

创客工场落户节能环保产业园

将定期举办创客创业论坛等,给大学生创业打造梦工场

本报5月25日讯(记者 王永军 实习生 艾婷玉) 为推动大众创业、万众创新,烟台节能环保产业孵化园区打造创客工场给大学生创业提供多方面支持。24日,园区举办了创客创业论坛,邀请创业导师为在校大学生进行培训。此次创客创业论坛是由烟台节能环保产业孵化园区创客工场联合烟台内蒙古商会团委举办,为即将毕业的来自鲁东大学和山东工商学院和烟台工程职业技术学院三所院校的大学生进行创业指导培训。

本次论坛邀请“四海友家”品牌创始人龚海涛、烟台思途软件科技有限公司总经理潘大卫,与大学生们一起围绕“创新、创业”这一主题,对大学生创新创业的机遇与挑战进行了深入交流与探讨。

“一定要有坚定的信念和目标。”潘大卫在交流中总结他这几年的创业路,告诉大学生一定要有创业的坚定信念和目标,同时朝着自己的梦想不断努力,才有可能收获成功。在具体的创业过程中,公司的财务和人力资源管理也十分重要,以后会少走很多弯路。

活动中,龚海涛用自己的创业经历鼓励大家,创业需要勇气,不要惧怕失败,纵使失败一万次也没关系,只要成功一次就可以了。论坛结束后,参加论坛代表又参观了园区及科技展厅。

园区联合商会团委未来将开展系列论坛活动,助力青年(大学生)创客创业。烟台节能环保产业园区是在烟台市打造中国节能环保产业城的战略指导下由烟台内蒙古商会会员企业和航天513所共同发起的山东省首家节能环保产业专业科技孵化园。园区于2014年5月开始试运营,目前入驻企业57家,入驻企业专利数百项。园区山东鲁蒙低碳技术研究院有来自国家863专家组等17名科技专家,助推园区技术平台发展,为大学生创客提供全程技术指导。



烟台节能环保产业园创客创业论坛举行。本报记者王永军摄

七大平台助推创客发展

烟台节能环保产业园将通过政策服务、技术创新、市场推广、投融资及第三方服务等七大平台助推创客企业快速发展壮大。同时还将依托园区近期拟筹建的低碳(创客)学院,搭建从创客、到创客空间、创客联盟、创客产业链,从而形成创客教育的专业化孵化平台。

园区运营一年多来,已经

帮助入驻创客企业成功申报2家烟台市级“一企一技术”研发中心(创新企业)、2家“烟台市科技型中小企业”,2家省级“一企一技术”等项目。还帮助入驻企业推广业务合计1000多万元,包括绿色建筑、锅炉改造等方向。

园区还将设立1亿元烟台节能环保产业发展基金,节能

环保产业创客创投基金,通过其他融资渠道,助推金融机构创新金融产品。设立法律咨询、创业辅导、实验检验检测等服务方向,同时入驻环境安全能源评价机构。依托低碳技术研究院建立专家库、技术库、政策法规库、企业产品库、专利库、项目信息库、节能环保项目工程案例库,为创客提供信息服务。还筹备

环境交易中心,利用经济手段解决环境问题,争取发展成为区域性环境交易平台。

通过建立低碳(创客)学院,专业技能实训基地,为入孵企业提供订单式人才培养培训、创业辅导系列课程培训、大学生就业辅导培训、节能环保主管部门高耗能企业专业岗位人才培训。

为创客当管家,提供一站式服务

根据园区整体定位发展,致力于将创客工场建立成园区内入驻企业、青年(大学生)创业者的创意变成产品,从想法、原型、设计最后市场化的互惠共赢平台,推动大众创业、万众创新。

在创客工场的管理上,采取政府部门主导,市场运作,设立主任、会员管理、宣传外联、项目管理、创业顾问等专兼职

岗位,专业物业公司等提供全方位服务,为创业者解决后顾之忧的“管家后勤服务”,吃、住、行、运动、娱乐,通通在园区内都能解决。

为迎合年轻创业者创新、简洁、时尚的需求,以创意、朴素的改造方式划分创客空间。

A区计划改造成集办公、创客产品展示、创客咖啡吧为一

体的创客空间,预计5月30日完成装修改造;B区将改造为3层,层高4.5米的创客工场,合计面积4618平米。

改造后将可容纳200名创业者办公,设有私人办公区、公共区域办公区、产品展示区、信息交流区、众筹平台、实验室、小型加工车间等。

园区还推出了多种扶持政

策,将免费协助青年(大学生)创业办理工商税务登记,符合条件的小微企业和个体工商户,将获得一次性创业补贴;由低碳技术研究院评审合格后的项目,青年(大学生)创业园将免费提供30平米经营场地3年。

预计到2015年底,园区创客企业总数将突破100家,创客人数突破1000人,产值达到2亿元。

姚记海参总经理姚记振——

做“良心海参”,创业中收获快乐

本报记者 王永军
实习生 艾婷玉
通讯员 姜峻璞

“年轻时候再苦再累也得坚持。”在姚记海参总经理姚记振的人生语录里,他觉得年轻人必须得努力奋斗。在20多年的创业过程中,他干过很多行业,最终却选择了海参,把长岛的海参销往更多的地方,是他眼下最重要的事情。



姚记振

正月进长岛,挖到第一桶金

姚记振1969年出生于临沂河东区,当时农村条件太苦,他家的经济条件也很不好。当时他一心考上大学,结果高考的成绩却不理想。他考了478分,还差30分。当时有委培生,这种情况交上三千元就能上

大学,可家里没钱,姚记振无法继续上学了。1991年,他就回到了临沂,去青岛和同学一起做工程。“我不愿意打工,就决定自己做老板,1993年,我开始在烟台西南河做粮油生意,半年后,听朋友说长岛的生意好

做,正月十六去了长岛。”姚记振带着从临沂进来的两万六千斤大米登上了长岛,他把货卸在了凌云市场西头,用苫布一盖,就开始了在长岛的买卖。饿了就买个包子吃,晚上就在蓬布下睡。

正月的长岛天气是真冷,幸好他年轻,就那么撑过来了。一天卖一两千斤,一斤赚两毛钱,就是凭借这份能吃苦的精神,他在长岛尝到了做生意的甜头,挖到人生的第一桶金。

屡战屡败,转行做海参生意

能吃苦的姚记振,为了卖大米硬是在蓬布下睡了两个月,这两个月让他终身难忘。他回忆说,“真是太冷了,现在想都不敢想,当时仗着年轻。咱就是个农民的孩子,要啥没啥,只能拼命。”

勇于拼命的姚记振,正式在长岛安营扎寨,做起了粮油生意,可算顺风顺水。有一天,

姚记振听到一个消息,朋友说滨洲有个油田,可以去那干面粉厂,自产自销会很不错。

经过仔细盘算后,他投了30多万元,干了一年面粉厂。结果钱没挣到,最后赔了10多万。姚记振后来总结,还是因为当时年轻冲动,没有考虑到路途远,运费高,最后只好关门大吉。

但是姚记振并没有气馁,他有一颗把事业做大做大的心。1999年,他决定在临沂开个专做海鲜的酒店。长岛的海鲜很有名,他就想把沿海的海鲜弄到内陆去,就在临沂市沂蒙路开了家蓬莱渔村。

不过由于不了解临沂当地的饮食文化,虽然看上去热热闹闹,但最后算下来,亏损挺

大。大螃蟹虽然好吃,但价格不便宜还吃不饱,不少市民不买账。由于光做海鲜,菜品比较单一,最后还是关门歇业。

在做粮油生意的时候,姚记振发现,长岛的支柱产业是海参和旅游业,想赚粮油的钱,必须人多,现在出岛发展的人越来越多,岛上人越来越少。他就开始考虑改行,做海参生意。

海参遍布临沂两千家药店

2010年,姚记振放弃了经营多年的粮油生意,正式开始做海参生意。现在人人都注重保健,他做这么多年粮油,有了一定的经济基础。长岛的野生海参好,膘子厚、口感好,营养价值高,卖得上价。

2013年,在朋友的介绍下,姚记振加入了烟台临沂商会,认识了“百膳坊”的董事长夏自君。夏自君的营销方式比较前

卫,虽然也在做实体店,但不是简单地进货卖货,而是发展会员,做团购,做会销,现在已经发展到了20个店。这个方式很吸引姚记振,他决定先把实体店做好,然后再做线上网购。因为实体店是根本,线上是看不见摸不着的。线上给你比质量,线下给你比价格,这个思路在后来的实践中颇为有效。

“姚记海参”的刺参,产自烟台长岛海区,捕捞、加工一体化,采用本地传统的加工方法,既保持海参良好的口感,又不让营养成分流失。公司年加工海参20余吨,其加工的干海参、即食海参等被百膳坊长寿食品指定为专供产品。

如今的姚记振,打出了“姚记海参”的牌子,秉承“诚信、品

质、创新”的经营理念,做“良心海参”为目标,在社会上获得了良好的口碑。为了让更多人享受到高质量的海参,姚记振又引用了新的营销模式。他把海参分装成不超过半斤的小袋,遍布临沂两千家药店,去年又在济南开始做市场。他对自己的海参充满信心,因为它们生长在长岛这个美丽的地方,质量没得说。