

张新波:从创业者走向创业咨询师

“诋毁与误解是苦口的中药”



张新波平时也给创业的年轻人进行指导。



从来不按部就班,也不依靠良好的家庭条件,遵从自己的梦想与兴趣,做自己想做的事,张新波是一个能吃得苦中苦却总不拘泥于现状的人,他从当下发展的趋势中找到拓展创业道路的新观点。他舍弃了一份不错的工作走上创业之路,时至今日,他创建了名仕数码港,拥有三家实体店和一家网店。一路走来,令张新波感受颇多,在他的笔记本上记录着这样一句话:“当你实现你的创业梦想之前,他人对你的诋毁和误解都是你为你的梦想付出的代价。接受他们,慢慢品味,这就是像苦口的中药一样。”

文/片 本报记者 谭正正 王颖娣

创业要勇于 舍弃优越的现状

大学毕业后,张新波按照家里的意愿在滨城区法院做了一名书记员,从1995年到1999年的四年间,他却一直没有断掉创业的念头,在工作之余他经常订阅报刊杂志,寻找创业灵感,偶然的他在阅读时看到了社区服务的词语,他说:“现在这不是什么新鲜事了,然而在2000年却是个新鲜事物。”父母的安排让他做了4年自己不喜欢的工作,最终在结婚后,他感觉自己有了更强的责任感,而立之年想做一番事业,于是果断放弃了别人眼中不错的工作。

2000年,张新波创建的山东省滨州市滨城区市西办事处“名仕社区服务中心”,是滨州第一家正规的社区服务中心。张新波回忆说,在决定创建社区服务中心时,他考察得知,滨州当时还没有,为此他一个人去东营考察了一个月。他说:“这是一个机会,根本不存在竞争对手,错过了可能就再也回不来了。”由于张新波创建的社区服务中心在一定程度上解决下岗职工就业,因此在政策上得到了很大支持。

张新波说自主创业初期,落差相当大,当时社区服务的工作就是送水,掏马桶等,社区服务既然要

做就要服务到位,做到极致,他曾经亲自挽起袖子用手去掏马桶,为此他还专门学习了海尔的售后服务,他和手下的下岗职工一起穿同样的衣服,胸前挂同样的牌子。由于自己带着眼镜,长得比较斯文,送水时还被住户调侃说你们单位的会计也亲自上阵啊。他回忆说,自己曾坐在同事的脚踏三轮上被父母看到,晚上回家被全家“弹劾”,不理解他即使不做书记为什么不开个律师事务所,何况专业学的是法律,又有工作经历,而且各个证件都已经考出来了。张新波说自己选择的路就要有恒心坚持下去,身体上不仅能吃苦,精神上也要有乐观心态,创业要勇于舍弃优越的现状。

勤学习敢冒险 善于抓住机会

在工作之余,张新波总是喜欢读书,2005年他在读者文摘中他发现了一个纽曼mp3的广告,张新波说:“社区服务中心已经建立了6个服务处,而且在我个人发展规划受到了限制,因此我的眼光开始盯上了新生的事物。”为此,他亲自按广告上的地址来到济南,当时的MP3要1000元一个,开始他只是带回几个,以后逐渐增多,他想自己喜欢音乐,一定也有人喜欢,他断定这个行业存在巨大的市场潜

力。当时百货大楼2楼的年租金要7万多,平均到每天也要近200元,朋友们都劝张新波放弃,然而张新波毅然租了下来,并且在经营的过程中不断地引进爱书人音像产品、数码相机、u盘等,事实证明他是正确的,良好的发展让他有了3家店面。张新波说社会是不断变化的,谁都想按照经营最好的状态不变地走下去,然而那是不可能的。随着社会的不断发展,行业饱和和竞争加大,当在新兴市场几十元就能买到一个MP3时,他知道要发展下去就要开创新道路。

2008年张新波开始创建了网上店面,这在滨州是少有的,然而当时他一个星期只卖出一部MP3,“我清楚地记得第一个买主是潍坊的,我和他在网上聊了很久,最后赔了5元钱卖给了他,如果他还坚持降价,我还会妥协,因为这让我看到了希望。”张新波说,当时滨州卖到皇冠级别一个是卖李宁打折产品的,另一个就是他。

为成为创业咨询师 不断努力

市场不断变化,随着生产厂家自己有了官方旗舰店后,张新波开始将目光转移到网上售卖滨州特产上,像冬枣、贝瓷等,现在芝麻酥糖卖得特火。张新波

说他计划脱离淘宝建立自己的网站,销售的产品就是滨州各个地方的特色产品,在滨州市内实现一小时送货上门。张新波说人们对于日常用品的需求具有多变性,客户宁可多花一点钱也希望早点收到货物,因此未来物流和时效更加重要。

张新波多年的创业经历让他感觉,外界事物永远在变,作为一个创业者,如果跟不上时代的脚步必然会被淘汰。在于众多青年人的交谈中他发现,现在的青年人创业心态太急躁,早上种树就想晚上乘凉。张新波说,当大家都在急功近利时,如果你静下心来脚踏实地,不走寻常路,或许那就是成功之路。“现在有创业想法的人越来越多,我感觉人一生都应该有次创业经历,当然不是所有人适合创业,这需要有乐观的精神,也需要有一定承受失败的能力,有些人只有在团队里才会出彩,要找到自己的定位。”张新波说。

现在张新波经常去听一些讲座,听取别人关于创业的理论知识,再加上自己多年的创业经历也开始给刚刚创业和具有创业想法的年轻人进行指导。张新波未来想成立一个向社会提供创业咨询的公益组织。“或许我的力量太小,但是我仍然梦想为创业青年提供有益的指导和建设,为了创业咨询师的目标,我会不断努力”张新波说。

为时代欣赏,
是对于细节的执着!



新K5代言人:吴秀波

精英格调 新典范 新K5 精致亮相

- T-GDI发动机** 2.0T涡轮增压发动机,挑战2.0发动机的极限,无论任何路况动力源源不绝,随心释放。
- LED行车灯** 配合锐利的鹰眼大灯,彰显独到的奢华格调。
- LED组合尾灯** 面发光LED组合式尾灯显得更加宽敞,更提升了车辆的品位和稳定性。
- 18寸铝合金轮毂** 动感十足的全新设计铝合金轮毂,唤起你的驾驶激情。



东风悦达·起亚

东风悦达起亚汽车有限公司 400-799-0000 www.dyk.com.cn

东风悦达·起亚
滨州运通4S店

销售热线: 0543-3479777、3479535、5025633
地址: 205.220国道交汇处(东方红路口)向东500米路北
售后服务电话: 0543-3479718 客服热线: 0543-3479552

东风悦达起亚K5专营店: 滨州市黄河六路渤海十路路北20米路;
博兴直营店: 博兴深发物流园中段
无棣鑫汇汽贸: 无棣县205国道与新大济路交汇处向北50米;
阳信天宇汽贸: 阳信县新汽车站向南200米路东;
阳信伟业: 阳信县新汽车站南邻;
惠民鑫顺通: 惠民县大于十字路口西南角;
沾化恒通汽贸: 沾化县泊头镇泊头街北首路东

贵宾热线: 0543-5083968
销售电话: 15715431911
销售电话: 0543-5079918
销售电话: 0543-8432888
销售电话: 0543-6882508
销售电话: 0543-5337981、5337982
销售电话: 0543-7658555