

小微企业创业补贴标准提高 可获至少1.2万一次性创业补贴

本报10月14日讯(记者邢敏) 近日,山东省政府办公厅出台《扶持新注册小微企业发展的意见》,对于新注册小微企业可能遇到的诸多难题制定了针对性扶持措施。记者从商河县人社局了解到,小微企业一次性创业补贴标准由不低于1万元提高至不低于1.2万元,并且申请的门槛较之前有所降低。

据悉,个体工商户一次性创业补贴由1000元提高到3000元。商河共计为164个个体工商户发放。对首次领取小微企业营业执照、正常经营并在创办企业缴纳社会保险费满12个月的创业者,给予不低于1.2万元的一次性创业补贴;对吸纳就业人员并与其签订1年以上期限劳动合同的,按照申请补贴时创造就业岗位数量给予每个岗位2000元的一次性创业岗位开发补贴;对小微企业新招用毕业年度高校毕业生,签订1年以上期限劳动合同并缴纳社会保险费的,给予1年社会保险补贴。

对于这样的好消息,商河联荷电商产业园副总孙炎同样为园区业主感到高兴。孙炎说:“园区内的所有业主创办的都是小微企业。知道政策后,我们第一时间告诉了园区内的业主。”只要符合申请条件的小微企业和个体工商户,来商河县电商公共服务中心联系我们的工作人员,我们联荷电商产业园可向工商登记注册地街道人力资源和社会保障服务中心提出申请,让你在最短最快的时间内拿到创业补贴,以便今后更好地创业。



商河县电商公共服务中心

大学毕业当起“网店装修工”

靠自己努力赢得了好口碑



刘吉建正在为产品进行拍摄。 邢敏 摄

本报记者 邢敏

开店,门面很重要,网络店铺也不例外。时下,网上开店日益红火,专门为各类网店提供背景、格局以及其他设计的“网店装修”服务行业也迅速发展。

“两个月前,刚开始这份创业,目前在网上传了几单,给朋友做了几单。作为创业初期来讲的话,成绩还不错。”在商河联荷产业园内,创世飞扬广告传媒店主刘吉建就是专门为各类网络店铺提供设计以及装修的服务。此外,他又拓展了新业务,为后来装修的店铺提供产品拍摄,使设计后更加完美。

刘吉建告诉记者,他于2013年毕业于山东建筑大学平面设计专业。毕业以后,他开始回家找工作,在商河一家设计公司工作了一段时间后,他发现,很多人都有寻求好设计的需求,但在商河本地从事平面设计的人才很少,这让他萌生了自己创业的想法。他的首选便是网络。通过一段时间的观察,结合对自身的考虑,他选择在网上一家网店装修的店铺。

凭借着自己的努力,刘吉建在网上赢得了不错的口碑,接到了一些单子。刘吉建说,最难忘的是他刚开业的第一笔收入。“帮一位网上主营卖鱼竿的客户进行

网店装修,拍照以及策划,虽然收取了400元作为设计费并不是太多。”后来这位店主看见网店有成效,又找我设计过一次,那时候觉得自己的创业有了动力,觉得开店这件事坚持下去总会越来越好的。”

“我做的时间不算长,两个月前我才入驻产业园有了自己的工作室。因为是我一个人做,能力和精力比较有限,现在的情况就是花时间做好客户的店铺装修,帮店主总结产品卖点和品牌优势,后期再根据客户的意见加一些修改。”刘吉建说,他制作的产品过程长短不一,有的可能需要几个小时,有的要几天时间才能做好。依据产品不同,设计费用也不等。

在采访中,刘吉建提到,商河好的产品不少,但是很多人接触网络少,如果有好产品的话,可以买些教程去网上好好学。“只有自身产品优势,设计优势和好的网上运营结合好,网店的销售才能蒸蒸日上。”

“我希望收入更加稳定后,能给自己找个帮手,这样我就有时间来开展更多方面的业务。”刘吉建说,现在自己还帮客户进行产品拍摄,对于设计和摄影,他每天都会大量阅读和学习,掌握和提高相关的手艺。“目前网上是以老客户为主,下一步要把网上的客户好好拓展一下。”

店里的衣服都是“私人订制”

店主刘雪莹:服装店不能单纯卖产品,而要经营感觉

本报记者 邢敏

《私人订制》电影的热映,带来的是一个全新的消费理念。C2B定制服务种类和行业这两年来产品越来越丰富,普通消费者因而能获得以往贵族才能得到的个性化定制的权利。

在商河联荷电商产业园,一家名叫“女匠造物集”的店引起了记者的注意。进到店内,记者发现每件衣服大都只有一件,不少衣服隐隐地透着一股淡淡的民族气息,飘逸不羁。

询问店主刘雪莹才知道这是一家主打原创的店铺。“店里的衣服都由我亲自设计,在自家工作室进行加工,保证款式的独特性。”刘雪莹说,现在无论实体店还是网店所售物品不少东西同质化挺严重。她曾问过身边的很多朋友,都不愿意和别人“撞衫”。于是,她开店之初就在思考,所售物品与别人不一样或许会有出路,于是另辟蹊径走起原创路线。

“我特别喜欢时尚杂志,对时装挺有美感天赋的。”刘雪莹说,她在大学期间学的是国际贸易,大学毕业后来到了上海从事与外贸面料相关的工作,繁华的都市让她对时装产生了浓厚的兴趣,于是,她特意花了一年的时间学习裁剪,加上本身专业对面料材质的熟悉,所以现在能轻而易举做出自己想要的衣服。

“设计之初瞄准的就是25-35岁气质独立有品位的女性,现在自己的工作室刚刚成立两个月,网站正在完善中,不过网店上的衣服都是自己设计,走在大街上不会有撞衫的可能。”刘雪莹说,衣服可以依据顾客的要求专门设计,再根据个人的尺寸等打造出专属定制款。此外,也可以与设计师沟通设计版式,依据个人喜好,让她进行加工制作。至于价格,得看衣服的难易程度和所用的面料。“受众虽然小了点,但我们家有不同于别家之处,能把这群人抓住也能做得不错。毕竟现在的年轻人都喜欢追求个性,而不是人人都喜欢穿‘网络爆款’。”

她还尝试利用互联网强大的信息传播能力,向更多的人宣传自己的店铺。“现



刘雪莹和她自己设计的衣服。

在很多时尚的服装小店都是和微信、淘宝、微博相结合来营销的。每次来我这儿的客人,我都会推荐他们加店里的微信,每次上新都会同步更新到朋友圈。”刘雪莹说,这样确实吸引了一部分回头客,特别是商河本地人和济南的朋友。她们在微信上看到上新就会直接来店里拿货,那些离得远的还可以给她们寄过去。同时,通过微信交流,更能了解大家的需求,进货更有针对性。

谈及以后的打算,她希望自己以后的工作室能成为朋友休闲聚会的场所,来做衣服或者来看衣服的朋友都可以在这儿找到舒适惬意的感觉。作为店主,她会更加及时周到,给顾客一个美好的购物体验。“现在的服装实体店已经不是单纯卖产品,而是在经营感觉。下一步好好完善线上销售,让更多的人穿上自己喜欢的衣服。”