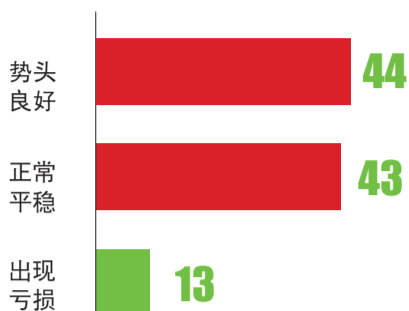


总体经营情况

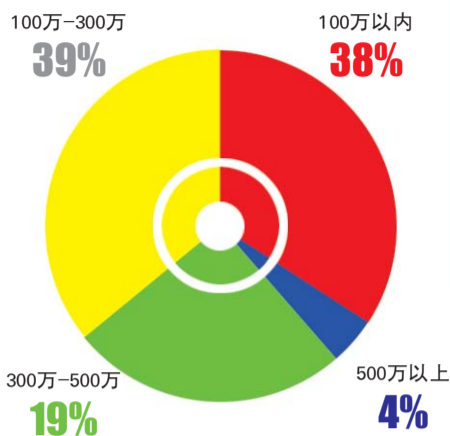


能挺过头年都是好样的

万事开头难。尽管根据调查结果,赔钱的企业只有一成多,但这并不包含那些已经停产、破产的企业。也就是说,就算创业后一年仍然“活着”,能够实现一定盈利的小微企业也不到一半。更多的企业还处在维持生计,甚至砸钱的地步。

有专家认为,从今年的情况来看,凡是能够存活下来的小微企业,都是经受住了国际金融动荡和全球经济下滑带来的负面影响和冲击的。新常态下的中国,经济生产能力和组织方式正在发生新的变化,小微企业的优势更加凸显。

企业年销售额

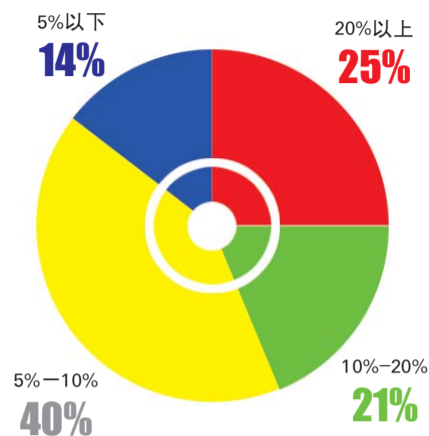


六成企业年销售额破百万

根据调查,销售额100万元以内的企业多集中在服务业,其中有不少是文化创意类和新技术公司,它们总体上重技术轻资产,人力费用虽少,但处在创业初期,受制于周围市场以及消费群体的认可度,还没能做大做强。

总体看,仍有超过六成的小微企业年销售额已经突破了百万元。其中,不少制造业企业在这一年中,由于实现了产品规模化生产,往往都能把销售额提高到百万元以上。而有些从事工程项目的企业,一年的销售收入已经达到500万元。

企业利润率



传统产业利润并不薄

在数据统计过程中可发现,利润率和企业所从事的行业相关性不强,无论是利润率较高的企业还是利润率较低的企业,都集中在批发零售业、商务服务业,这说明利润率与企业的经营能力有莫大关系。

值得一提的是,制造业和农业作为传统产业,利润率比较稳定,大多在15%以上,有的企业经营农场,利润率也能超过20%。高新技术产业的利润率也相对较高,这与企业对运营成本、人工成本的控制有关。

创业故事

数据显示,在这波创业潮中,我省做互联网创业的企业占比并不高。如滨州,去年10月份至今年11月份间,新注册的信息服务业企业共312家,占总注册企业数量的3.71%。其中还有不少经营得很不好,甚至有些都成了空壳子。不过互联网的低成本,仍给不少小微企业带来了重要的营销渠道。

实体店被拖垮,老板转做网商

维护不了网店,找托管公司帮忙



王春雨不但是老板也是客服。 本报记者 董梦婕 摄

本报记者 董梦婕 李运恒

这是王春雨第二次创业了。学计算机专业的他七年前在菏泽市牡丹区中原商城开了一家电脑经营店,主营计算机等电子产品的销售和维修。

“刚卖电脑的那几年生意很好,之后销量一直下滑,这跟电商冲击分不开。”王春雨说,“电脑价格越来越透明,好多消费者来店试机,转头就在网上下单。”

为应对电商冲击,王春雨只好将经营重点从电脑零售转向电脑批发,客户是面向各县区镇镇的代理,利润率也从20%降到了5%。

从行业高潮到跌入低谷,王春雨觉察出这远非周期性的盛衰起伏,而是一场变革。“除了电商的冲击,再加上市场饱和,电脑实体店一蹶不振,同行中已经有人撤店转行了。”

2014年,坚持不住的王春雨关掉了经营6年的电脑店,注册了春雨家居,在京东商城网售储物柜、桌椅板凳、置物架、鞋柜、碗碟收纳架等小家具。

再次创业时选择做电商,王春雨对自己的判断信心十足。鉴于淘宝上小家居店太多,他就选择到京东上卖,租房加上安装电脑,注册网店,创业前期,王春雨投入了五六万元。做网商没什么经验,一切都在摸索着干,不过网店不用压货,顾客不能赊账,资金的压力不大。

春雨家居有限公司的办公室就在菏泽市牡丹区一处居民楼里,两台连着网线的电脑就是他们连接市场的窗口。

“开网店,最重要的是拿货方便,货物要在质量、款式上有特点,有价格优势,这样才有竞争力。”王春雨说,“为了找到质量过硬、款式新颖的产品,我常到各县区的加工厂考察,最终在菏泽市区确定了三家工厂作为供货商,此外,还通过阿里巴巴平台和浙江等省的供货工厂对接,解决了货源问题。”

网上卖东西其实也是在卖图片,王春雨说,有时候产品不好卖并不是质量差,而是图片

拍得不好。

网店两三天就要上一套新品,购进样品后需要对产品拍照、修图、做文案等,工作很繁琐。创业初期由于网店图片差、产品少,基本没生意,但他又没有专业人才对网店进行维护。为此,他只好找了一家网店托管公司,由他们指派专业团队对网店进行运营维护,渐渐网店的销量和人气都上去了。

“朋友的网店一年下来能赚一二十万,我这一年虽然赚得不多,但也收入了几万元,今年在维护好京东上的网店的时,还在淘宝注册了木梵家小家居店,相信以后的生意会越来越越好。”王春雨说,下一年并不打算多开网店,而想将重点放在市场上,“顾客都希望自己逛的店铺琳琅满目,产品丰富,总结这一年的销售经验发现,外省的小家居产品款式更新、更时尚,比较受欢迎,我也想实地去外省的小家居厂考察考察,对接几家工厂,在网店上多铺点货。”

做定制服装,线上线下都兼顾

本报记者 贾丽

走进依诺服装设计工作室,张敏正坐在电脑前紧张忙碌,阿里旺旺的消息响个不停。

1987年出生的张敏毕业于长春工业大学服装设计与工程专业,毕业后顺利签约一家品牌男装公司,然而,由于家庭原因,她选择放弃,来到一家汽车销售公司工作了近两年。“那段时间我并不开心,总觉得该干些有意义的事情。”她毅然辞职,并重拾自己最爱的服装设计。

张敏先是南下广州考察了半年,每天逛街跟卖家交流,并学习如何做网店,慢慢熟悉后自己就注册了一家服装网店。

凭着专业积累,张敏意识到,个性化需求和高品质追求已成为消费新常态,她愈发觉得私人定制和高端定制才是最适合自己的创业方向。在经营网店的同时,她在莱芜开起工作室,线上线下共同发展。

凭着钻研劲儿,她店里设计的款式总能很快得到买家青睐,每月营业额也越来越可观。谈起现在,她更喜欢忆苦思甜,“刚开始网店经营还算不错,我也没什

么经验,于是就选择了一些款式不错的服装,送去加工厂大批量生产,盲目投资换来的是亏损近四万元。”张敏说,这几万元的亏损对于当时的她来说是个不小的打击,“备受煎熬,不知道多少个夜晚都泪湿枕巾。”

网店虽然降低了交易成本,但张敏觉得还得有更通畅的销售渠道。于是,她在线下多渠道推广。“一方面我们主打高端女装设计定制,可根据每个人的身材、气质量体定制,原创设计;另一方面采取专卖店代销,与多家服装专卖店合作,我们提供成品,专卖店帮助销售。”张敏说,这解决了实体店进货难、资金周转困难、压货严重等弊端。

“线下还有一种模式就是与大型批发商合作,目前我们已经与青岛、临沂服装市场达成长期合作,由我们负责款式设计和面料,工厂加工成衣,再以批发的形式达到薄利多销。”张敏说。

依诺工作室凭借佳的设计赢得了不少回头客。“我们会踏踏实实、稳扎稳打走好每一步,让口碑成为我们的代言人。”张敏说,选择了自己喜欢的事来创业,无论如何都是幸福的事。



张敏在缝制衣服。 本报记者 贾丽 摄