



总理喊你 来创业 暨第四届山东省青年创新创业大赛

主办单位:团省委 省经信委 省人社厅 省金融办 省工商联 省创促会 齐鲁晚报 鲁信集团

齐鲁晚报创客团推出升级版活动

僵尸企业微信号,请速来复活

本报济南7月28日讯(记者 任磊磊) 目前微信公共账号超过七百万,但是大约有三成的微信号人气并不高,被人们普遍称为僵尸号。时下的企业微信号,大部分都是在简单推送广告,有的疲于应付,还有不少号许久未曾更新几近停滞。为此,本报特推出帮您复活“官微”的活动,打通齐鲁晚报媒体资源优势,帮您吸粉、增粉。详情可拨打本报热线0531—85193526或加QQ3240130371咨询。

近六成企业微信号

粉丝不足千人

国内最大的电子商务专业媒体“亿邦动力网”做过的一项调查显示,在开通了微信公众号的企业中,粉丝数在一千以内的占到56%,占比接近六成;而粉丝数超过二十万的企业微信公众号仅占6.06%;大多数企业的

“微营销”成绩并不好看。

据悉,目前微信公众号的总数已超过700万,并且还在以日均数以万计的速度增长。在企业跟风、公众号数量野蛮增长的背后,有不少号面临着沦为“僵尸号”的危机。

从上述数据可以看出,虽然有的企业申请了公众号,并且也进行了功能开发,但实际上并未达到预想的宣传目的。企业大号的粉丝数量都不过千,其宣传效果可想而知。记者调查发现,不少微信公众号的运营者并不懂得如何运营公众号,用户粘性并不强。甚至有的企业通过赠礼品的方式瞬间获得了大量粉丝,但是由于后期维护不足,掉粉也非常严重。

某机械公司负责人称,有一次他们做活动,公众号一下子激增了上千个粉丝,可是活动结束后半小时内,粉丝就减少了一半。

微营销不能
一劳永逸

自从本报推出“帮您做官微”活动以来,吸引了上千位中小微创业者前来咨询洽谈。记者发现,不少中小微创业者申请了公众号之后,并不知道如何进行营销,甚至有的人有一种“惰性”,平时很少更新内容。要知道,申请、开发公众号只是走出了第一步,未来的营销才是关键。

齐鲁晚报新媒体技术总监赵光认为,企业微信公众号应该“以内容为王”。赵光说,与传统的营销方式不同,微信公众号需要在不同用户之间传播阅读后,才能产生商业价值,如果没有好的内容作为支撑,是很难产生传播效应的,用户也不会将其转发、分享。因此,微信公众号的运营者首先要解决的问题就是“吸引眼球”。

“例如,网上的微商,天天发

广告,很多人就屏蔽掉了。你想啊,这就像看电视一样,谁愿意天天看广告呢?电视台还是靠好的节目和电视剧吸引观众锁定频道,这道理都是一样的。”

打通媒体资源

复活微信号

如果您不会经营微信号,想复活微信号,可以与齐鲁晚报新媒体团队联系。目前从全国各地招募了软件开发和运营的精英人员,借助于技术优势,我们把您的公众号绑定到齐鲁晚报的媒体资源中,借助媒体优势,为您推广公众号。

当然,如果您愿意,也可以把打理公众号的权限交给齐鲁晚报新媒体,帮您在微信号做活动,进行微营销,同时实现吸粉、增粉的目的。齐鲁晚报专业的媒体运作团队,将为您开发有针对性的推广文案,促进公众号质的飞跃。

省农信社股本总额
96.5%是民资

本报济南7月28日讯(记者 张頔) 记者从28日举行的省政府新闻办新闻发布会上了解到,山东广泛引进各类民间资本参与农村信用社银行化改革,截至今年6月末,全省农村信用社股本总额699亿元,其中民间资本股本占比高达96.5%。剩余33家农村信用社组建农村商业银行的工作也将加快推进,计划增资扩股约130亿元。

截至今年6月末,全省农村信用社股本总额699亿元,其中民间资本股本占比高达96.5%。全省已组建的53家农村商业银行的法人股占比达56%,其中民营企业法人股东2784户,金额229.82亿元,占53家农村商业银行总股本的53.73%。

民资入股之后也得到了不错的回报。据统计,全省已组建的53家农村商业银行,近几年平均年资本收益率达到27%以上,股金分红比例一般在12%以上,最高的达到20%。

山东省农村信用社联合社党委书记、理事长张建民介绍,目前,山东省农村信用社联合社正按照省委省政府的统一部署,加快推进剩余33家农村信用社组建农村商业银行,计划增资扩股约130亿元,为各类民间资本投资入股提供了非常好的机遇。

我省将认定
一批创业基地

本报济南7月28日讯(记者 李虎) 2015年山东中小企业服务商大会在济南召开。本届大会云集了国内优秀服务商与平台,将围绕中小企业金融服务、电商服务等八大板块进行探讨,开展平台与机构对接系列活动。

我省要认定一批省级创

业基地,需经过市级中小企业主管部门认定,同时基地入驻小微企业要在50家以上,从业人员不能低于1000人,建筑面积则要超过1万平方米,小微企业数占入驻企业总数的80%以上。从事创业服务的人员不能少于10人,创业辅导师不少于3人,而为小微企业提供的

公益性服务或低收费服务,则要占到总服务量的20%以上。

今年上半年,我省新增各类中小企业10万户,总数已达到135万户,规模以上中小企业新增1803户,总数达到38915户。同时,全省省市两级创业辅导基地达到490家,认定创业导师达到688名。

你修家电,我开餐馆,他干汽修美发

一条街上20多个老板来自一所技校

总理喊你 来创业 ③

本报记者 马绍栋
实习生 刘腾飞

“我们这条街两边的商户,有19户是在蓝翔技校学习过的。”在济南市商河县白桥镇中心常丰街两旁,汽修厂、家电专卖维修、餐馆、美发店、肉食店……不一而足。其中,一大突出特点是:不少店主都是从山东蓝翔技校毕业后凭一技之长回乡创业的,他们在开店时也不约而同地选择以自家名字做店名。他们大概在2000年左右走上技校学艺之路,毕业后回乡闯荡打拼,最终自主创业开店,将这里变成了名副其实的“蓝翔创业镇”和“创业一条街”。

一条街上的商铺

对门隔壁都是“蓝翔店”

“俺镇上蓝翔技校毕业的很多,光这条路上就有十几家。附近的岳(多音,此处读ya)桥村也有个十家八家。”在白桥镇常丰街上,所谓的“蓝翔创业街”的确名不虚传。“志光家电”专卖店的齐志光指着邻近的一家店铺告诉记者,对面的又一村饭庄、迎春快餐店、翠花美发店老板都是从蓝翔学的技术,光常丰街一条街上就有19家“蓝翔店”,而整个镇上则数量更多。

“不算维修活,现在我的家电专卖店,光空调一年就能卖近

30万,再加上电视、冰箱等,一年的营业额至少六七十万。”在“志光家电”专卖店,37岁的齐志光给记者细数起自己现在的生意,言语之间颇为轻松自信。

齐志光创下的这份“家业”,源于1999年到蓝翔技校学习家电维修技术。齐志光回忆,当时技术热门,一个班有100多个学员,教学的特点是重实践,所以,毕业回乡后顺利干起家电维修,在四里八乡打出了名气。

靠着干家电维修的技术活,2004年5月齐志光在常丰街上开了自己的家电专卖店。赶上了家电下乡带来的巨大商机,“志光家电”生意异常红火。“像眼下,最多时光空调一天能卖13台,连卖带安装,忙得饭都顾不上吃。”

有多大本事瞒不了人
靠技术赢得口碑

“农村市场有自己的特点,这是一些大商家覆盖不到也比不了的,我是学技术搞修理出身的,十里八乡谁家电器有毛病都找我,靠口碑积下了不少老客户,后来开起专卖店也顺理成章,有修有卖,生意非常稳固。”“比如,村民的空调坏了,能修的我尽量修,修起来不划算的,我就会实话实说劝村民换一台,大家也都听我的。”

齐志光深感这得益于自己在蓝翔学到的真技术。“农村人

修家电不像城里人,他会现场看着你修,你有多大本事瞒不了人,如果发现你手艺不行,一传十,十传百,根本混不下去。”他清楚地记得,当时在蓝翔,理论课老师是电子科技大学毕业的,实践老师是从社会一线维修工中招聘的,再加上天天实训,到毕业时很多技术都已经非常熟练。

在志光家电斜对面,同样是以老板名字命名的“迎春快餐店”的李迎春也颇为认同。

他也是初中毕业,去蓝翔学了3个月的厨师。“当时学做鲁菜为主,我印象深刻的是动手机会特别多,上午讲个糖醋鲤鱼,下午接着就实际上手操作,基本天天如此。毕竟,光靠看书讲道理是学不会做菜的。”李迎春介绍说,蓝翔毕业后,去别的酒店当了几年厨师,后来就在镇上这条中心街上开起餐馆,一干就是十年,现一家四口在镇上安了家。

在白桥镇,类似从蓝翔技校毕业、依靠技能创业的例子俯拾皆是,而且,为了表示对自己的技术有足够自信,他们不少选择了实名开店。“理发店店主王翠花学的美容美发,如今已到县城开了两家理发店;英平汽修老板侯英平学的汽修,他的店也是远近皆知;白桥镇邢家村的刘怀亮做家电;康家村的康振峰开办了‘振峰农机维修’;小侯村的侯安军做‘安军农机维修’……”

有数据表明,中国民营中小企业平均寿命3.7年。在白桥镇,这些由蓝翔技校毕业生开创的店铺都已稳稳当当走过了十年八年,有的甚至还把分店、总店开到了县城里。



25日,在商河县白桥镇的志光家电内,老板齐志光正在修理微波炉。实习生 刘腾飞 摄

记者观察

草根创业,有一技之长更靠谱

本报记者 马绍栋

对千百万草根来讲,创业应更多立足大众日常生活吃穿住行去找“接地气”的实用项目,修修车、做个铁艺、改改时装、开个宠物医院、上门做做彩妆,只要有门好手艺一样能做成让你出彩的大生意。

创办31年来,蓝翔技校累计培养各类各层次实用技能人才40多万,其中依靠技能创业成功的中小微企业数不胜数。

创业项目不怕小,关键要实用、具有可操作性。看看白桥镇上一条再普通不过的街道上到处生意红火的小店,莫不是因为店主们所从事的项目更接地气。社会有需求,个人有手艺,这创业的事才基本有些靠

谱。“如果你自己不会技术,一开店就要先雇工,这成本一下子就上来了。而自己会呢,就可以先自己干,等业务多了再雇人,这就比较稳妥。”

实用技术是练出来的。“蓝翔技校创业一条街”上的这些小老板们,他们所走的每一步重在一个“实”字。山东蓝翔技校相关负责人告诉记者,除了重实训,学校还会在实训时模拟实体店管理,教学生们进行成本核算和店面管理。同时,学校提倡学生毕业后先就业后创业,一方面实现技能提升、积累资本;再者向老板学习经营管理、成本核算,然后再去创业。近年来,蓝翔技校还特地邀请创业成功的校友回校给学生们做创业辅导,帮助学生少走弯路。