

“赢在青春,我是CEO”项目路演结束

看青年创业者们怎样玩转创业梦

本报记者 于伟 孟杰

他们是学生、他们是合伙人、他们是项目的CEO……除了这些头衔,他们更喜欢别人叫自己创业者。在其他同学还在为找工作而忙碌的时候,他们已经有了自己的创业项目和完整的项目规划。他们都是济宁高新区创业大学第二季的学员,在28日的“赢在青春,我是CEO”项目路演总决赛中,他们大放异彩,带现场评委和观众走进自己的创业故事。这些年轻创业者们用自己的智慧和未来的憧憬,将梦想变为现实。

“6万块钱我出了”
这是鼓励,也是肯定

28日,济宁高新区创业大学“赢在青春,我是CEO”项目路演总决赛在创意大厦6楼云起空间举行,从近千个报名项目中精选出来的7支优秀队伍角逐万元创业资金。

有专注时尚与节约理念的“衣巢布艺”、专注少儿音乐舞台剧的教育机构“安徒生艺术团”、艺术培训领域类淘宝平台“淘师淘课网”、校园服装租赁与私人订制服务商“柏松服饰”、帮助老年人重新社会化的“弘益老年艺术团”、互联网+广告领跑者“火山科技”以及专注校园生活服务平台的“学院帮帮”。

选手们台上展示创业项目,企业老总、风投机构、行业专家等组成的评委团现场点评,更为重要的是,他们还带来了投资资金。一旦对创业项目有意向,将现场进行投资。

“你这需要的6万块钱我出了。”当董汝泉介绍完自己的创业项目,坐在台下的史艳冬拿起话筒,语音中流露出激动之情。“我也是一位父亲,听完你

的项目,我愿意也放心把孩子放到你那学习。”作为山东微汇信息科技有限公司执行董事,史艳冬现场拍板,为董汝泉的创业项目投资6万元。

来自济宁学院的董汝泉是一名大四学生,带来的“安徒生艺术团”创业项目,是通过音乐舞台剧培训开启创业之路。从项目介绍、模式、推广、财务及市场分析等方面,董汝泉把她的创业项目呈现在评委眼前。

“现在教育培训市场竞争挺大,能不能谈谈三年以后你的规划?”当有评委提出问题后,董汝泉也坦率直言,“我也没多想三年以后到底会做成什么样,但有一点肯定的,那就是从我这里走出的每一个孩子一定是充满自信,充满能量的。”董汝泉说,她要做的是尽一个老师应尽的责任。

“这个选手的创业项目之前也了解,其实在今天路演开始前,我并未决定要投这个项目。”史艳冬说,选手最近几年一直在做培训行业,有经验,而更为重要的是选手对孩子表现出来的热爱及热情打动了他。

“其实创业是一件挺不靠谱的事,失败更是家常便饭,



选手登台进行项目路演。李岩松摄

把‘创业’挂在嘴边的人也不在少数。”在史艳冬看来,相比创业项目,更是选手本身打动了他,那就是董汝泉对自己喜爱事业的执着与热情。

从细分市场着手
创业更需开放心态

与董汝泉一样幸运的,还有“柏松服饰”创业团队,现场拿到12万元的投资资金。

为何会把创业目光瞄向服装业?走上路演讲台,拿起话筒,“柏松服饰”项目负责人乔宝经用一个故事告诉了大家答案。“当时还是大二下学期,就像今天一样要参加一个比赛,可走遍了学校周边却没能租到一身合身西服。”正是由于自己亲身经历,让乔宝经萌生了创业想法,把服装租赁定制店开进学校。更为重要的是,有了创业想法的乔宝

经没有迟疑,于去年9月在济宁学院开起了自己的服装店。

如今,并不满足一家店的乔宝经走上路演讲台,他要把店铺开到全省的大学城。

“选手用亲身经历发现市场需求,并付之实践还开起了店,这是值得所有大学生创业团队值得学习的地方。”坐在台下的评委点评道,不少想创业的大学生都问市场在哪里,其实市场就在日常亲身经历的问题里。

除精准找到了创业市场,让投资人更看重的还有乔宝经的数据分析能力。在项目路演中,乔宝经用自己店铺每日的客流量、衣服租赁及定制数量,制作了店铺开业一年多的数据分析图,用数据展现了大学生衣服租赁市场的前景。

“找对了市场需求,所需投资又不大,这与投资人的投资需求相契合。”在惠达投资

副总经理高书东看来,大学生创业要做细分市场领域,并要精准定位客户群体,“柏松服饰”创业项目就做到了这两点,成功吸引了投资人目光。最终,“柏松服饰”创业项目从所有参赛项目中脱颖而出斩获路演冠军,并获得10000元创业奖金。

当日路演的7个创业项目,分别从行业的痛点分析、用户需求描述、用户规模、团队实力、竞争分析、融资目标等方面进行了详细阐述,有3个创业项目现场拿到投资。

“不论是做旧衣回收、音乐剧培训,还是服装领域,这7支创业团队正是瞄准了细分市场领域,并且项目已经开始运转,所以现场拿到投资。”史艳冬分析道,大学生创业贵在有创意、有想法,更为重要的还要有开放的心态对接社会资源,这样更容易获投资青睐。

服务更全、选择更多,价格更亲民了

“开门红 选移动”,济宁移动“四重好礼相送”惠全城

本报济宁12月29日讯(记者 马辉) 每到新年,各商家都紧锣密鼓推出多种多样的开门回馈,济宁移动就在新年伊始推出了“开门红 选移动”活动,四重好礼相送,聚惠全城。

第一重,送好礼。凡是客户新人网办理18元以上4G飞

享套餐,预存100元话费(分10个月返还),即赠送60元通用电子券。

第二重,送手机。凡是飞享套餐58元及以上的用户,即可获赠599元以上的终端电子券,最高送1399元手机,并加赠6G大流量。

第三重,送宽带。凡是1-4

名家庭成员月合计消费达300元,即可享50M宽带免费用+4K电视机免费看;全家亲套餐月消费100元、飞享套餐月消费18元,可享50M宽带+高清电视,全家共享国内通话+国内流量,还可享副号省内1G流量,240元电子券;预存1440元话费,则可享2年50M

宽带+高清电视,并获赠720元电子券。

第四重,送流量。飞享套餐共分为8元档+2元(语音叠加包)、18元档及以上、38元档及以上、58元档及以上,最高可获赠6G省内流量+150元好礼。

济宁移动相关负责人表示,此次“开门红 选移动”活

动,面向济宁用户送好礼,送手机、送宽带、送流量,旨在用优质的服务、优惠的产品和优越的网络体验,带给用户更好地感知和乐趣。据统计,现如今济宁移动4G客户已突破222万户,极光宽带用户已突破41.7万户,移动通信市场占有率超过70%。

上接D01版

线上线下都优惠
9块9能看场热映片

“今天的《铁道飞虎》才九块九,我先买票,大家下班一起去看电影吧。”27日中午,下班出去吃饭的空隙,市民刘女士打开微信,点击“电影演出赛事”,在影院一栏里,刘女士数了数,济宁城区的6家影院的热映电影全部都有优惠活动,其中,上河影城、苏宁影城、济宁影城和大地影院最便宜的电影才要9块9。

“以前还觉得看场电影很奢侈,现在三个人看场3D电影的钱还赶不上前几年一个人看场电影花的多。”刘女士感叹。在上河影城的观影大厅里,也打出了会员充值500就有大礼包相送的广告,其中包括5元大桶、9.9元观影、一元套餐和免费电影票等大礼。

除了线上的优惠票价,在线下,各大影院也开始为会员们谋福利。在圣诞已过元旦将至的这段时间里,将优惠最大化,在巩固老会员的基础上,吸引新会员的加入。刚开业的苏宁影城为办理会员卡的新会员们送上了一份超值大礼。“现在办理一张会员卡只需要10元的卡费和300元的充值,就可以获得一套价值1500元的写真,50元的代金券、免费电影票、优惠套餐和观影半价的优惠。”工作人员介绍。

万达影城则采用举办各种回馈影迷的活动来为自己赚粉丝、攒人气,最近又推出了“IMAX DAY”品牌体验日,10元看《长城》等系列活动。

圣诞节刚过,元旦、春节又相继来临,大量贺岁片即将上映,面对贺岁档的黄金上映期,济宁的六大影城也是摩拳

擦掌,各种优惠活动已经或即将出招,在怎样留客、怎样开拓新客源上准备大展拳脚,对于济宁市民来说是一大利好消息,因为一系列的优惠活动给济宁市民们却是带来了实实在在的实惠。

拓宽营收渠道
发布会也搬到了影城

10月18日晚,在上河影城,锤子科技公司为新品锤子手机M1举行的全球线下直播发布会,由济宁非常本本发起济宁百余名“锤友”在上河影城观看了一场长达200分钟的“拖堂相声”。济宁也是首次组织观看线下发布会的城市,在上河影城的放映厅内,济宁的“锤友”和上海现场的“锤友”同步观看上海主会场的地图上点亮的红灯,随着锤子科技发起人罗永浩生动的演讲,在

座的观众时而鼓掌大笑,时而惊叹唏嘘,让济宁的“锤友”们不用去上海就感受到了这种直观生动的发布会。

在影院观看一场发布会,对济宁市民来说更多注重的是体验,对于影城来说,则更多是一种拓宽营收渠道的尝试。让更多市民了解到,原来影城除了放电影之外,还有其他的用途。除了这种同步的发布会外,在影城举办主创演员见面会更是成为一种常态。

另外,差异化早已成为影院做好品牌的必经之路,今年以来一线城市影院市场悄然刮起了一阵私人定制风,目前也逐渐开始在二三线城市流行起来。有业内人士表示,院线的建设需要主题化、特色化,建立自己的品牌,例如开展怀旧、文艺等特色播放厅,通过实现人们的不同需求来

提高经济收入,现在市场上许多私人影院也是针对不同人群的需求而建立。

目前,随着市民物质生活水平的日益提高,人们的精神文化需求日益增长,特别是在工作的压力之外走进电影院,观看一场酣畅淋漓的3D电影,成为很多市民需要,常态化走进影院观影的市民比例也将越来越高,客观上为济宁各大影城的客流量提供了保证。在目前六大影城齐聚济宁的环境下,如何提高自己的硬件设施,如何提升自己的服务质量,被各大影城放在了重要的位置,层出不穷的优惠活动也给市民带来了实惠,差异化、特色化的“私人定制”或许将成为市民的兴奋点和关注点,如何在同质化竞争中作出自己的差异化特色,也将意味着在济宁群雄逐鹿的影院市场中赢得一席之地。