分享3种干创业的方法，就是你怎么样站着把创业这个事给办了。

第一个方法，是属于难度最高一种。但是，也挺有意思。难度最高的一种特点的什么呢？是你在学校从来想不明白，原来创业是这么创的，但是这么创，才是正儿八经的创业。今天跟我的两位同事，我们飞马旅的创业的企业。一位是包强，一位是**（金平？），他们干的创业在大学里面不一定是那么选择的，先说说金平，因为金平，80后，她做的创业叫“实验室建设一条龙服务”，就是比如在咱们华南理工大学里面，理工类大学有很多实验，实验室从规划、建设、维护、更新一条龙服务。有哪个同学想过：哦，原来实验室还能做生意来？基本上我们飞马旅发现的企业他们干的大部分创业都不是学校里教的，或者，就那件事情，学校里不会自己想到把这件事专门做一个创业项目来推动。包强是做动漫形象的，你们有在网上看过包强吗？包强这个形象看过的举手，有啊，哟，还有很多嘞，很快你们会看到很多的，等到他们的电视连续动漫推出后就好了，是我看过的最棒的动漫，这么说吧，我看中国动漫，我都看不上，我第一次看包强，我就爱上他了。其实包强是个男的哦，是个男包子，好棒！你看完包强的动漫，再看其他的——喜羊羊与灰太狼，基本上，都不能跟包强直接比，包强很强的。重要的是，你在看这个东西的时候你能感觉到，他所涉及的东西，构思的情节，所做的构建，你看到为什么会觉得exciting，你知道人看到这个东西让你很兴奋的原因的什么，因为他涉及的东西洞察了你的需要。



当然你说喜羊羊好不好，我觉得喜羊羊也挺好的，比如说我们看喜羊羊，像我这个年纪的人看喜羊羊，没感觉，但是你发现小朋友看喜羊羊的时候很有感觉，包括在座各位的有的朋友大家看喜羊羊也很有感觉，其实看喜羊羊与灰太狼的故事就是我们在座大学生的故事，有一只姓羊的，生活在青青草原上，这相当于我们校园嘛，然后灰太狼和红太郎在社会上是小混混，经常到青青草原上搞性骚扰，然后羊跟狼之间的斗争，很有意思，基本上反映了小孩子都明白的场景，这个场景对我们不是那么有打动，但对年青一代就很有打动。实际上，这就代表了今天创业一个很重要的东西，不仅仅是找小的东西，而且他，要洞察你的观众，你的消费者他的需要，如果你只是整一个东西表达咱们自己的感受，表达我们自己的一个所谓的创意，这就是为什么大部分动漫，中国你知道有多少家动漫公司吗？中国有20多万家动漫公司，全世界最多动漫公司的国家，但是你出了知道一个喜羊羊与灰太狼，还知道其他新的动漫形象吗？几乎不知道。这就很有意思，说明什么呢？每一家公司都能做出一些形象，都能创造一些情节，但是大多数人家不知道或是人家不喜欢，就是说放过你也不记得，源于这个东西不能打动你。跟我们学校里一样，很多老师讲课给你们讲课，讲完课以后你们把老师忘了，你忘掉的速度比你学习的速度快多了，为什么？因为没有一样东西能够打动你。所以就是，我们说，创业是找到一个小小的东西，而这个小小的东西他在市场上有一个需求，这个需求扎中了客户一个特别敏感的东西。很多的创意都非常地小，比如——我建议在座同学到App上下载一个软件，这个软件对你们非常有用，叫人人猎头。人人猎头是我们另外一个新企业，这个App是什么？你下载以后他每天给你发一堆职位，当然这个职位你自己也可以去应聘，另外你还可以推荐说：嗳？正好我大姐，好像特别适合这个工作，你把你大姐推荐进去做这个工作，然后你大姐被录用了，他的好处是什么，他事先告诉你，这个职位，我给你的赏金是多少，比如说8500，当做给你的赏金，这个赏金是怎么算出来的呢？普通的猎头他的方法是：这个猎头猎的人才的三个月的薪水是给猎头公司做佣金的。

如果我要开一个猎头公司怎么个开法？我要开一个专门猎高级人才的，因为这样你的年薪100万，三个月，我就能拿差不多30万的佣金，如果找一个年薪才5万的，三个月多少钱呐？这不是才干把块钱，这对我来说是没有意义的。所以中国市场有个很重要的空白，就是成长型的中小企业是不会猎头的，为什么呢？你要想搞猎头，公司都不理你，说：你找那种人，5万块钱，6万块钱，最多15万块钱年薪，对我来说是没有吸引力的。网络提供一个东西，就是我们每个人都去猎头，所以叫人人猎头，完了以后，公司要找的人，我只取1个月的工资作为佣金，然后这个钱呢，我把80%给推荐人，我只留15%，但是大家知道，网络有个好处是什么呢？他海量啊，所以虽然我只拿15%，但App赚钱是很不容易的。就这样一个公司从每个月10万元到现在每个月收入100万，很牛逼哦，现在的木屋是月收入1000万，这很棒啊。大部分网上App是有App但没有收入的，实际上50%的App是没有人下载的。他是一个有人下载，能够形成交易，而且还能有持续增长的收入，这就很棒。大家都会用App，我们学网络的同学，大家能用App的人很多，但是你会发现，会用App是个基础，但是什么东西能够刺激到用户消费？让人觉得特别有动力要拥护这个东西？这才是真正创业。只有这样的你满足需求，然后才能产生回报，才会产生现金。

我们会看到，这些悔悟，这些信息，学校会教吗？你在校内可以感受到吗？你在什么地方才能理解到社会上人们有这种需要？所以非常重要的是，我们要找到这样一个真正的创业的立点。很多人，你需要走出校园，像我们华工的同学……当然，其实这个学校也有很多的同学你们是在华工的半文科专业读书，也有管理学院，艺术学院你们在华工读艺术学院的你可以想一下，在华工读数学不错的，你读个计算机是不错的，你读个管理也还行的，因为理工科的同学来系统的做这个管理的话有一定的优势，你在华工读艺术你还有艺术修养吗？你会有收获吗？我跟你说，你就不要读华工的艺术学院，你就读中国传媒大学的艺术学院你会有收获吗？你以为你上了艺术学院你就能当大明星了吗？关键在于，中国有40万艺术学院的在中国的在校学生，每年有多少个岗位吗？不超过3万个。你那么多的人你怎么去就业？

所以，艺术学院的学生就业最重要的岗位你知道是什么吗？夜总会。因为只要你想歌，想舞，想得到这样的机会，只有那个地方。你知道吗？根本就没有任何的职业。当然，我这话说起来很残酷。其实，也还好啦，没有那么残酷啦。我们有一个新的申报企业，他专门是跳舞的。重要的是，这位跳舞的创业者，她不是学舞蹈出身的，学他那个专业，然去跳舞，你知道是什么感觉吗？浑身发热。不是跳的人，是看的我。我靠这是什么舞啊？这舞看上去感觉不一样。她说她是跳肚皮舞。啊肚皮舞我知道，就是这样跳的，谁不会。我告诉你，她的肚皮舞不一般。因为她的肚皮舞有一个特点，就是，其实只有三个动作，普通人只要学一个小时就学会，她的所有动作都是这三个动作的变态。转型，移动，而且，任何的音乐，包括做过的所有的音乐，无论是进行曲还是春江花月夜，全部都是可以跳肚皮舞的。关键在于是，跳春江花月夜的肚皮舞，你的感觉，那肚皮就是冷的，跳进行曲的肚皮舞，那肚皮就是热情的。哇，你看完那个肚皮舞才知道，中国式的肚皮舞，那真是牛逼得很。所以，她那个肚皮舞，只开了两个会所，只有3000个会员，收入3000万。为什么？因为她一张卡是3万块钱。好了，你说她怎么可以次档这么高呢？因为她全部叫富太太跳肚皮舞。那富太太你知道，富太太在家里面，最重要的一点是怕在老公面前失宠。而失宠最重要的可能性是肚子太大。所以，这个市场非常好。那她在跳肚皮舞的这个过程上面，但富太太跳肚皮舞有一个特点，因为以前跳肚皮舞的方法太露了，这个露的是小姑娘而不是老姑娘，所以她有一个很好的创造，把京剧里面的服装改造成肚皮舞的服装，上面再系铃铛。一套衣服卖3000块钱。这比去跳肚皮舞还贵。所以不仅她的舞蹈很卖钱，服装也很卖钱。所以现在还有舞鞋，还有跳舞时候的首饰。一系列的这个配套的装备。



我们在学校里，今天你们做的作业，你们考的试，你们得的高分，你们得到老师的表扬，看起来好像是实实在在的，但其实我告诉你，站在创业的角度来说，都是浮云。它没有任何意义。我不是说，创业就不用考试什么的。但是我认为，创业的你考60分就可以了，不需要考很高。考很高的同学基本上都不创业，你知道是为什么吗？因为情商太低。什么叫考试？考试就是这个学期老师说过的话你到考试再考一道。世界上的答案就是老师曾经说过的。但是，创业不是。上半年说过的到下半年就变了。你说这个服装，春夏秋冬哪一套服装是重叠？深圳有一个人做服装的，她现在把春夏秋冬分成八次，上春季和下春季，每个季节都分成上下两次，所以她现在每年都推8次服装出来。然后，她在女装市场里面占有优势。人们不断地寻求短周期的市场。所以，如果我们今天在大学的时间，大部分同学是在18岁上的大学，是在刚刚成年的时候。18岁到22岁，在你刚刚成年，这个时间是你人生初步成熟，敏感性最好，吸收知识能力最强，塑造成型的概率最高的时候，你没站在生活的基地上面，你站在考试卷子和作业本上面，然后，就把你塑造成了一个“老师，我到底干嘛呢？”“老师，你说我要考研还是工作呢？”“老师，我想创业，到底创什么业呢？”你会发现，你提这些问题不是在打自己耳光吗？我经常跟同学们说，爱好很重要。“老师，那我的爱好是什么呢？”你说，这是人能问的问题吗？但是有的同学，他就是自然而然的问出这样的问题。因为你从小学托儿所一直到大学这漫长又不算漫长的这十五六年时间的这样的塑造之后，你发现，你作业做好了，考试考好了，唯独你连四五岁的水平都不如，在情商方面。四五岁的孩子还会说我要做什么，二十多岁的不能。一个普通的孩子他会问出来你们大学生“你要干什么？”的问题，但是你到二十三四岁你问出来这样的问题只会让大学生感到悲哀。你怎么还会问这种问题？原因在于什么？因为你离开了社会，你离开了生活，你离开了基本的历练。创业是什么？创业在于你不但要基于生活，而且要对生活有洞察。你不但看到了生活，而且还要看到生活背后的东西，所以你才有机会的。

所以你看，同样是跳舞，对一个专业学舞蹈的人来说，如果我是学舞蹈专业的人来看，这叫什么舞啊。对。我说你这个挣多少钱。一年挣到30万。明白吧？就算你学专业舞蹈，在创业这条线，你几乎做不出来。还有，很少有人知道，我们知道三星，韩国现代，但是你知道吗？韩国有一个韩舞。建议你们上网去搜索一下，你看完之后你就会变疯了。他就把韩国的跆拳道，中国的少林拳，泰国的泰拳还有家里面夫妻老婆打架的动作全部放在一个舞蹈里面。那么，你正常的在白天，到韩国去旅游，白天看景观，晚上看韩舞。跳着跳着，大家都参与，参与的动作不用很标准，只要你懂得打架，因为动作不需要标准。所以所有的人跳完说今天太爽了。为什么？因为他们从来没有运动量这么大的运动过。关键是，这个动作我们都熟悉。我们就发现，这个熟悉的动作非常有意思。你们的爸爸妈妈都会，所以每次去旅游都会说这个太有意思了。但是因为爸爸妈妈都没打过你们，所以你们对这个动作不是很熟悉。但是在韩国却很熟悉。所以这个舞就很疯。韩国人的石锅饭知道吧？就是石锅拌饭。加上中国拉面的动作，加上世界各地所有做食品的动作，然后做成了一个舞蹈。现场参与的时候，动作不用管因为无所谓。在家里炒菜的动作都可以的。总而言之，跳完之后你很爽。好了，这说明现代舞有一个非常重要的特点。我们到了宾馆里面，你去看一个现代画。什么叫现代画，一看，这叫做画？没错，这叫做画。第二，这个舞也能搞啊？对，你也能搞，你怎么不搞呢？所以，这就是告诉你，是，我们现在需要创造，这个创造会顺应你的需要。因为它把这个生活联系在一起。生活是什么？我们创业重要的一点，基于我们生活和社会的需要。

所以有很多人提出了问题，说怎么去管下属，怎么跟人协调关系，怎么跟客户说话，要不要喝酒等等这些问题。很重要的原因是离生活太远了。其实，创业对你们来说是一件挺奢侈的事，找到创业的事情是一件更远的事情。至少我看到的大部分创业的那件事，这件事初步在教育的方面。那一般性的东西会有一些用途，它的用处是什么？它的用处就是你要有具体的东西。你把你生活中学到的东西叫做果，在学校里学到的一些说法，根本不算理论，只是说法，叫做筐。有果，筐才有意义，没有果，只有筐，你不知道那个筐是干嘛的。我说的筐是装果的那个果筐。当你有了草莓，你要选装草莓的那个筐。装草莓和装苹果的筐是不一样的。因为苹果是可以压的，草莓不能压。所以苹果的筐是深的，草莓的筐是浅的。如果你现在没有果，老师给了你八十多种筐，我们前面说了杀猪，杀猪的事情肯定不是这些名校的学生在这上面学的。一间名校开一个杀猪课，我们分十五个教师给大家讲了一百多遍杀猪，这头猪真来了你未必能杀了。为啥？这个是完全不同的一回事。你真正做创业这个事情的时候，创业上面有一大堆额活。在广东省创业的有一个很重要的特点。就是把钱挣了但是说怎么这么点钱？说明什么？创业仅凭你对生活的感受都可以找到前进的方向。但是有很多人跟你讲过很多很多的路，但是他们从来没走过。真的要走的时候，还是会找着。所以，从这个角度来说，我们还是鼓励同学们一定要花很多的时间，至少是要二分之一的时间跟社会打交道。因为，所有的这个创业的，后来证明是值得自己选择的那项的。小的事情，小的机会都是在社会中发现的。你想，大概30万家动漫公司组成的动漫市场，为什么弄了一个包子就能从中脱颖而出呢？我们在学校看了这么多坐实验室的，我们就想能不能作为一个市场呢？所以我们看企业它做的每一样很具体的创业，包括像把普通的商品拍成照片放到网上去卖的网拍的公司。

但是在过去的时候还没有这样一个观念，另外一方面在中国市场上因为现在没人做我们不需要，那就让外国人做得了。但有这么一个企业在没有成熟观念的时候，要做，而且要首先去做去影响大家观念，尽管我们看到的是不幸的故事，有一个一个飞出去。但是在这样一个孩子飞出去市场就开始成熟起来。所以等到一定程度的时候，国家就会立法，就像上海市政府今年下半年把儿童安全座椅做一个强制性的规定，等到那时候市场一下子就起来了，而这个公司比别人早一年半，在规定到位的时候，他立马就能提供符合规格的产品。换句话说，创业的每一个机会，都是在社会中间，它是一种选择教训，有隐秘的苗头，这些“小荷才露尖尖角”，就这些东西被你感觉到了。这个东西你不仅要感受到，而且你要在社会上投入，要体会这个是什么方向。但有的“尖尖角”是你感兴趣的，有的“尖尖角”是你不感兴趣的，所以大家在体会这个社会需要的时候，你才能找到第一个立点。为什么我成为了一个杀虫的专家，美国股市上有4个上市的杀虫公司，中国，到目前为止，大部分大楼，包括像你们这样的大楼要杀虫会请人一道一道地杀虫，但事实上，最好是在建设之前就规划好杀虫线和防虫线，所以一个好的楼是一个老鼠进不了的楼，所以这个楼既能安全的防虫害，又不会产生任何副作用，不会产生二次污染。我们有两个创业者都是做这个的，他们都是在实习的时候接触到这个东西的，所以大家一定要重视我们大学时候的实习，兼职，社会上的访问，了解一些老总他们所干的行当，然后我们做志愿者的时候接触到其它各行各业的志愿者，然后我们才发现原来有那么多选择。劳动人事部的职业大检查中间，告诉我们中国有7300多分职业，但是一个普通大学生报出来的总共只有98种，也就是说大家认识的世界，和真实存在的世界，是有巨大差异的，所以这是第一个立点。我这个立点中间，希望同学们在广泛接触社会的基础上找到自己的立点。



首届广州创业名师大讲坛 在华南理工大学圆满结束

为贯彻落实党中央、国务院“促进以创业带动就业”的战略部署，鼓励、引导和支持大学生自主创业，由广州市人力资源和社会保障局主办，广州市职业技能培训指导中心、广东营销学会、华南理工大学创业教育学院、华南理工大学创业协会承办的首届广州创业名师大讲坛活动于5月12日晚7点在华南理工大学南校区拉开序幕。

广州创业名师大讲坛是以创业为主题、指导为目的的交流活动。本次创业讲坛会以“致青春-90后拥抱创业新世界”为主题，邀请了商界名人杨洪、韩义，学者教授周兆晴及创业团队代表胡云睿和华工学子面对面交流，分享创业历程，传授成功经验，解答学生问题。现场座无虚席，气氛热烈，观众积极参与互动。讲坛在激情愉快的氛围中圆满结束。

本次广州创业名师大讲坛在被誉为“企业家摇篮”的华南理工大学举办，今后主办单位将举办更多创业讲坛的系列活动，以便进一步开阔大学生的眼界、激发创业的热情和创新意识，促进当代大学生更加了解创业、深入创业，消减大学生对创业的恐惧，为“中国梦”的实现贡献力量。



创业 资讯



创业微语录

创业语录
名人微博



@马云 阿里巴巴集团主要创始人、主席兼首席执行官。

#马云# #创业语录# 一个公司在两种情况下最容易犯错误，第一是有太多的钱的时候，第二是面对太多的机会，一个CEO看到的不应该是机会，更应该看到灾难，并把灾难扼杀在摇篮里；我们与竞争对手最大的区别就是我们知道他们要做什么，而他们不知道我们想做什么。



@李开复 创新工场董事长兼首席执行官

#李开复# #创业语录# 现在的创新工场越来越意识到：点子没有趋势重要，更没有创业者重要。如果要选三件创业最重要的事，一是创始人；二是顺势而为，做即将成为趋势的事情；三是要专注地做事情。只有在这三个都满足之后，点子才是重要的。



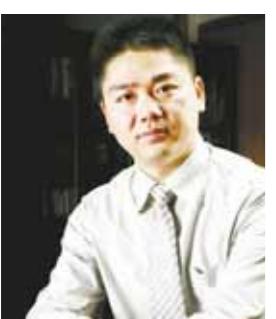
@李彦宏 百度公司创始人、董事长兼首席执行官

#创业语录# 【李彦宏：跟风只能吃残羹冷炙】 1.企业不管多大，谁搞政治谁走人！2.做CEO最主要工作是Kill ideas，十个想法九个我都会说NO；3.不需要平衡，我是创始人，我绝对有说话的权利；4.不缺钱时借到下一步需要的钱；5.分散客户，大客户可能会让你哭不出来；6.向前看两年，跟风只能吃残羹冷炙。



@飞马旅 中国唯一一只由成功创业者、媒体管理机构、领先的信息研究管理咨询机构等共同发起创立，针对早中期创业企业的私募基金的机构

#飞马旅# #创业语录# 如果你向神求助，说明你相信神的能力；如果神没有帮助你，说明神相信你的能力。坎坷常有，可以寻找寄托，但最终的成败还是在我们自己的手中。



@刘强东 大型网购平台京东商城创始人和CEO

#刘强东# #创业语录# 有的人亏损了9年刚刚赚钱就说电商不该亏损经营；有的亏损比例近10%还在骂亏损的同行不该烧钱；有的投资人为了压低电商估值疲于奔命唱衰电商；有的人对电商一无所知却冒充专家质疑电商模式博眼球。以上4类人都是骗子！电商同行们别怕！埋头做事！一个为众多网友带来便利、省钱的业务模式不会失败!!!



@张磊-点心 张磊 创新工场点心OS 创始人

#张磊# #创业语录#：创业的过程就是在无数血泪教训中不断试错，初期外界对点心有一个规划，最早的时候是混沌一片，那时候只能说是燃烧自己照亮别人，后来慢慢摸索不断调整，以黄庄为例，他的部门在公司的整体改革中不断在调整，我自己也在不断调整，好在有团队的信任和彼此的坦诚让我们能够到现在。



@潘石屹 SOHO中国董事长潘石屹

#创业语录# 【潘石屹：创业三步走】第一步，活下来：第1-2年产生现金流，解决生存问题；第二步，站住脚：3-5年时间做出成功的商业模式，你的个人名片就成型了；第三步，坚持干：10年磨一剑，8-10年时间，奠定江湖地位。你所专注的事业就是你自己的名片，当别人一谈及某个行业就想到你，你就成功了。



@雷军 现任金山软件公司董事长，小米科技CEO。曾任金山公司执行董事及董事会副主席，著名天使投资人。

#雷军# #创业语录# 1、创业者如何练剑？人若无名便可专心练剑，不必要的会尽量不参加，认认真真做事。2、商业成功最重要，朋友弄得多的，敌人弄得少的。3、用户满意度是根本。把所有精力放在改善产品和服务，让用户满意。4、行业霸主总有衰老的一天，但它们会因什么、在何时衰落，就是创业机会。

创业微争议

教育部提出,各高校要把创业教育教学纳入学校改革发展规划,制定专门计划,提供有力教学保障。各高校应创造条件,面向全体学生单独开设“创业基础”必修课。

@毛志斌: 【创业≠创办企业】高校创业教育,决不能忽悠大学生都跑去创办企业。个人认为,创业教育的目标,除了孵化有潜力的创业项目和创业者(少数精英)之外,更大的意义应该在于为社会尤其是中小企业培养更多的#创业型员工#。这样的员工具有创业者思维和主人翁心态,能把企业当作自己的事业,与企业共同成长。

@Jarry_c: 我觉得创业型人才定义为创新性人才会比较恰当。对大学生的创业教育和创新教育不能混淆,创业教育确实不能仅限孵化项目,应以教授理念和指导方法为目标,但是一个成熟的企业需要的应是创新型人才而非创业型人才。

@线性回归自然: 难道我们高校培养的学生都去创业吗?高校还要培养工程技术人员,还要培养研究人员。按照教育部规定的创业课程大纲,实不知2个学分32学时理论课程能否真正培养出创业人才。创业是为了就业,应重在职业规划、重在就业指导。



大学生创业建议

一、不要对创业前景过度乐观,回归平和心态,做好充足准备

大学生创业充满激情,却缺乏自我估量。创业实际是一种职业生涯,是一种事业方式,是一个成长的过程,单靠短期的热情是远远不够的,需要有创业持久战的平和心。许多大学生想到就干,说做就做,缺乏充足的准备和思考就匆匆下手,不是遭遇失败就是不了了之。在创业前期做市场调研是必要而必须的,只靠着想当然自以为是的预测而欠缺长期全面的规划和方案往往会在现实面前措手不及。



二、团队中应突出核心人物,注重内部管理

大学生创业常常是约几个好友或志同道合的朋友来共同创业,但是往往群龙无首,谁也说服不了谁,最后是一盘散沙,不欢而散。熟人有时候更难办事,过分民主就是各自为政和无效率,所以要有一个人挺身而出,成为创业团队的核心人物,突出点“个人英雄主义”的作用。另外股份也不能平均化,要由核心人员绝对或相对控股。我曾经参与过一个创业团队,团队人数少,平均出资参股,导致内部管理松散混乱,职能交叉不明确。一个不服一个,成天到晚都在讨论所谓的发展方向、发展模式、营销推广,永远都停留在思想领域的意淫,无人干实事,连顾客的订单都差点完不成,还得加班加点。负效率负能量的长期积累使团队不得不进行改革。其中两人联合起来,又重新筹措了资金,进行了新一轮的投资,取得了绝对的控股权,又招募了新的人员。团队管理很快变得容易起来,终于走上了正轨,确定了目标和定位,开始专注于业务本身。

三、技术永远是王道

大学生毕业时的知识绝大部分是书本知识,大部分情况下是无法靠它赚钱的。利用大学内的丰富科研成果和教师的各种非职务发明可以增加创业的专有技术。无法进行自我技术开发研究又缺少资金购买专利的创业者除了可以采取吸纳技术人才的方法之外,还可以多关注专利网站,注重挖掘其中快过期的有盈利能力的专利技术,争取以较低的价格达成转让。

四、不断学习,全面学习

大学生还应该系统掌握创业行业领域的实用技能,包括营销、管理、公关、经济、法律等等,在专业技能上要精益求精,不断学习前进。学习相关领域的知识提供的不是一种具体的解决方案,而是一种思维方式与思考方向,一种方法论,并以此培养创业者清晰的条理与高层次的创意点,促成思维能力的质的飞跃。

五、专注领域、坚持不懈

大学生的新鲜感很强,兴趣容易转移,几个朋友海侃,思想火花出来,创业点子如泉涌,也不断有优选项目、淘汰项目,如“黑熊掰玉米”。其实完全可从次优和相对满意的项目入手,把创业活动搞起来,几年以后,有了经验,有了实力再引进新项目。在创业成功前,要耐得住寂寞,抵挡得住新项目诱惑,坚持不懈地把一个项目做完善。

留学生奥斯曼访谈录

记杰出留学生奥斯曼

在华南理工大学，有一群非常热情而友好的外国朋友，他们来自五湖四海，怀着不同的梦想，为了实现不同的目标而走到了一起。没错，他们就是华工留学生。而在这些留学生中，有一位杰出的代表，他增进了留学生们的情感与沟通，让留学生们感到了在异国他乡的温馨。同时，他也是一位富有创业热血和激情的青年，是我们大学生创业实践的榜样。没错，他就是华工留学生联谊会外联部主任——奥斯曼。为此，大学生创业协会对他进行了采访。



采访现场

“过硬的理论知识是创业的本钱”

简单的寒暄后，我们就直入主题，向他了解一些情况。

据他介绍，他今年32岁，来自于苏丹共和国的首都——喀土穆，喜欢冒险和挑战自我，是一名虔诚的伊斯兰教徒。他在喀土穆上完大学后，正式和喀土穆炼油厂签约，成为了该厂的员工。喀土穆炼油厂是中苏互利合作的丰碑，是两国人民诚挚友谊的象征。在这样的大背景下，喀土穆公司亟需让新员工们去中国进行石油方面的学习，于是，在2001年，他第一次踏上了中国之旅。从2001到2002年，他在中国石油大学进行了为期一年的汉语学习。2002到2006年，他就读于中国石油大学自动化专业本科。在中国石油大学毕业后，他怀着激动的心情回到了祖国苏丹共和国，并用自己的专业知识在喀土穆炼油厂仪表维修方面工作了3年半。2010年后，怀有创业梦想的他离开了喀土穆炼油厂，再次踏上了中国的旅途，成为华南理工大学控制工程与控制理论专业的一名研究生。

当我们问到他为什么要在中国学习这么多的理论知识，他用中文流利的回答：“中国和苏丹是友好的贸易伙伴，这里面隐藏着重要商机，对于创业者来说，掌握过硬的理论知识是创业的本钱。”



采访现场

“过硬的理论知识是创业的本钱”

“创业就是一个人做生意，从零开始，没有资金、关系和技术，慢慢做大”当我们问到他对创业的理解以及他自己的创业想法的时候，他进行了详尽的回答。他认为，创业是一个艰苦的过程，是一个人在做生意，一切从零开始，没有资金、关系和技术，慢慢做大。所有的资源都要自己去争取，包括筹集资金、组建团队、联系商家和客户等。

“苏丹国内矿产资源丰富，但是缺乏开发能力。在经济全球化的今天，中国和苏丹贸易往来比较频繁，我们国家很多商家想来中国投资，寻找在中国的投资机遇，与此同时，中国可以为开发苏丹的资源提供一定的技术等支持。但是他们遇到了两个很大的问题，一方面是文化、语言等方面的差异，另一方面就是中国的潜在投资客户、投资方向、投资商家的问题。这两大问题给他们对中国的投资方面造成了很大的困扰，让他们有心无力。因此，搭建一个中苏贸易的平台方面隐藏着重大的创业机遇。”他说道。

“那么，你在中国毕业后准备怎样利用这个机遇进行创业呢？又怎么利用自己的专业知识呢？”我们追问。

“首先一点，我的中文水平比较好，这就解决了两国商家沟通的问题。还有就是，我一方面在中国读书，另一方面也在深入了解中国商家的资料，为此，我去过了不少地方，时尚的北京和上海，漂亮的深圳和河北常德，还有海滩优美的大连，山水宜人的桂林等。至于专业知识方面，因为我学的是自动控制方面，也从事过仪表维修方面的工作，我可以利用我的专业知识为我们国家商家对中国的一些先进设备进行介绍和讲解，也可以为他们解决一些技术方面的问题。因此，在搭建中苏商家贸易的平台方面，与其他人相比，我具有相当大的优势。”

“嗯，搭建中苏商家贸易平台确实是一个很好的创业计划，你在这方面也很有自己的个人优势。从刚才的交谈可知，明年你就要在我们华南理工大学毕业了，准备怎么开始呢？”

“到目前为止，我已经了解到了不少中国商家的信息，也已经和部分我们国家的商家取得了联系。毕业以后就准备和双方进行沟通，促进双方的合作，而合作成功后，我就从中获利。”

“创业方面，一个人会比较辛苦，那又怎样建立自己的团队呢？”

“任何创业实践，一开始的时候，都是比较孤独的，因为很多人反对你的想法，怀疑你的想法是否可行，加入的人比较少。但是，我相信，当我尝试成功后，会有很多人加入我，会和我一道共同努力。我也相信，出于利益考虑，我们国家很多商家也会给予我资金的支持。”

“这点我们非常赞同，预祝你能成功。”

“读书是为了创造工作”

针对目前我国本科生的就业和创业情况及前景，我们也对他进行了提问。

他说：“目前，中国的大学生对于创业的积极性不高，认为创业太冒险，普遍想毕业后找一份稳定的工作。其实，在中国来说，创业发展机遇还是很大的。比如在东部沿海地区，有很多潜在的商机。如果发现了难得一遇的商机，就要立刻去做。因为商机稍纵即逝，很多人都能看到，但是真正去做的人并不多，浪费了不少的机会。对于中国大学生，我的建议就是，大学生应该多参与一些创业方面的训练营和创业实践活动，拓宽一下自己的视野，改变自己的一些想法，如果有难得一遇的商机准备好了就去做。毕竟，我们读书不是为了就业，而是为了创造工作。”

采访结束了，但奥斯曼的一番话却深深印在我们的脑子里。他对中国和苏丹的友好关系的肯定，让我们非常感动；他对创业的深刻见解，让我们收获颇多；他对本科生的创业建议，更让我们如获至宝。祝愿奥斯曼先生早日实现自己的创业梦想！



个人网络商店强弱联系与创业资源获取： 基于权变视角的实证研究

王侃

[作者简介：王侃（1983年—），女，黑龙江佳木斯人，管理学博士，华南理工大学工商管理学院讲师，研究方向为电子商务创业，邮箱：bmwangkan@scut.edu.cn
华南理工大学工商管理学院，广州，510640]

摘要

我国个人网络商店由于其新创弱性而遭遇强资源约束，因此通过网络获取必备资源成为创业者的最优选择。本文将社会学中的强弱联系理论应用于解释个人网络商店创业资源获取的渠道差异，并着重揭示了这种差异受到创业者年龄、性别、创业经验、工作经验以及周工作时间的权变影响，基于178份来自C2C网络商店的样本，采取分组回归的方法实证检验了权变因素对于强弱联系与资源获取关系的调节作用，研究结论丰富细化了强弱联系理论和网络创业理论，具有切实可信的实践启示。

关键词 强联系；弱联系；资源获取；权变因素；个人网络商店

[中图分类号] F270 [文献标识码] A [文章编号]

The strength of ties and entrepreneurial resource acquisition of the individual online stores: empirical study based on contingency theory

Abstract: Chinese individual online stores are confronting strong resource constraints due to the liability of newness, thus it is an optimal choice for the entrepreneurs to get access to resources via the network ties. This paper applies the theory of tie strength in the sociology research into explaining the channel differences of entrepreneurial resource acquisition of the online stores and mainly reveals the contingency impacts of entrepreneurs' age, gender, entrepreneurial experience , work experience and weekly working hours on these differences. Based on 178 valid questionnaires from C2C online stores, adopting group regression method to empirically test the moderating roles of these contingency factors on the relationships between tie strength and resource acquisition. The results enrich the theories of tie strength and online entrepreneurship, with a credible practical implication.

Key Words: Strong Ties; Weak Ties; Resource Acquisition; Contingency Factors; Individual Online Stores

1、问题提出

在中国，自1994年引入国际互联网以来，网络技术的发展已为商业机会提供了巨大的潜力，最终创造了网络创业的商业部门。2010年，由电子商务创业活动带来的GDP占全国全年GDP的8.1%，由网络创业引起的直接和间接就业岗位占中国政府投资4万亿拉动内需所创造的就业岗位总量的一半，由B2C和C2C网络商店拉动的行业网包罗了服务经济的各个环节。其中C2C平台下的个人网络商店数目超过了1400万家，创造年产值逾5000亿人民币，培养了网络购物消费者超过1.44亿人，成为后金融危机时代的中国经济环境下一个强劲的新经济增长点。新兴的网络创业领域为学者验证已有的理论是否能够解释新情境下的价值创生机制提供了研究机会。

C2C网络商店又称个人网络商店，其显著特点是“新创弱性”(Liability of newness)(Stinchcombe, 1965)和由此带来的“强资源约束”，调查表明，87.1%的网络商店创业资本不足5万元人民币(王侃, 2011)，其中相当一部分网店的初创资本甚至不足1万元人民币，这使得创业者无法通过市场渠道购买全部所需资源，此时，除去少量自有资源外，通过外部网络获取资源成为创业者的必然选择。根据美国社会学家Granovetter(1973)，网络联系可主要划分为强联系和弱联系。在社会网络文献中，关于强弱联系的争论一直在持续。解决争论需要一种权变的方法。已有的关于评价Granovetter的网络强弱性的重要变化的文献表明，这种权变严重依赖于情境因素。中国情境下的创业资源获取渠道与国外成熟经济存在差异，在新兴经济体背景下，创业资源获取的需求与成熟经济体的创业企业是类似的，然而，资源获取的渠道却是不同的。在我国C2C网络消费产业的具体情境下，Granovetter(1973)所提出的网络强弱性被进一步细化为强联系、商业弱联系和经验弱联系，而这三种类型的网络联系对于具有不同性别、年龄、周工作时间、工作经验和创业经验的C2C市场的网络商店创业者的资源获取行为会产生不同的影响。本文基于权变理论视角，拟研究若干权变因素对于我国个人网络商店强弱联系与资源获取关系的调节作用，旨在揭示不同情境下C2C网络商店资源获取渠道的独特性和差异性。

2、文献回顾与假设提出

2.1 强弱联系

强弱联系理论是从研究社会组群行为的社会学中衍生出来的。因此，该理论用于创业学研究需要做出一定的修正。美国社会学家Granovetter(1973)把网络联系的强弱性定义为“网络联系所特有的时间长短、情感强弱、亲密度(互相倾诉)以及互惠行为的组合”。Granovetter(1983)指出强联系由朋友或者亲密的熟人组成，而弱联系由更疏远的熟人或者接触较少的熟人组成。本项目基于中国情境下的网络创业实际，将强弱联系进一步细化为强联系、商业弱联系和经验弱联系。

(1) 强联系

创业者从强联系中获得的不仅有经济支持，更有价值观、信念、态度、信息、技能等软实力和情感支持。强联系(比如家庭成员和亲密的朋友)对于不确定环境下创业的人群来说经常是创业支持的来源。他们可以影响和劝说创业者并且是创业者在准备创业的过程中可以依靠的人。最近的研究表明强联系可以辅助初始创业者开展创业活动。

①情感支持：对于许多人来说，亲密的家庭成员和朋友可以在他们人生中重要的决策环节上提供情感上的支持。享有能够提供鼓励、积极的反馈、肯定和赞赏以及其他形式的精神支持的强联系的个体比那些缺乏支持性强联系或者仅仅享有中性强联系的个人具有更高的创业倾向以及更大地将创业想法付诸实践的可能性。例如，如果一个父亲，母亲，亲密的朋友或者亲戚看好一个创业的想法，并且传递出支持这个想法的态度，就会鼓励潜在创业者认真地思索付诸实践的计划，因为他/她知道自己的家人和朋友支持这个决定。

②实践支持：与情感支持不同，强联系还可以在实践层面上影响潜在创业者的创业决策。对于一些个体而言，他们的社会网络(包括强联系)能够对初始创业者提供商业建议、知识和经验、辅助支持或者指导等现实意义上的帮助。然而，与弱联系中提供创业经验的同行或行业相近创业者不同，强联系具有更大的提供创业支持的动机，虽然他们出于相近的背景而降低了知识和信息的多样性，然而却具有稳定和持久地提供创业支持的较强意愿。

(2) 弱联系

弱联系存在于非情感以及更为正式的关系中。对于初始创业者而言，包含供应商、分销商、制造商、投资者和顾客等在内的商业联系可以为其提供必要的信息、资金、进货渠道等商业资源，称为商业弱联系。弱联系同样能够为初始创业者提供创业培训或者加强技能的训练以及经验、建议和模仿带头作用等，称为经验弱联系。

①商业弱联系：研究表明创业者通常能够从他们在生意中遇到的人获取有价值的信息，这些人包括(但不仅限于)目前的或者过去的顾客，目前的或者过去的供应商、制造商、分销商和投资者。以往的研究表明，作为与产业相关的非正式网络覆盖的幅度越大，创业者越可能收集到相关的有用信息(Johansson, 2000)。发展已有的研究发现，我们认为商业弱联系能够帮助网络商店创业者收集和处理有价值的商业信息，并进而获取创业的必要资源。

②经验弱联系：组织行为领域的大量研究表明年轻的、相对缺少经验的个体通常能够从创业导师——一位年长的、经验丰富的创业者那里获得多方面的帮助(Ragubsm&Sandura, 1999)。同时，作为弱联系的创业导师能够通过多年的经验积累为创业者提供与过程相关的多样化信息(Darwin, 2000)，也能够帮助他们规避风险和意想不到的困难，以及为创业者获取必要的、有用的技能和知识提供帮助(Clutterbuck&Ragins, 2002)。简言之，创业者的经验弱联系弥补了其创业之初缺乏经验、知识和技能的劣势，为其获取必要的知识和信息资源提供了多样化的渠道。

2.2 资源获取理论

(1) 资源开发过程与资源获取

资源开发过程最早是由资源管理理论的开拓者Sirmon和Hitt等人提出的，他们认为管理资源是三个同时发生的、连续的活动：构建资源包、绑定资源和能力、利用资源和能力开发机会(Sirmon and Hitt, 2003)。构建资源包的活动可以进一步分解成获取、积累、剥离资源。

(2) 资源依赖与资源获取

在新企业创生的背景下，创业文献归纳了企业的初始资源禀赋对于创业企业生存以及成长的重要作用(e.g., Brush, Greene, & Hart, 2001; Eisenhardt & Schoonhoven, 1990)。然而，创业者在获取初始资源的时候通常面临着很多困境。资源依赖理论认为关键性稀缺资源的所有者对那些需要这些资源的创业者具有很强的议价能力。为获取稀缺资源，创业者必须与资源所有者谈判并说服资源所有者为其提供投资资源。

(3) 网络商店的创业资源种类

除了金融资本，至少有六类不同的组织资源对于网络商店创业是重要的(e.g. Barney, 1991; Hite et al., 2002; Montgomery, 1992)。第一，物质资源，包括诸如仓库、产品在内的有形资产。第二，人力资源，包括具有客服应答能力和技巧的客服人员和仓库管理人员。第三，智力资源，包括信息、知识、想法、PS以及网络沟通和信息处理技能，照相技巧，网页设计及店铺装潢技巧，以及突发事件等问题的解决能力。第四，社会网络资源，包括能够用于获取其他财务及非财务资源的强网络和弱网络(直接或者间接网络)，例如，亲戚、朋友、熟人、生人等。第五，政策资源，包括国家、地区、地市层面的政府政策支持及规范，包括条例、意见等。第六，品牌及渠道资源，包括可以代理的某种品牌以及能够以较低价格进货的渠道，或者能够获得独特产品/服务的渠道。

2.3 强弱联系与资源获取

(1) 强联系与资源获取

强联系至少在以下几个方面对资源获取具有重要作用：第一，强联系能够传递隐性的、细腻的信息，并促进合作；第二，强联系能够提升基于了解的信任并减少不道德的行为(Uzzi, 1996)；第三，强联系对特定的资源(如资金)的获取具有重要作用；第四，强联系推动了共享的愿景，并支持资源互换和组合。第五，强联系基于分享共同的地缘或者血缘关系，或者一致的教育背景和个人成长路线，并且由于嵌入的与血缘或者情感亲密的人们相连的信任和依赖程度而暗含着强烈的责任和高度的期望，从而有助于知识的应用或者开发利用；第六，对于网络商店新创企业来说，创业者面临着环境中的诸多不确定性，新企业缺乏合法性以及外部主体(包括顾客、供应商以及政府机构在内)的制度支持(Aldrich&Auster, 1986)。从资源基础观的角度，新企业的网络商店缺乏绩效记录和信用记录，因此遭受新创弱性以及更大的失败的风险(Stinchcombe, 1965)。因此，资源所有者更倾向于持观望态度，直到确认企业的更多可观察的信息，才会做出资源投入。而强联系出于长期的情感积累和信任基础，更可能在创业者创业之初提供资源供给。

综上，我们提出假设1：个人网络商店的强联系与创业资源获取存在显著的正相关关系。

(2) 弱联系与资源获取

弱联系以其多样化的信息渠道而为网店创业者资源获取提供帮助，具体包括以下方面：第一，弱联系是提供多样化信息的重要渠道。Granovetter(1973)认为弱联系的数量是非常重要的。根据Cooper et al.(1995)，创业企业的形成就是一个学习并通过信息获取克服新创弱性的过程，而弱联系是提供多样化信息的重要渠道。Granovetter(1983)认为只有当创业者与具有不同信息的多样的网络结点相连接的时候，机会识别和资源获取的效果才最好，然而强联系只包含了具有有限信息渠道的紧密社会关系，因为信息广泛渗透于创业网络结构中，创业者迫切需要与外部弱联系接触以获取更多多样信息和资源，进一步削弱了强联系关系的稳固性。第二，弱联系在带来新奇想法的方面也具有相对的优势，能够在个体间或者团队间提供更广阔的信息和资源基础，并以此促进知识转移(Uzzi, 1996)，并通过学习与合作为新创企业提供成长机会；第三，弱联系能够为新创企业提供从风险投资家或者政府资助等渠道获取信息和其他资源(诸如资金)的机会；第四，弱联系对于提供非冗余信息非常有效，由于弱联系中重叠的部分较强联系少，而多样的非冗余信息广泛分布于结构洞，因此占有大量弱联系的创业者更容易从多样的信息中识别和筛选合适的商业机会。

综上，我们提出假设2：个人网络商店弱联系与创业资源获取存在显著的正相关关系。

2.4 权变因素对强弱联系与资源获取关系的调节作用

年龄。研究表明，超过80%的网店创业者年龄介于20至30岁之间（王侃，2011），总体样本中，44.9是本科生，30.3是大专生，可见绝大多数网店创业者是刚刚毕业还处于初创期的学生或具有短暂工作经历的白领，这些人往往需要开拓各类联系获取资源。而对于那些超过30岁以及步入中年的创业者来说，伴随着经历和阅历的增长，他们往往更多地依赖开拓新的网络联系以及新的市场来获取资源。

性别。Jayawarna et.al(2010)的研究确认了网络联系对资源获取的影响受到性别和受教育程度的调节作用，交互分析结果支持已有文献中关于性别作用的结论：强联系对于女性创业者来说更为重要，而弱联系对于男性创业者来说更为重要（Aldrich，1989; Hill, Leitch, and Harrison , 2006）。男性创业者更愿意利用与其没有感情参与的弱网络获取佣金资源和购买资源（Batjargal et al. 2009）。性别对与女性采用经纪人购买资源的调节作用尤其重要（Jayawarna et.al , 2010）。

周工作时间。周工作时间反映了创业作为一种职业对于创业者的重要性。每周工作时间超过50个小时的创业者被认为是全职创业者，因为这意味着他们每天用于创业的时间超过8小时，反之为兼职创业者。创业者对于网店经营的时间投入会影响其情感投入以及经济投入。有理由认为那些将网店经营作为其收入的唯一或最重要来源的创业者具有更强的资源获取能力，因此更多地依赖于弱联系。

经验（工作经验/创业经验）。很少有研究探求先前的经验如何影响创业企业的合法性开发和资源获取（Dalziel et al., 2011），仅有的关注两者关系的研究一般聚焦于创业者先前积累的社会联系以及他们所开发的网络的好处（Starr and MacMillan, 1990; Sullivan and Marvel, 2011）。已有研究发现越是具有经验的创业者愈加不会单单依赖先前积累的网络联系获取资源（Dimov, 2010），他们会勇于并善于开拓新的网络联系，积极拓展弱联系，而不会单纯依赖强联系获取资源。

综上，我们提出假设3：权变因素（包括创业者年龄、性别、周工作时间、工作经验、创业经验）对强弱联系与个人网络商店资源获取关系起到调节作用。

本文的理论模型如图1所示。

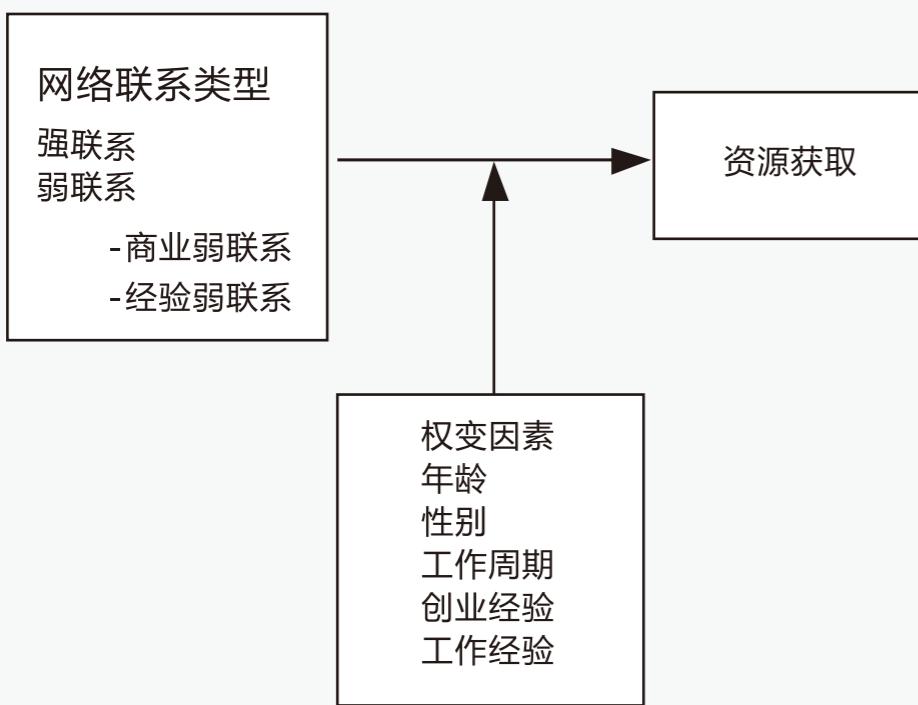


图1 理论模型

3. 样本和变量度量

3.1 样本与数据

本文中的调研对象是淘宝网C2C电子商务平台（非商城部分）的个人网络商店，数据收集时间区间为2010年11月至2011年1月，由于淘宝网占据中国C2C网络购物市场80%以上的市场份额，具有行业代表性，且淘宝网成立于2003年5月，至收集数据时点企业成立时间均低于八年，因此根据GEM全球创业观察的定义，可以认为C2C个人网店属于新创企业。

在选定样本之后，我们开始数据收集过程。由于中国C2C市场中的主要四大运营商均拥有专门的在线交易买卖沟通软件，这些软件可以在网络上免费下载和使用，我们就巧妙地利用网络调研方便零成本的特点，在线联络到近2000名C2C网店创业者。然而由于网络病毒文件猖獗，网络创业者工作节奏快、时间紧张等原因，多数创业者出于对店铺安全的高度警惕性，以及年底过节期间生意繁忙、无暇应答，在每10名联系到的创业者中，通常只有1名创业者同意在线接收问卷，并认真填写后返回。作者发动了课题组的研究生共同帮助组织调研，全部组员在大规模直接联络网络卖家的同时，也发动了同学、亲属的社会网络，在熟人之间寻找在网络上开店创业的创业者。

在历时3个多月的时间里，课题组共收集到问卷182份，剔除4份空白的问卷，共得到178份有效问卷。其中没有缺答题项的原因可能包括网络在线调研发生低响应率的同时也伴随着对创业者合作态度和意愿程度的筛选。在与网络创业者的沟通中我们发现很多店主对于网络创业规律的知识都充满了学习的渴望，很多人向我们询问能否推荐几本系统介绍网店创业理论实践的书籍，并反映市场上能够购买到的相关书籍都仅限于开店步骤、规则、技巧等操作层面，缺乏对创业理论与实践、尤其是针对中国当前网络创业环境下的C2C个人网店创业的理论和实践规律的系统总结和阐述。正是因为网络商店创业者对于本文研究主题和成果的关注，才使得他们克服了不信任、没时间等一些现实困难，慷慨地与我们展开合作。因此，凡是同意填写问卷的创业者一般都会完整填写。个别出于对题项不理解或者有疑问的情况，也会通过沟通软件跟调研员们及时沟通。同时，我们在每份发出的电子问卷中设置一栏要求创业者填写自己的网店网址。这样，我们实际上能够针对问卷中出现的问题准确找到卖家填补和沟通。因此，本文在仅仅10%的低响应率的前提下，收集到178份有效调查问卷。

样本特征	样本数量	百分比 (%)	样本特征	样本数量	百分比 (%)
创业者性别			创业者工作经验		
男	82	46.1	有	132	74.2
女	96	53.9	无	46	25.8
创业者年龄			创业者所处行业		
20岁以下	8	4.5	电子数码	25	14.0
20-30岁	143	80.3	鞋帽箱包	71	39.9
30-40岁	24	13.5	美容护肤	25	14.0
40-50岁	3	1.7	其他行业	57	32.0
创业者受教育程度			网店成立时间		
研究生及以上	21	11.8	小于1年	91	51.1
本科	80	44.9	1-3年	68	38.2
大专	54	30.3	3-5年	16	9.0
高中	20	11.2	大于5年	3	1.7
初中及以下	3	1.7	创业者周工作时间		
创业者资本			小于10小时	15	8.4
0-5万	155	87.1	11-20小时	22	12.4
5-10万	13	7.3	21-30小时	8	4.5
10万以上	10	5.6	31-40小时	20	11.2
员工人数			41-50小时	25	14.0
1人	88	49.4	50小时以上	88	49.4
2-5人	86	48.3	创业者创业经验		
6-10人	2	1.1	有	49	27.5
10人以上	1	1.1	无	129	72.5

表1 样本基本情况

3.2 变量度量

强联系。基于Eren Ozgen (2003)的研究，本文用以下指标度量强创业网络：(1) 网络商店创业者决定创业基于网店创业者与家人和亲戚的关系非常密切；(2) 网络商店创业者决定创业基于网店创业者与朋友们的关系非常密切。本文采取Likert-5量表度量强联系，“1”代表符合程度非常低，“5”代表符合程度非常高。本文用STRN1-2表示上述题项。

商业弱联系。基于Eren Ozgen (2003)的研究，本文用以下指标度量商业弱创业网络：(1) 网络商店创业者决定创业基于网店创业者与潜在或现有客户建立了密切联系；(2) 网络商店创业者决定创业基于网店创业者与潜在或现有投资者建立了密切联系；(3) 网络商店创业者决定创业基于网店创业者与潜在或现有供应商、分销商、制造商建立了密切联系。本文采取Likert-5量表度量弱联系，“1”代表符合程度非常低，“5”代表符合程度非常高。本文用CWEAN1-5表示上述题项。

经验弱联系。基于Eren Ozgen (2003)的研究，本文用以下指标度量经验弱创业网络：(1) 网络商店创业者决定创业基于网店创业者与行业相似创业者建立了密切联系；(2) 网络商店创业者决定创业基于网店创业者与其他行业创业者建立了密切联系。本文采取Likert-5量表度量弱联系，“1”代表符合程度非常低，“5”代表符合程度非常高。本文用EWEAN1-2表示上述题项。

资源获取。基于葛宝山，希斯瑞克和董保宝 (2009) 的研究，本文用以下指标度量资源获取能力：(1) 网络商店创业者能够从网络联系中获取各种有形资源；(2) 网络商店创业者能够从网络联系中获得各种无形资源；(3) 网络商店创业者能够从网络联系中获得各种资源。(4) 网络商店创业者在网络联系中获取了所需资源；(5) 网络商店创业者在网络联系中获取的创业资源能够为企业带来暂时或者长久的竞争优势；(6) 网络商店创业者在网络联系中获取的创业资源是有用的。本文采取Likert-5量表度量资源获取结果，“1”代表符合程度非常低，“5”代表符合程度非常高。本文用REAC1-6表示上述题项。

权变因素（调节变量）。基于本文的描述性统计（见表1），本文将创业者的年龄（以30岁为界），性别（男/女），周工作时间（以50小时为界），创业前工作经验（有/无），创业前创业经验（有/无）作为权变因素。这些因素在变量度量时均为类别变量，因此，在后续分析中采用分组回归加以处理。

4 假设检验与结果

4.1 信度与效度检验

表2 强弱联系与资源获取度量指标及其因子分析、信度检验结果

变量	维度	度量指标	因子载荷值	因子解析度 (%)	均值	方差
强联系	强联系 Cronbach' $\alpha = .664$	STRN-1	.882	74.842	3.2191	1.13609
		STRN-2	.745		3.6573	1.09466
弱联系	商业弱联系 Cronbach' $\alpha = .662$	CWEAN-1	.703	59.757	3.6798	1.07026
		CWEAN-2	.790		3.3202	1.13184
		CWAEN-3	.779		4.0281	.99960
经验弱联系	经验弱联系 Cronbach' $\alpha = .824$	EWEAN-1	.872	85.024	3.1348	1.17595
		EWEAN-2	.889		2.9831	1.16189
资源获取	资源获取 Cronbach' $\alpha = .854$	REAC-1	.781	57.947	3.7528	.98899
		REAC-2	.795		4.0056	.95962
		REAC-3	.806		3.7472	1.04591
		REAC-4	.787		3.6685	1.06682
		REAC-5	.698		3.6629	1.05170
		REAC-6	.690		4.0562	.89392

本文采用统计软件SPSS14.0对度量强联系、商业弱联系、经验弱联系和资源获取的相关题项进行信度和效度检验。表2展示了信度检验结果，其中强联系和商业弱联系的Cronbach' α 系数分别为0.664和0.662，其余系数均大于0.8，均高于最低可接受水平0.5。因此，信度符合进一步处理要求。表2中也展示了因子分析结果及其描述性统计。从表中可以看出只有REAC-5和REAC-6题项的因子载荷值接近0.7，其他全部都在0.7以上，各题项因子载荷均大于0.6。由此可以认为，本研究具有良好的信度与效度。

4.2 假设检验

各变量的描述性统计及两两相关系数如表3所示。从表3中可以看出，各种类型的创业网络联系之间，不同类型的网络联系与资源获取之间都存在显著的相关关系。这初步表明强弱联系对资源获取存在影响。

变量	均值	标准差	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1强联系	3.4382	0.96498	1								
2商业弱联系	3.6760	0.82524	.262**	1							
3经验弱联系	3.0590	1.07785	.388**	.306**	1						
4资源获取	3.8155	0.76211	.358**	.381**	.381**	1					
5年龄	2.1236	.48293	.041	-.045	-.085	-.040	1				
6性别	1.5393	.49986	.093	.097	.030	.055	-.090	1			
7工作经验	1.2584	.43900	.025	.102	-.062	-.031	-.258**	.108	1		
8创业经验	1.7247	.44792	.058	.002	-.112	-.048	-.025	.263**	.163*	1	
9周工作时间	4.5843	1.75833	.085	.047	-.032	-.024	.167*	-.116	-.036	-.046	1

表3 变量间的描述性统计与皮尔森(Pearson)相关

注：** 表示显著性水平， $p < 0.01$ (单尾检测)；*表示显著性水平， $p < 0.05$ (单尾检测)。

年龄、性别、工作经验、创业经验、周工作时间为调节变量。

在对各变量进行简单描述性统计以及相关系数统计的基础上，我们构建多元线性回归模型进行回归分析，检验结果如表4-1、表4-2和表4-3。

表4-1 多元回归结果 (N=178)

模型		非标准化系数		Beta	t	Sig.
		B	Std. Error			
1	常量	1.900	.262		7.262	.000
	强联系	.161	.057		2.840	.005
	商业弱联系	.240	.064		3.729	.000
	经验弱联系	.157	.052		3.047	.003

因变量：资源获取

表4-2 多元回归结果

变量	因变量 (资源获取)							
	周工作时间和性别		年龄和性别		工作经验和性别		创业经验和性别	
	全职男	全职女	≤ 30岁男	≤ 30岁女	具有工作经验男	具有工作经验女	不具有创业经验男	不具有创业经验女
自变量								
强联系	.153	.265**	-.167	.256 **	.363*	.158	.229**	.147
商业弱联系	.264*	.271**	.669 **	.169*	.113	.290***	.221*	.317 *
经验弱联系	.220*	.214*	.167	.281***	.126	.259**	.192*	.280
R2	.217	.312	.411	.269	.220	.288	.210	.351
Adj.R2	.189	.288	.334	.254	.164	.271	.191	.307
F 变化	7.750***	12.974***	5.345**	18.027***	3.940*	17.257***	11.085 ***	8.101***

N=178; * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$ ；截距未加以列示。

表4-3 多元回归结果

变量	因变量 (资源获取)							
	周工作时间和性别		年龄和性别		工作经验和性别		创业经验和性别	
	全职男	全职女	≤ 30岁男	≤ 30岁女	具有工作经验男	具有工作经验女	不具有创业经验男	不具有创业经验女
自变量								
强联系	.178	.048	.146	.256 *	.110	.170	.086	.228*
商业弱联系	-.034***	-.027	.535 ***	-.063	.574 ***	.061	.590***	.038
经验弱联系	.597	.039*	.103	.321**	.106	.322*	-.083	.330**
R2	.460	.182	.438	.243	.463	.201	.372	.228
Adj.R2	.418	.122	.412	.214	.437	.163	.330	.198
F 变化	11.065***	3.046*	16.647***	8.432				

从表4-1可见，对总体样本做回归分析的结果表明，强联系、商业弱联系、经验弱联系与资源获取之间的关系都是显著正相关的，进一步确认了已有文献的研究发现。这一结果也表明，我国C2C个人网络商店资源获取的渠道同时来自于强弱联系。从表4-2可见，基于权变因素（年龄、周工作时间、工作经验、创业经验）的分组回归表明，具有不同特征的分样本在资源获取渠道上呈现出不一致的独特性和差异性。大体来说，兼职创业者、30岁以下的创业者、初次创业者会通过全部强弱联系获取资源；全职创业者和创业前有工作经验者主要从两类弱联系中获取资源；30岁以上的创业者和创业前具有创业经验者主要依赖开拓商业弱联系获取资源；此外，创业前不具有工作经验者主要从强联系中获取资源。从表4-3可见，对表4-2的样本进一步依照性别分组，回归分析结果表明，男性创业者主要从商业弱联系中获取资源，而女性创业者主要依靠经验弱联系获取资源，其中初次创业的女性会依赖强联系和经验弱联系获取资源。

表5 基于权变因素的网络创业强弱联系对资源获取作用的显著性分布

权变因素		强联系对资源获取作用的显著性	商业弱联系对资源获取作用的显著性	经验弱联系对资源获取作用的显著性
周工作时间（以50小时为界）	全职创业者（88人）		✓	✓
	兼职创业者（90人）	✓	✓	✓
周工作时间和性别	男性全职创业者（43人）		✓	
	女性全职创业者（45人）			✓
创业者年龄	30岁以上的创业者（27人）		✓	
	30岁以下的创业者（151人）	✓	✓	✓
创业者年龄和性别	男性30岁以下的创业者（68人）		✓	
	女性30岁以下的创业者（83人）			✓
创业前工作经验	创业前有工作经验者（132人）		✓	✓
	创业前不具有工作经验者（46人）	✓		
创业前工作经验和性别	男性创业前有工作经验者（65人）		✓	
	女性创业前有工作经验者（67人）			✓
先前创业经验	创业前具有创业经验者（49人）		✓	
	创业前不具有创业经验者（129人）	✓	✓	✓
先前创业经验和性别	男性创业前不具有创业经验者（49人）		✓	
	女性创业前不具有创业经验者（80人）	✓		✓

4.3 结果讨论

（1）年龄对强弱联系与资源获取关系权变作用的讨论

研究结果发现以30岁为界，30岁以上的个人网络商店创业者获取资源的主要渠道来自商业弱联系，30岁以下的网店创业者获取资源的渠道来自全部强弱联系，包括强联系、商业弱联系和经验弱联系。究其原因，我们认为30岁以下的创业者以刚毕业的大学生或具有短暂工作经历的青年人为主，这类创业群体中很多人是初次创业者，或者是创业替代就业类型的自我雇佣者，均处于创业的起步期，遭遇强资源约束且融资及获取其他资源能力较差，因此不得不从全部各类联系中汲取有用资源，如很多年轻的网店创业者的“第一桶金”往往是来自父母的经济支援，很多在校生开设网店的第一批顾客往往是同学和同乡等熟人。而随着创业者年龄的增长，他们经营网店的经验也在增长，资金、渠道、品牌、声誉等其他战略性资源也在积累，同时，随着年龄的增长，工作经验和/或创业经验及技能也会相应增长，多数创业者能够从持续的经营中摸索出适合自身业务的成熟的商业模式，因此他们从事网络创业可以不再依赖强联系获取资源，也不必寻找创业榜样、导师等角色来听取经验，他们的业务已经走上正轨，可以依赖开拓商业弱联系（包括顾客、供应商等）来实现现金流、物流和信息流的畅通流转，因此30岁以上的网店创业者主要通过商业弱联系获取资源。

（2）周工作时间对强弱联系与资源获取关系权变作用的讨论

研究发现以每周用于网店经营的工作时间为50小时为界，周工作时间超出50小时的创业者被认为是全职网络创业者，因为这意味着他们每天用于经营网店的时间超过8小时，周工作时间为50小时之下的创业者被认为是兼职创业者，因为他们每天用于经营网店的时间不足正常全职工作的时间投入。实际上，周工作时间反映了网络创业对于创业者的重要性，创业者在经营网店上投入的时间越多，意味着个人网店对于他们的经济来源和精神享受等方面的地位越高。当网店经营成为创业者唯一的收入来源和职业的时候，他们必然需要具有更高的技能和绩效。因此，一般来说，全职的网店创业者并不需要依赖熟人等强联系维持经营，相反，他们已经能够自由地在广阔的网络消费市场上获取所需资源。而兼职创业者中包含很多以经营网店为第二职业的人，他们对网络创业时间投入得少，因此对网店回报的预期也少，在技能和绩效等方面与全职创业者相比较弱，因此既需要部分地依赖强联系获取资源，也需要积极开拓弱联系获取资源。

（3）工作经验对强弱联系与资源获取关系权变作用的讨论

研究结果发现在开设网店前具有工作经验的74.2%的创业者获取资源主要通过两类弱联系，而不具有工作经验的25.8%的创业者获取资源主要通过强联系。究其原因，我们认为先前的工作经验对于成功创业具有重要影响，以往的工作经验能够增长创业者对于社会、商业、创业的经验、认识、理解和自信。此外，很多创业者所从事的经营项目往往与先前的职业生涯有关，例如，从事奢侈品销售的女白领在结婚生子后选择辞职创业，并在网络上开设一家销售和代购奢侈品的网络商店，从而充分利用了先前工作中积累的渠道、专业知识和社会关系。而与此相反，刚刚毕业缺乏工作经验的学生创业者很难从社会网络中获取资源，也没有足够的资金通过市场购买资源，因此只能依赖家人、朋友等强联系。

（4）创业经验对强弱联系与资源获取关系权变作用的讨论

研究结果表明，从事网络创业活动前具有创业经验的27.5%的创业者主要依赖商业弱联系获取资源，而以网络创业为创业第一步的初次创业者会从全部强弱联系中获取资源。究其原因，我们认为，尽管对于绝大多数网络创业者而言，创业经验不是一个必备的要素，具有创业经验仍然会对成功经营网店产生裨益。以往的创业经验，无论成功或失败，都会增强创业者对于创业活动的认识、理解和技能水平，增加他们依赖市场供需关系而非人际关系的信心，同时，一般来说，创业经验也同年龄、工作经验等权变因素有着一致的相关关系，年长的创业者往往也是具有丰富工作经验并更可能具有创业经验的人，因此，作为权变因素，创业经验也会调节强弱联系与资源获取的关系。

（5）性别对强弱联系与资源获取关系权变作用的讨论

研究结果表明，在各类分组回归分析中，男性创业者更多地依赖商业弱联系获取资源，而女性创业者更多地依赖经验弱联系获取资源，其中初次创业的女性创业者还依赖强联系获取资源。这一发现进一步确认了已有文献的结论（Batjargal et al. 2009），表明男性创业者更愿意利用与其没有感情参与的弱网络获取资源，而女性创业者在创业之初更多地需要听取建议、获得鼓励和精神、经济方面的支持，因此，她们更多地寻求经验弱联系和强联系获取资源。

5、结语

本文实证检验了我国C2C个人网络商店创业者的年龄、性别、创业前工作经验及创业经验、周工作时间等权变因素对于网店的强弱联系与资源获取关系的调节作用。研究结论发展了Granovetter(1973)提出的强弱联系理论，并将社会学中的强弱联系概念应用于解释网络创业领域的资源获取问题，丰富了网络创业主题的研究成果，并为未来形成和建立适应网络创业的新理论奠定了基础。此外，本文的研究结论对于我国电子商务产业政策制定者针对不同创业群体编制科学合理的扶持政策提供了参考和借鉴，具有切实可行的实践意义。

随着我们进入二十一世纪，通过网络执行的商业活动（我们所称的电子商务），以其动态性、快速增长性以及高度竞争性，为财富创造提供了一种新的途径。已建公司正在不断创造新的线上业务，而越来越多的新创企业致力于开发利用互联网提供的创业机会。世界范围内，电子商务企业数目的快速增长使之成为一个全球现象。电子商务具有通过新企业创建和公司创业创造巨大新财富的潜力。同时，网络创业行为也在以前所未有的方式转变着商业竞争的方式。人们也许会设想网络创业因此会吸引创业学和战略管理领域学者们的广泛关注。实际上，电子商务创业时代的来临为创业学和管理学的交融提供了一个很好的案例平台。然而，学术界对于电子商务和网络创业的研究却只是零星的。到目前为止，文献中既没有系统而清晰地整理出与这个新现象相关的核心问题，也没有开发出捕捉虚拟市场独特特征的新理论，这些理论与实践的共同需求将召唤更多的理论和实证研究探讨网络创业的新领域。

参考文献

- [1] Aldrich H, Zimmer C. Entrepreneurship through Social Networks. In D. Sexton & R. Smiler (eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*[M]. New York: Ballinger, 1986.
- [2] Cooper A C, Folta T B, Woo C. Entrepreneurial Information Search[J]. *Journal of Business Venturing*, 1995, 10(2): 107-120.
- [3] Evald R.M., Klyver K., and Svendsen G. S.The Changing Importance of the Strength of Ties Throughout the Entrepreneurial Process[J].*Journal of Enterprising Culture*, 2006,14(1): 1-26.
- [4] Friedkin N E. A Test of the Structural Features of Granovetter's Strength of Weak Ties Theory[J]. *Social Networks*,1980, 2(4): 411-422.
- [5] Ge Baoshan, Robert Hisrich, Dong Baobao. Networking,Resource Acquisition, and the Performance of Small and Medium - Sized Enterprises: An Empirical Study in Three Major Cities of China[J].*Managing Global Transitions: International Research Journal*, 2009, 7(3): 221-239.
- [6] Granovetter M. The strength of weak ties[J]. *American Journal of Sociology*, 1973, 78(6): 1360-1380.
- [7] Granovetter M. The strength of weak ties: A network theory revisited[J]. *Sociological Theory*, 1983, 1(1): 201-233.
- [8] Krackhardt D. Networks and Organizations: Structure, Form, and Action. Boston[C], Massachusetts, MA: Harvard Business School Press,1992.
- [9] Ozgen,Eren,PhD., Entrepreneurial Opportunity Recognition: Information Flow,Social and Cognitive Perspectives[M].Rensselaer Polytechnic Institute. 2003.
- [10] Shane S, Cable D. Network Ties, Reputation, and the Financing of New Ventures[J]. *Management Science*, 2002, 48(3): 364-381.
- [11] Stinchcombe A L. Social Structure and Organizations[A]. March J G(Ed.), *Handbook of organizations*[M]. Chicago: Rand McNally, 1965.
- [12] Uzzi B. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect[J]. *American Sociological Review*, 1996, 61(4): 674-698.
- [13] Venkataraman S. The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research[J]. *Advances in Entrepreneurship Research, Firm Emergence and Growth*, 1997, 3: 119-138.
- [14] Woodward W J. A Social Network Theory of Entrepreneurship: an Empirical Study [D], University Microfilms International. 1988.
- [15] Dalziel, T., Gentry, R. J. and Bowerman, M.. An integrated agency-resource dependence view of the influence of directors' human and relational capital on firms' R&D spending[J]. *Journal of Management Studies*, 2011, 48(6): 1217-1242.
- [16] Starr, J. A. and MacMillan, I. C. Resource cooptation via social contracting: resource acquisition strategies for new ventures[J]. *Strategic Management Journal*, 1990,11, 79-92.
- [17] Sullivan, D. M. and Marvel, M. R.. Knowledge acquisition, network reliance, and early-stage technology venture outcomes[J]. *Journal of Management Studies*, 2011, 48(6): 1169-1193.
- [18] Dimov, D. Nascent entrepreneurs and venture emergence: opportunity confidence, human capital and early planning[J]. *Journal of Management Studies*, 2010,47, 1123-1153.
- [19] Clarke,J. Revitalizing Entrepreneurship: How Visual Symbols are Used in Entrepreneurial Performances[J] *Journal of Management Studies*,2011 48(6): 1365-1391.
- [20] Jayawarna,D., Jonesb O. and Macpherson A.,New business creation and regional development: Enhancing resource acquisition in areas of social deprivation[J], *Entrepreneurship &Regional Development*,2011, 23(9-10): 735-761.

王侃 , 基于资源获取的创业者特质、创业网络与网店经营绩效关系研究[D] , 吉林大学 , 2011.





成员合影

传统行业&电子商务？

曾有人说过一句话：“21世纪要么电子商务，要么无商可务。”随着网上购物受到越来越多消费者的认可，很多传统行业在线下渠道遇到了严重的发展瓶颈，不得不纷纷涉足电子商务。这让华南理工大学2009级电子商务在校生冯世杰看到了商机。与众多在校同学不一样的是，冯世杰并没有花很多时间泡图书馆专心搞学术研究，而是经常独自一人穿梭于广州各大商贸批发市场，寻找商机。不甘平庸的他看中了广州独特的印刷制造业资源和物流资源，于是决心将自己所学的理论与实践相结合，在大学期间做一番真正的大事业。

2012年，冯世杰与他的伙伴吴文泰、赵芳舟成立了随身印工作室，经过团队成员的不断开发与测试，独立建设的电子商务网站“随身印网上印刷商城”（www.suishenxin.com）终于在今年下半年正式上线并投入运营。据了解，这个网站颠覆了传统的线下印刷的繁琐流程，客户可以选择自助下单、传输图文、在线支付的方式轻松完成印刷品的定制与购买。据校方介绍，随身印网上印刷商城已立项于国家级大学生创新创业训练计划，得到了中央财政和华南理工大学创业教育学院支持。

随身印商城是一个传统行业与电子商务相结合的典范。当传统的线下印刷市场日趋饱和、大打价格战的情况下，他们却果断地利用电子商务拓展销售渠道与范围。目前主要的目标顾客定位为中小型企业、高校社团组织、海外华人团体等，除了因为这些缝隙市场容易被大型印刷厂忽略之外，还因为电子商务可以突破时间与空间的限制。“网上下单，快递上门”的方式更符合未来人们的消费习惯，印刷行业也不例外。

一台打印机引发的革命？

来自广东茂名的冯世杰从小生活在商业家庭的氛围中，因此一直对创业充满好奇与激情。家乡水东镇是个小地方，他意识到信息不对称会产生巨大的商机，因此在初二时曾做过个性化图书的贩卖生意，短短几天就赚取了人生第一桶金，而当年的进货渠道就是现在人人皆知的当当网和卓越网（现亚马逊中国）。后来他考上了省重点高中，却常常因为“不务正业”搞小生意耽误了学习，成绩下滑严重被老师点名批评。幸运的是他凭借在计算机领域的特长以及对电子商务的独特理解，通过自主招生成为当年茂名地区唯一被华工破格录取的学生。大学期间，线性代数考了五次，高数重修多次，这些困难并抹杀他创业的激情，反而让他更加坚强，找到自己专属的位置。

美特斯邦威的一句广告词“不走寻常路”成为了冯世杰的座右铭，他认为读大学一定要做自己喜欢的事情，并通过实际行动体现出自己对社会应有的价值。三年来，电脑代理、球票代理、IT卖场市场督导等兼职实习经历让他意识到资讯的重要性，也对自己有了更准确的定位。然而，对他一生影响最大的也许是在宿舍开打印店的经历。在他大二时生日的那天，家人并没有赠送他昂贵的礼物，而是一台普通的佳能喷墨打印机。正式这台简单的打印机，使得他真正地开始步入这个行业。

然而，宿舍打印店的生意并没有延续很长时间就中断了。用他本人的话来解释就是：“赚的钱太少，付出的时间太多。”于是他在反思之后做出了一个决定：“放弃打印业，要做就做更大批量的印刷业，而且必须跟电子商务结合起来。”理想很完美，行动更重要。短短的几个月时间，他几乎一个人跑遍了广州接近一半的大型印刷厂、喷绘厂，后来带领他的创业团队到深圳、香港、上海、杭州、义乌等地开展洽谈合作并实施暗访调研。这些不经意的行动给后来创办随身印网上印刷商城奠定了扎实的基础。

技术？团队？吃苦精神？

也许不少人会有疑问，目前网上也有很多提供印刷服务的网站及淘宝网店，随身印的优势在哪里呢？

据了解，随身印网上印刷商城的前身其实就是淘宝上一个提供印刷产品服务的小网店。之所以会转型做独立的自建商城，主要是考虑到淘宝平台的通用化程度太高，难以达到独立自建商城拥有的专业化开发功能。因此，随身印邀请了华工11级计算机软件的吴文泰同学加入团队，在网站建设方面下了很大的功夫，根据客户的消费习惯开发了一系列自助化印刷的特色功能，比如设定印刷参数、在线传输图文、多种支付方式选择、跟踪生产进度、物流信息等，努力提高用户体验，让消费者觉得印刷是一件很简单的事情。

一个好的项目，当然少不了好的团队。同样来自华工09电子商务的赵芳舟同学在业务拓展方便扮演了重要的角色，在她的带领下，先后组建了广州地区15所高校的校园代理网络，除此之外还将客户延伸至香港、澳门、新加坡、澳大利亚等社会机构和华人团体，为团队的发展创造了很大的贡献。

目前我国大学生创业成功率仅为3%，前景令人堪忧。谈及创业成功要素的时候，不同的人总会发表不同的看法。资本？创意？人脉？但在冯世杰的眼里，最重要的并不是这些，而是吃苦精神。他认为：“我们90后这一代人一直在温室中成长，饭来张口，衣来伸手，遇到的挫折太少，我们最缺乏的是创业必备的吃苦精神，要耐得住寂寞，禁得住诱惑，当别人在高级写字楼上班时，不要羡慕，不要妒忌，如果我们愿意在城中村的小房间里面写代码、打包裹、发快递、甚至拉着小推车去送印刷品，相信总有一天会熬出头的，屌丝也会逆袭，但前提是必须拥有良好的心态。”



学生创业收获的是什么？

很多人认为创业是为了得到物质上的收获，这一点不容置疑。随身印商城的创始人最开始创业也是为了将来能够更好地生活，得到物质上的富足。但在这个不断实践不断冒险的过程中，他们发现除了物质上的收获之外，更重要的是收获了一种自力更生、敢为人先的精神。无论他们最终创业是否成功，但我相信这样的精神将会改变他们的一生，激励一代人。



成员合影

星尚微创业故事

—给沈老师

星尚微创业，无尽可能

——黄立平

创业空想千百遍，不如实践一遍。有梦想，一定要去实践，哪怕前路崎岖，充满挑战。完美的人生是从挑战中打造出来的，披荆斩棘，破釜沉舟，你必将有所收获，成就人生。

2013年4月11日，经过一个多月的准备，我们的格子铺终于开张了。在短短两天，48个格子全部被租出去，预定格子的同学排到3个月以后，这充分表明了当代大学生对创业的热情。

回想起当初，一切既像是偶然，又仿佛是冥冥中注定，一环扣一环，水到渠成。

作为一名商学院的学生，我一直认为实践出真知，唯有把学到的知识运用到实践中去，我们才能融会贯通，并且得到自己的独特体会。经过庸庸碌碌的大一，除了拿到国家励志奖学金外，在其他方面毫无建树，看来我需要多参加一些社会实践来丰富自己的大学生活了。2011年暑假开始，我参加了很多社会实践：在贝岗3天摆地摊卖U盘，我初步体验到创业的困难重重；在职考研课程的推广以及电脑城的电脑代理，增加了我的自信与沟通能力；卡通U盘的销售让我领略的营销的魅力以及团队的重要性；饱含一番热情，却痛失做校庆纪念U盘的机会，让我们明白做事要果断，抓紧一切机会。

如果说，销售是最能锻炼一个人的职业能力的工作，那么，创业就是全面锻炼个人能力的过程。别以为创业很容易，当你真正去实践的时候，你才会觉得困难重重，一切都沒有你

想的那么理所当然，这句话是我内心最真实的感受。是的，当你真正去实践，你才会有最深的体会，才能够有机会去面对各种各样的困难，然后把它们一一克服，那样，你才有机会成功。

时间稍纵即逝，转眼间来到了大二的下学期，经过一个学期的社会实践，我已经成立了一个强大的6人团队，并取得了中区饭堂楼下的电信体验店的经营权。面对着迎面而来的2013年3月7日的女生节，我和我的团队决定抓紧机会，不再让机会擦肩而过。经过一系列的前期调研和精心策划，配以我们成功地实施了女生节卖花活动，在短短3天内，将团队集资的1200元，成功增值2倍到3600元，赚到了我们的“第一桶金”。

其实，机会就像是空气，一直充斥在我们的周围，但是，没有多少个人能抓的住它，当你抓住它之后，说不定你就成功了。在我们策划女生节卖花的过程中，一次偶然的机会，新大陆公司的总经理吴少武师兄“闯进”了我们店，当时我们已经下班关门了，但我们仍然留在店里策划我们的“大计”。一句“有没有数据线？手机没电了”，我的目光停留到吴少武师兄身上。他是团委素拓部的前部长，是我们的部门的大师兄。他的创业故事一直在我们部门流传，也一直激励着我们团队的每一个人。

创业故事

校园 GUANGZHOU

学生校内开格子铺

37个格子被抢租一空，有学生戏称要开柜“卖节操”

南都讯 记者刘黎霞 实习生黄焯伦 日前，一条由星尚微创业发出的微博在华工迅速走红，“想创业？星尚格子铺——为大学生提供一个创业的平台，转发本微博，就有机会获得格子免费试用权！”这家学生自主经营的格子铺，开张才两天，格子即被抢租完毕，而“股东”是该校工商管理学院5个大二的学生。

格子铺设立在校内天翼3G体验店内。“我们注意到体验店靠窗处还有很多空间，采光不错，路人走过都能看到。”在发放300张调查问卷，了解学生的需求后，“股东”黄立平和他的团队决定开设格子铺。

格子铺的装修，都是团队成员在员

成，总共花费3200元。

4月初开张后，两天之内，37个格子被抢租一空。“一个格子，无论位置好坏，这个学期一律20元/月。初期的优惠价是想模仿小米手机的‘饥饿营销’策略，借此吸引眼球。”黄立平表示，“热销”期过后，会把价格提高到均价80元。

据记者观察，星尚微创业的微博上已有不少“格子主人”与网友互动，宣传产品，包括孔明灯、小植物等，还有华工学生自主研发的产品，如“酷趣灯”。甚至有同学扬言要开柜“卖节操”。

黄立平告诉记者，团队希望以格子铺为载体，给同学提供一个创业的平台，因此会优先考虑创新类、市面上买不到的产品。

生春经 “店主”养成记

黄立平表示走上创业之路纯属偶然。他曾在大学城摆摊卖U盘，也曾日销100份网络简历找兼职，还曾尝试过校园园林维护、电脑手机代理、课程推销员等工作。一次偶然的机会，他负责起校内天翼3G体验店的日常运营，还担任了代理店长。

今年3月初，黄立平和团队成员东拼西凑了1200元，在女生节送花卖花，赚得人生“第一桶金”——3000元。黄立平希望与更多同学共享创业的心得，格子铺因此应运而生。创业后的他，养成了几个习惯：随身携带创业计划书、穿着西装、收集名片、坚持记录“店长日记”。曾获得国家励志奖学金的他，表示创业的确会影响到学习。“但是把创业当成事业，有个好处，毕业不用找工作了。”



教授风采

南都讯 记者刘黎霞 通讯员祝和平



格子铺

在了解过我们的情况后，少武师兄提出了做一个格子铺的想法。我们听了之后，觉得这个想法非常棒，一拍即合。吴少武师兄，作为一个过来人，不仅给我们分享了他创业的艰辛历程、宝贵的经验，还给予了我们启动资金的支持以及珍贵的指导。

吴少武师兄还带教务处的王亚男老师过来看过，王老师也对我们表示赞赏，认为格子铺可以做。除此之外，作为电信体验店，我们还咨询过中国电信公司以及代理商广州华工信元通信技术有限公司，他们都表示大力支持我们学生进行创业实践。就这样，在吴少武师兄的指导下，经过3次的格子铺调研、发放300份问卷和5次跑装修市场后，用了1个月的时间，我们的星尚校园格子铺终于在2013年4月11日开张了。

意外总是那么令人措手不及，一旦它来了，怎么躲也躲不过，但是，凤凰涅槃，浴火重生，没有危，何来机，只要经过不断的坚持和努力，就能够把危转为机。4月17日，我们突然收到华工后勤产业集团的一封限期整改通知书，内容是电信公司与后勤集团的合同的经营范围没有说明可以经营格子铺，我们属于违规经营。本以为天衣无缝的计划，却突如其来的一盆冷水，作为经验不足的我们，忽略了向后勤集团申请的一个过程。虽然，在7天的整改期内，我们努力去后勤集团说明情况，希望得到支持，但是，结果是我们不愿接受的。迫不得已，在25号也就是整改期的最后一天，在2个小时内，我们把用2天时间才租出去的格子上的货物全部撤架。面对着空无一物的格子，我们只好苦笑。我感觉我的人生仿佛遇到了冰点，那一晚，我心情极其低落，毫无斗志。

我一直都是一个乐观的人，我相信，天无绝人之路，如果这样的一个小小的挫折就把我给打败了，在创业的过程中，到处都是困难，走到哪里都可能碰壁，出现这样的情况很正常。如果我连这样一个小小的困难都不能克服，那我还有什么资格去学人家谈“创业”呢！在这样的想法下，第二天，我重新燃起了斗志。在少武师兄的鼓励下，我们又与后勤集团进行了多次沟通，说明我们的情况，并希望得到支持。最后，我们找到了后勤集团的总经理叶汉钧老师，我们发邮件将我们的详细情况告知给叶老师，希望他能支持我们。作为辅导员出身的叶老师，十分关心学生的发展，最后，我们终于得到的后勤集团以及创业教育学院的支持，让我们以创业实践基地的身份继续进行我们的实践。

就这样，在经历过两天内全部格子租出去，两个小时内全部格子的货物全部撤下来后，我们格子的货物又在两个小时内重新上架了。并且后勤集团已经在与电信的合同里写明了支持我们的创业实践了，至此，我们算是获得的各方面的支持。因此我们一定会好好加油，不辜负各方的期望。

我深知，在未来的路上，重重的困难在等着我们，但是只要我们有恒心有毅力，不屈不挠，我们一定能够克服所有困难的。星尚微创业，无尽可能。

万有引力，风华正茂

正茂团队的创业梦 冯镜铭

(工商管理学院硕士研究生)

朱哲廷、刘文松和冯镜铭是正茂创业团队的三个核心成员，从在华南理工大学念本科的时候就已经认识，都一直怀抱一个创业梦。直到保送到华南理工大学工商管理学院的硕士研究生后，我们刚好分在同一个班，终于把创业梦想付诸实践。我们三人都是二十五六岁的热血青年，正如毛泽东《沁园春·长沙》的词句“恰同学少年，风华正茂”，于是便把这三人团体取名为“正茂团队”。

这些年来，最让中国人不安的莫过于食品安全问题，地沟油、苏丹红鸭蛋、孔雀绿鱼虾、三聚氰胺奶粉及牛奶、瘦肉精……让人们丧失了对食品的信任。其中，作为中国人主食——大米却是问题最多的，毒大米事件层出不穷，2001年的黄曲霉毒素事件，2002年的铅超标事件，再到2007年的镉超标事件，无不逼迫着人们对大米行业的失望。今年5月，广州市食品药品监管局抽检结果显示，在对18个批次的大米及米制品抽检后，监管部门发现有8个批次被发现镉含量超标，比例高达44.4%。



成员合影

带我们走出困境的是一个苹果，我们坚信这个苹果跟牛顿和乔布斯的苹果一样，能够改变世界，因为它让我们终于有机会“让最安全、最健康的农产品进入所有中国家庭”。记得那天，我们跟工商管理学院的蒋书记闲聊，他很好客，拿出来三个苹果给我们吃，随口说道：“这是我们学院的学生代理的山东苹果，当初苦于没有销路，就找我们学院的陈春花教授帮忙，然后现在我们学院的老师都常打电话给他买苹果。”这一句话在我们的脑海里炸响，对啊，我们怎么不利用学校老师的资源呢？

于是，我们就找到了创业学院的刘志超教授。他很欣赏我们的创业热情，也很看好我们的项目，他指出了我们陷入困境的根源：缺乏营销知识和系统性的训练。从此以后，我们加入了创业学院，参加了创业学院的创业训练和创业微计划大赛，还得到了多位专家的悉心指导。我们的成长很快，也拿到了优异的成绩：创业微计划大赛冠军，“国家级大学生创新创业训练计划”十佳项目，成功通过了“助你创业、赢在广州”第二届大学生创业大赛校内选拔赛并将进行复赛。

我们决心重新实施这个项目，先定好营销战略，再种植大米，然后再销售。根据实地调研以及专家们的意见，首先，我们把目标市场由原来的“高收入家庭”改为“中高收入家庭中需要补锌的儿童”，产品定位为“儿童健康聪明米”；然后，根据产品的概念、调性和定位，让设计公司重新设计包装；同时，以较之其他媒体推广更为便宜的网络推广为主要推广策略，还打算开拓网络销售渠道，与地面渠道并行。

谋定而后动，营销战略定下来以后，我们将在今年10月下旬一批大米收成后重新把“万有引力”锌米推出市场。虽然这个过程整整推迟了一年，但这是值得的，创业容不下一丝鲁莽，必须深思熟虑。我们相信，我们一定会成功，万有引力，风华正茂！

正是因为关注到中国食品安全的问题，我们发现了自己的使命所在——“让最安全、最健康的农产品进入所有中国家庭”，也发现了商机，继而成立公司“广东正茂农业科技有限公司”。我们决定先解决最迫切的食品安全问题——毒大米，于是把第一个农产品定位“万有引力”锌米这种集安全与健康于一身的营养大米。

“万有引力”锌米又被称为“健康米”、“养生米”、“聪明米”，由广东省农科院水稻研究所历时6年采用常规育种方法培育而成，种植于火山灰养分充足、素有鱼米之乡之称的雷州半岛南渡河上游生态基地，经农业部检测，天然含锌量高达41mg/kg，是普通大米的4-8倍，为天然富锌大米产品中的第一位。

梦想是美好的，使命是崇高的，但挫折也是难免的。第一批“万有引力”锌米于2012年11月种成，并急功近利地投放到市场，显然，结果是惨淡收场，产品几乎是无人问津。原因无他，营销战略没定好。孙子曰：“夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎！”在产品上市之前，我们根本就没有“庙算”好，如产品定位问题、产品包装风格问题、推广问题以及渠道铺设问题完全没有考虑清楚。这曾一度让我们的工作举步维艰。这其实是很多人创业之初遇到的共同问题，以为自己的产品好，就一定有人买，但在这个商品供大于求的时代，这种“酒香不怕巷子深”的做法只会遭致失败。



“管+”团队先进事迹

一、团队产品简介

我们是一家为线下传统行业提供一整套线上电子商务解决方案的公司。我们的整套流程包括：平台构建开发、UI美工设计和系统日常运维。我们的电商平台涵盖各类移动终端（iphone、ipad、android和windows、phone主流平台）。我们是帮助【连锁超市】利用线下门店开展线上多平台移动电子商务解决方案。

1. 『管+』商业模式：

作为电子商务平台解决方案提供商，一方面我们用更好的“技术支持”和“推广营销”服务企业，另一方面我们用快速便捷的购物体验服务顾客。我们的盈利模式是在电子商务平台总销售额中按一定比例分红。虽然『管+』商业模式极其简单原始，但也是最直接奏效的。

2. 产品/服务优势：

平台产品



3. 软件介绍：

在『管+』团队成员的共同合作和日以继夜的艰辛努力下，『管+』已完成安卓、iphone、ipad、wp、web系统开发和使用；并完成了在华南理工大学南校区生活区投入试运营。

您的便捷生活，我们的不懈追求
华工最贴心的网上超市，有你有我，共同创造



'管+'手机三大终端下载



二、团队发展历程介绍

1、"管+"团队成立——创业想法来源于对生活的积累：

镜头一：

记得零八年的世界杯，我们大伙聚集到一个朋友家里看球赛。当时他家是属于当地最贵的住宅社区，我们在地下从负三层的车库坐电梯直上，期间我们没过多留意“跑腿公司”的宣传单。男生嘛，看球过程中难免想喝点小酒，但是又有谁愿意错过精彩的进球瞬间呢？最后只能贴上10块钱雇跑腿人员帮我们送货上门。

镜头二：

回忆起11年酷热的暑假，同学们一伙在宿舍都渴望着冰冻的西瓜，但是没有人愿意骑上十五分钟的车程到贝港村买西瓜解渴。从那时起我们核心成员就开始做水果配送服务的市场调查。

镜头三：

在表哥家中做客，嫂子一直和我提到她每天的时间安排得相当紧张。一方面由于他是高三班主任工作任务繁重，另一方面作为母亲的她不想自家的小孩每天到外面的饭馆吃上“地沟油”，所以她坚持每天在家里烧菜煮饭。所以她一直很希望能有一种打包好的标准化的菜市场。

“管+”核心成员基于生活中的点滴，萌发了创业的理念，开始寻找各专业具有相同理念的人才。并于2012年3月成立“管+”团队，开始了“管+”的初期准备工作，完成了“管+”Android客户端和iPhone客户端的开发以及创业计划书的拟写，并开始投入实践。通过团队内部不断积极的讨论，我们认准了现阶段“管+”想完成的使命。“管+”针对白领、小资和精英阶层社区，在手机端（安卓/苹果系统）提供“超市配送”和“菜谱易购”服务。在社区范围内实行“仓储+物流”的经营模式，为顾客做到免费及时送货上门。

2、“管+”团队坚持的力量——对理念的坚持

感受一：

对于团队过半的研二学生来说，这个夏天是个实习季。同学们中普遍的轨迹是为找到理想的实习单位努力查漏补缺，在进入公司实习后留任转正，并获得一份安逸理想的白领生活。实话说来，我们放下了所有的机会，只为了我们团队追求的愿景，我们在自己的路途上奔跑。

感受二：

团队的配合节奏一直是我们自以为豪的闪光点。记得在初期创业计划书的准备阶段中，队友小洪与小林之前约定好的交接工作点是隔天一早邮件上能查收到相应的文档，但是小林身体突发感冒，所以她在十二点向小洪发QQ信息，询问说可以推迟一天吗，但是碰巧小洪那天晚上没有上Q，电话也联系不上他，最终的结果是：小洪隔天收到一份凌晨四点半发来的邮件，现在回想起的画面还是那个小女生拖着感冒的身体坚定地敲打着键盘。

感受三：

记得在C12“管+”爱心配送活动中，我们的团队顶着艰巨的配送任务。每每到晚上的高峰时段，轮班的队员们都急匆匆地穿梭在楼道中，为了就是争取最快的时间和最好的质量服务回馈广大同学的爱心。然而，每当我们的打印机发出预打印的“卡嚓”声，全部的疲劳都将化为幸福的微笑，因为大家心里都清楚我们的理念又得到新顾客的认可。

3、“管+”团队的优势——创新性复合型人才

(1) 多名“管+”成员参与过“挑战杯”全国创业大赛：

“管+”的多名成员均参与过各类挑战杯大赛，积累了丰富的团队经验，为“管+”的实践奠定了坚实的基础。

(2) “管+”核心成员均参与过各类比赛，并获得优异的成绩：

“管+”的核心成员参与各种类型的比赛并获得较高的奖项，包括获得2012年中国（昆山）国际包装印刷创意大赛银奖；2011年度“荟聚菁英”——安卓星空应用软件开发大赛三等奖；2011年度首届“创新杯”粤港澳大学生计算机软件应用大赛优胜奖；2011年腾讯校园实践项目计划比赛优秀奖；2011年度第二届Android应用开发中国大学生挑战赛华南赛区优秀奖等多个奖项。“管+”核心成员拥有较高水平的专业技能，是一个具有高学历、复合型人才的团队。

(3) “管+”核心成员项目经历

1. 基于iPad端楼盘三维交互展示（服务于soho中国、日立等大型公司）

2. 预测试外呼和“内呼录音”呼叫平台（服务于腾讯旗下【易讯】）

3. Yishiliu.com街头流行前线网站（【空岛kidulty.com】采用换股和部分现金收购）

4. AVON中国区总部“人力资源战略管理系统”(SHRM)

(4) “管+”团队成员成绩优异，德智体美劳全面发展。

“管+”团队成员学习成绩优异，都曾荣获过学校一等奖学金及三好学生的荣誉称号。除此之外每一个人都有着各自的特长和爱好，曾在艺术、文学、体育等多个方面有过突出表现。

三、“管+”团队先进事迹：

1、获S.C.U.T. Excellence Cup华南理工大学卓越工程系列之“信元杯”手机及通信创新创业大赛三等奖：

“管+”团队参加了2012年的华南理工大学卓越工程系列之“信元杯”手机及通信创新创业大赛，经过层层选拔（包括对学生实际对于项目的参与、解决问题的能力，项目的效果等的考察），“管+”以优异的成绩通过了初赛、复赛、半决赛，进入决赛，并最终取得“信元杯”创新创业大赛三等奖。

2、受邀为S.C.U.T. Excellence Cup华南理工大学卓越工程系列之“UC优视杯”移动互联网创新创业大赛展示技术成果：

“管+”团队受邀参与华南理工大学卓越工程系列之“UC优视杯”移动互联网创新创业大赛展示，由于“管+”的技术和理念获得“UC优视杯”主办方的高度认可，受邀于“UC优视杯”大赛的决赛现场为主办方和各个参赛队伍展示“管+”的技术成果。

3、首届“赢在广州”大学生创业大赛参赛中：

“管+”团队参与了首届“赢在广州”大学生创业大赛，经过学校初赛、准决赛层层选拔，作为本校唯一一只队伍进入到总决赛，在总决赛中获得三等奖的荣誉（第五名）。

4、首届“粤创粤强”大学生创业大赛参赛中（毕业两年后大学生均可参加）：

“管+”团队参与了首届“粤创粤强”大学生创业大赛，不仅在总决赛中获得三等奖的荣誉（第四名），而且场下的风投也纷纷投出赞许，“广州天使会”董事长俞总还两次提醒会后私下交流。

四、“管+”华工试运营：

为了完善“管+”客户端的功能，更好地改进服务的质量，以及为“管+”在社区的实践奠定良好的基础。“管+”在正式进驻高档白领小区之前，选取了华南理工大学南校区C12栋宿舍楼作为试点，进行爱心零食超市的运营。本次试运营除了是对客户端进行测试，同时成立了“管+”公益基金——“角基金”，作为一次爱心活动，得到学院老师的大力支持。

“管+”爱心零食超市从2012年5月16日起正式运营。在C12试运营期间，我们主要的业务板块是零食超市（暂未开通菜谱易购板块）。试运营初期，“管+”团队也遇到了不少的困难：首先，由于是新鲜事物，目标客户需要一定的时间来接受，刚开始时候使用的客户不多，经营成果一般；其次，由于产品种类相对较少，对比超市来说还有明显的劣势；最后，客户端还会存在一些小漏洞有待修复，功能有待完善。

对于以上的问题，“管+”团队积极地寻找合适的解决方法，以提高服务质量。针对所面对的客户群体都是在校学生这个情况，我们制定了合理的促销策略。第一，在试运营初期，我们通过摆摊来现场为客户安装客户端，介绍客户端的使用方法等提高用户数量；第二，售卖的产品主要包括饮料酒水、零食甜点、面食等，价格均相对低廉，从0.5元到15元不等，并且本着优惠的原则，所销售的产品价格为市场价的九折；第三，团队的服务理念是方便快捷，高效配送，所有货物都在下单后成功后的5分钟内配送完毕；第四，因应特殊情况的需要，我们还加设了欧冠专场，欧冠比赛当晚的服务时间延迟到凌晨两点；第五，为了更好地推广，我们还推出了旧客户推荐新客户之“好礼双双送，美味齐分享”的活动；第六，根据客户的反馈，我们不断新增产品的种类，更加多元化的优惠组合等。通过上述销售策略，我们的经营状况快速好转，用户快速增加，成交单数和成交额都逐步上升。

针对客户端存在的小漏洞，我们也在积极修复并不断完善功能。通过在配送过程中与客户进行交流，虚心向客户请教意见，详细了解客户体验感受，不断地发现存在的问题，目前已经陆续修复了一些小漏洞。同时我们还积极倾听客户的新需求，适当新增一些功能，以最大可能地满足客户。

从2012年11月至今，“管+”超市覆盖整个华工南校区，截止到2013年4月为止，“管+”客户端总设备id达到1000+个，注册人数达到1200+，共完成订单3000+笔，总成交额达50000+元。主要的营业成果如下表图所示：



2012年12月销售统计



2012年11月销售统计



总体上来看，管+的已开始被越来越多的顾客所接受和依赖，发展潜力巨大，经营前景广阔。

五、“管+”爱心活动——“角基金”

“管+”团队有部分成员是来自农村，深知出生于贫困地区的孩子要完成一个求学梦的艰难，所以我们衷心希望能给予山区小孩一点帮助，为他们带去一点希望，因此“管+”团队成立了一个爱心基金——“角基金”。客户每下载一次“管+”APP或者在“管+”软件完成一笔订单，“管+”团队将会向“角基金”捐出0.1元。“角基金”将会用于捐献给山区学校，圆山区孩子的梦想。在本次试运营活动期间，“管+”团队除了继续兑现“角基金”的承诺外，还会连同本次活动产生的所有利润一并捐给山区小学，让大家共同参与到山区孩子的圆梦行动中。我们相信，滴水成河，只要通过我们一角一角的努力，我们就可以看到山区小孩在追梦道路上最美丽的笑容。为此，“管+”团队将一直致力于“角基金”爱心基金的建设，使其成为“管+”的标志性事业，并在全社会产生广泛影响，把“管+”爱心的温暖阳光播撒到广大贫困山区。

除了“角基金”，“管+”团队的每位成员都热心于各类献爱心活动，有作为志愿者到老人院探访孤寡老人的、有参与爱心义卖、捐款捐物的，还有课余时间积极参加各类志愿活动如广交会、亚运会、亚残会等各类活动都能看到“管+”人的身影，并且团队中的多位成员都被评为了星级志愿者。

“管+”团队是一个有着共同梦想和理念的华工人聚在一起而成立的创业团队，为简化现代城市白领生活而不断的创新、奋斗。目前，“管+”团队正在与风险投资商商榷，以期进一步获得更多的技术和资金支持，真正将我们的商业策划投入到社区运营。在创业路上，“管+”正如展翅的雄鹰，必将飞向更高更远的长空。

征稿启示

华南理工大学创业教育学院成立于2011年4月13日，至今已走过了两个年头。学院始终以推进创业教育，激发创业精神，培养创业能力，促进创业实践为己任，力求为广大华工学子提供一个极富意义的创新创业平台。

《华南创业评论》自2012年6月开办第一期以来，获得了巨大好评，我们诚挚地邀请对创新创业有研究或有兴趣的广大师生，以及校友撰文投稿，为此平台的搭建添砖加瓦。

来稿形式不拘一格，投稿请发至bmshenmf@scut.edu.cn 沈老师 收