

# 大咖导师将为创业者“把脉”

齐鲁晚报创业导师团成立,为您解析经营之道破解创业难题



本报讯(记者 李虎 实习生 于涛) 本报自启动“总理喊你来创业”栏目以来,报道了大量奋斗在我省各个行业的创业典型。在分享他们创业故事的同时,也了解到他们在创业过程中面临的各种难题。为给创业者提供快速有效的创业咨询,我们从本报企业家联盟和团省委首席创业导师中,挑选出10位经历丰富的企业家为大家提供创业咨询。这也是我们第一批创业导师团成员。

产品质量百分百过硬,但是迟迟打不开知名度,怎么办?企业创始人经营思路出现分歧,原始股东如何退出?生意红火,不断有北上广的风投前来问价,该怎么对接风投……对于在创业过程中出现的这一揽子疑问,齐鲁晚报创业导师团的导师大咖将提供经验咨询,供大家参考。

于川和妻子在威海创办了一家服装厂,主要接日韩的企业订单。前两年有所盈利,近年来由于制造业成本普遍

升高,再加上小企业的技术投入不足,盈利不断下降。于川问:“像我这样的服装加工厂在胶东非常多,既没有做成规模,也没有打响自己的品牌,经营了几年到今天,应该怎么办?”

李栋的父母在青岛一个小镇上,经营着当地最早也是唯一的一家眼镜店。李栋说,这家眼镜店完全是凭父母自学、进货、配镜来经营的,此前生意一直很火,但近五六年来,一年的利润也就万余块钱。“现在越来越多的人到城里配眼镜,像县城和镇上的小企业究竟该如何发展,才能赢得一席之地?”

齐鲁晚报创业导师团的成员,全部从我省本土企业家中推选产生。相比外地企业家,他们更了解山东创业者的经营环境与诉求。他们或有着非常丰富的创业经历,或是法律、金融、风投等各个行业的精英,愿与大家分享最前沿的专业知识。本报将举行“创业讲堂”各种活动为创业者服务。

大众创业,万众创新。我们欢迎创业青年加入“齐鲁晚报创客团”。参与者将有机会获得齐鲁晚报及全媒体推广;出席齐鲁晚报创业课堂,参与创客路演;入驻省级青年创业孵化基地;赢取风投资金等。创客团QQ群:464752642,咨询电话0531-85193174。

## ●故事一

### 跑50个客户可能就1家签约



小米科技CEO雷军在最近一场“潘谈会”说:“选择创业就是选择了最痛苦的人生。”因为你一旦选择了创业,巨大的压力、困难、困惑,别人的不理解,甚至瞧不起,都会迎面而来。

“朝九晚五对我来说实在太煎熬了,我觉得自己还有时间疯狂一把,想趁年轻折腾一下。”2010年从留学韩国归国的曹梦晨,放弃了在银行工作的机会,决心自己创业。

由于家人都从事建筑工程行业,从小耳濡目染的她敏锐地发现,建筑商和建材供应商的信息在发布上存在很大

的信息不对称,于是她萌生了一个想法,让二者信息在互联网平台上发布,“工程项目360网站”就这样诞生了。盈利模式就是收取会费。最初,曹梦晨和创业团队不是在客户那里,就是在去找客户的路上。

“我们去推介时,客户们都认为这是个好点子,但之后等来的却只是他们的观望,去五十个客户里推介,有一家最后签约就算不错。”曹梦晨说。为了挖掘其中一位客户,曹梦晨几乎每周找机会跟他见面,一开始他委婉拒绝,后来能和曹梦晨聊上几句。半年后,这位客户被曹梦晨的精神感动,终于同意入会。

通过曹梦晨坚持不懈的努力推介,她的360网逐渐被建筑行业的业内人士接受。截至去年底,她的网站拥有会员两千余名,很多都是续费会员。

## ●故事二

### 一双鞋挣三毛钱,挖到第一桶金

2009年,金融风暴席卷整个纺织业,吴楠所在的公司也未能躲过,宣布破产,此时已经任职公司行政副总的吴楠也无奈下岗。

因为两年的时间只学会了和服装鞋帽打交道,吴楠回到老家临沂开了一家鞋店。当从杭州订购的第一批鞋子寄到鞋店,打开箱验货的吴楠却傻了眼。原来这批鞋子的款式和尺码和之前订的货品截然不同,还有部分残次品,清点完毕才发现,还没销售就出现了超过60%的损失。“当时差点把用创业的钱都赔进去。”无奈之下,吴楠把原本想要买房的钱拿出来周转。

凭着价格实惠和用心经营,回头客越来越多,吴楠此后接着在市区选择了两家店铺扩大经营。事与愿违,刚有

起色的鞋店就被新开的两家店拖住了后腿。吴楠说,由于当时对市场把握失误盲目求全,庞大的库存积压和不健全的经营管理,让资金链断裂,最后不得不关店。

经过一段时间的认真考察和研究,吴楠发现布鞋制作工艺相对简单,款式更新慢,减小了库存压力,临沂又是革命老区,而且物流发达,这让他有了做沂蒙红嫂手工布鞋的想法。三个月后,吴楠的布鞋样品上架、货品入库,一双鞋就挣三毛钱,薄利多销,被经销商抢购一空。就这样,吴楠收获了布鞋批发的第一桶金。如今,吴楠的铭源鞋业已经发展为589家零售商,51家特许经营店,11家商场直营店的鞋业品牌,实现了年销售额近千万。

凭着价格实惠和用心经营,回头客越来越多,吴楠此后接着在市区选择了两家店铺扩大经营。事与愿违,刚有

## 十大导师各有绝招(排名不分先后)

### 1 赵迎光

山东韩都衣舍电商集团创始人、CEO



1995年从山东大学韩语系毕业,在韩国10年见证了电子商务从起步到成熟的过程。2008年,创立服装品牌韩都衣舍。2014年,取得了天猫历史上第一个全年度、双十一、双十二“三冠王”。独创的“以产品小组为核的单品全程运营体系(IOSPP)”是企业利用互联网提升运营效率的成功案例,入选清华大学MBA教学案例库。

### 2 林壁

山东沃尔德集团董事长



1992年于内蒙古大学毕业,在省直单位工作5年后辞职下海,进入山东装饰行业。创业十余年来,公司从一个不知名的小公司,发展到涉足投资、担保、置业、项目管理、建设咨询、技术发展、物流、拍卖、国贸、果蔬和影视传媒等11个行业的大型集团公司——沃尔德集团。

### 3 周伯虎

山东开创集团董事长



大学毕业后,先后在温州大黄页、深圳阿里巴巴等公司工作。2003年返回山东成立山东开创互联网有限公司。同年9月,该公司加盟百度,从为百度做低级别的代理一步步发展成为百度的核心合作伙伴“济南地区总代理”。2008年,山东开创集团成为山东最大互联网公司,其去年推出的“指动生活”已成为山东最大的生活服务类平台。

### 4 李晓东

山东德泰装饰有限公司董事长



大学毕业后在国企4年,1996年创业成立山东德泰装饰有限公司。1998年,德泰装饰设计施工的中信广场项目一举夺得了建筑业最高奖——鲁班奖,同时获得了设计、施工的双料金奖。2000年,他投资成立了山东德泰装饰木业有限公司,并率先提出了“部品集成化装修”的概念。2006年,相继在北京、新疆、重庆、江西、安徽、海南、浙江等地都设立分公司。

### 5 韩震

山东鼎好餐饮集团董事长



2002年韩震独立创业,2008年成立山东鼎好餐饮集团。现拥有“鼎好”“家·鼎好”及“大厂房”三个餐饮品牌,员工近千人,营业收入近亿元。作为山东省内知名品牌,该公司实现了以餐饮为龙头、集多项经营为一体的科学化、规模化、产业化的集团企业。

### 6 聂秀清

舜玉坊香港国际珠宝有限公司董事长,济南大众文化产业有限公司董事长,山东大众置业投资有限公司董事长



聂秀清当过记者、编辑、广告业部主任,也创办过房地产公司和文化产业项目。2010年她自主创立舜玉坊珠宝品牌,并入驻济南银座奥特莱斯,如今在山东已有数家连锁店。因其独到的文化创意追求,舜玉坊珠宝在美国、澳大利亚、韩国等已展开销售,并在今年1月被世界经济发展论坛(IIBA)确定为唯一指定品牌和纪念品生产商。

### 7 窦大海

济南松乔餐饮管理有限公司总经理,山东财政学院工商管理学院教师



2005年辞去山东财经大学人事职务,成为一名专职老师。2006年注册成立济南松桥餐饮有限公司,主营高校食堂。2007年他获得CCTV-2《赢在中国》全国亚军,并赢得700万元风险投资基金。后来,窦大海成功研制出标准化快餐“好煮夫”。如今,“好煮夫”中式快餐已进驻40多家统一银座超市,并遍及山东、安徽等地多家高校餐厅。

### 8 王越

济南飞越外语学校校长,济南饭团配餐公司董事长,济南冠源餐饮有限公司董事长



王越毕业于北京大学,后留学美国、日本。2003年回国后,他创办飞越外语学校,开创了济南市外语培训“听、说、读、写、译”并重的教学先例。经过十余年的发展,学校现下设三十多所分校,学生人数6000多人。2014年年底,飞越外语学校在美国的分校挂牌成立。王越的事业还涉及中央厨房等行业,并占领了济南市的主要市场。

### 9 王志勇

北京一撇一捺顾问咨询有限公司总经理,中国注册人力资源管理师



王志勇长期从事猎头服务、中小企业团队构建,被媒体誉为“济南猎头第一人”。曾为中国国际人才交流协会和中国金融人才专业委员会、YBC创业学院、山东大学、山东财经大学等讲授HR相关课程,为北汽福田、潍柴动力等单位提供猎头服务,为山东高速投资公司提供绩效管理咨询服务。

### 10 解鹏

济南知道管理咨询有限责任公司总经理,泰山管理学院教授



解鹏擅长酒店、旅游、城市经济、房地产和零售的策划、规划和管理咨询,曾应邀为清华大学高级经理班讲授《餐饮企业创新经营》。应邀为泰山管理学院设计“酒店管理方向MBA”并担任课程主任。应邀担任“山东省创业大赛”评委、“创赢天下青年创业电视大赛”评委和济南市创业大赛评委。

本报记者 李虎 整理