

潍坊小伙向总理讲创业经历

总理鼓励他,要对自己的成功有信心



韩磊工作照片。

本报1月21日讯(记者 张浩)1月17日下午,潍坊小伙韩磊作为大学生创业代表参加了国务院总理李克强在中南海主持召开的座谈会,以自身创业经历向总理献言。

1月17日下午,10位来自教育、科技、文化、卫生、体育领域代表和基层群众代表受邀参加了国务院总理李克强在中南海主持召开的座谈会,各自阐述了对《政府工作报告(征求意见稿)》的意见和建议。其中,戴着黑框眼镜的韩磊格外引人注目。

今年27岁的韩磊是与会代表中年纪最小的,他来自山东潍坊,三年前刚刚大学毕业,在北京创办了自己的文化传播公司。

座谈会上,韩磊讲述了自身创业中遇到的困难。他说,在创业初期,由于缺乏启动资金,找不到营业场地,招不到人才,很多银行一度拒绝受理为他们开户的业务。为此,他建议政府加大对大学生创业的扶持力度,并且通过网络平台,把各项政策优惠公开发布,为创业者提供便利。

韩磊讲完后,李克强称赞他的建议“讲得很好”。李克强说:“我们已经有了大学生就业促进计划,我看还要有大学生创业促进计划。我们国家的大学毕业生,自己创业的比例与很多发达国家相比差距很大。这方面确实需要政府引导和创造条件。”受到总理的鼓励后,韩磊继续说:“总理,我还有一点想说,大学生创业并不等于成功,政府能不能把更多精力放在我们创业之后,给我们更多一点帮助?”

李克强说:“你的建议我们可以研究,给大学生的创业扶持期可以再长一点。但我也给你提一个建议。大学生创业要‘发乎其上,得乎其中’,要对自己的成功有信心。我们政府和创业者一起,咱们双向努力。”

他像所有的大学生创业者一样:

曾经半年没订单、住过地下室

本报记者 张浩

对于韩磊来说,能作为大学生创业代表参加李克强总理主持召开的座谈会,是一个特别的经历。这不是说他的公司现在做得多好,他得到更多的是信心和鼓励。用图像和影像的方式将婚礼拍摄下来,是他正在做的事,也是他的职业。韩磊的分公司已经在潍坊市大学生创业孵化中心落户。刚刚开始2014年,又是一场新的机遇和挑战。

创业半年零订单,合作伙伴都跑了

21日上午,韩磊还在北京忙碌着。快到年底了,公司里很多事情需要他来处理。他在潍坊市大学生创业孵化中心的新公司也在有条不紊地运行。搬进创业中心一个月的时间,公司运行也进入了正规。看看现在的情况,再对照2010年在北京刚开始创业时的情景,韩磊有种说不出的感觉。

2010年,韩磊还是在北京上学的大四学生,那时候最不缺的就是热情。只是,他把自己

即将走的路想得大理想。回想那个时候,韩磊用“青涩”形容自己。他大学里学的是电视编导,爱好摄影摄像,创业也就从他的专业开始。

“摄影棚,拍写真。”那个时候的韩磊觉得只要摊子支起来了,就会有生意,完全没有预料到社会接纳不接纳。他跟伙伴们在北京四环租了一个两居室的民房作为自己的工作室,100多平的面积,客厅当影棚,自己住一间,

另一间办公。房租不便宜,他和伙伴们从家里借来的4万元起步资金还不够一年的房租,记得锅碗瓢盆都是从家里带去的。

临近毕业时韩磊参加了学校的大学生创业大赛,并取得了一等奖和六万元创业基金的支持,这笔钱给当时的团队发展带来的不仅仅是资金的支持,直到今天都是团队不断创业和努力发展的动力。但当时摆在眼前的问

题很明显:没有订单。

在有工作室之后最初半年里,他们一个订单都没接到。韩磊也在找业务、找客户,但对于这个还没毕业的大学生,没有多少作品的新手和他那没正式成立公司的小团体,没有人想“试水”。长时间的空白,让韩磊的团队“土崩瓦解”,成员纷纷找寻自己的出路。这对踌躇满志的韩磊打击很大。

“不给钱也行,我免费帮忙”

转折开始于一次偶然。一位学长结婚,需要拍摄婚礼短片,韩磊第一部婚礼主题的纪录片就在纯义务的情况下完成了。等精心打磨的成片出来的时候,学长很惊讶,说了一句“你们可以做这个啊”,让原本只是把摄影作为爱好的韩磊有了新的创业点子。

他把自己拍摄的婚礼纪录片刻成盘,碰到婚庆公司就送一张。反应并不好,没有公司接纳这个作品不多的年轻人。

韩磊没有放弃,“不给钱也行,我可以免费帮忙。”即便是这样,一直等到结婚旺季韩磊才找到跟着拍摄的机会,因为“婚庆公司人不够用了”。

有了现场考察再加上后期制作,有公司认可了韩磊,不过工资有些单薄,300块。那时候他拉上当时的女朋友现在的老婆一起,一个摄影,一个摄像。同样,300块钱一个机位。

慢慢的活就多了起来,但有些举行婚礼的地方,他们即

便搭最早的地铁都不可能准时赶上。没有别的办法,为了不耽误工作,他们只能提前一天去,找一个地下室住一晚。

“30块钱一晚上,有窗户的会贵一点。”五六平米的空间,一张床一个电视柜,地下二层没有窗户,地下一层有窗会贵20块。现在想想,韩磊觉得那是一段非常难忘的经历。

逐步熟悉了这个行业,韩磊的业务量也大增,2011年他参与了200对新人的婚礼,2012

年为150对,2013年数字降到了六七十,但是相反的,营业额稳步增加。量在减少,质在提高,这是韩磊的方向,他要打造一个属于自己的品牌。

潍坊,老家,是韩磊计划中一定会回来发展的地方,只是他没想到会这么快。他觉得那应该是五六年后自己闯出成绩才考虑的事。促使他做决定的是潍坊市大学生创业孵化中心的成立。

见总理之前,成立“梦想先生微基金”

2013年9月份,韩磊接到了一个家乡朋友发给他的网络链接,说潍坊市大学生创业孵化中心成立了,正在报名,对于韩磊来说,这是一个不错的机会。

并不单单看中了免两年半房租和各种优惠政策,韩磊觉得这更是一种公信力。对于他这种“初来乍到”的新人来说,这会减少很多创业初期的阻力。

这次,韩磊不仅仅是做婚礼拍摄,他把重点放在了婚礼平台的服务上,并起名为梦想先生婚礼服务。

韩磊对婚礼拍摄要求很高,他是一个记录者,但不是一个机械的记录者,他希望每对经过他拍摄的新人,在时隔多年之后,重新回顾碟片的时候,还能回想起当时的幸福。对于拍摄,用他现在的活讲:“用影像的力量去温暖世界”。

除了工作,还有公益。在北京公司创立初期,韩磊急于找到新客户,签到大订单。韩磊说那是为了生存,为了在北京立足。但潍坊的公司成立后,他们并不追求做品牌的推广和业务的成长,而是先做公益。他说公司现在运营的还不错,做的是一个幸福的行业,有责任把幸福带给每一个人。2014年1月16日和17号两天,也就是韩磊进中南海见总理

的日子,分公司的全体成员走进潍坊儿童福利院和高新区敬老院,为敬爱的老人和可爱的孩子们送去了温暖。并在高新区慈善总会的支持下,成为高新区首家建立小额慈善基金的团体单位,“梦想先生微基金”的成立代表着做为创业者特别是大学生创业者不仅要梦想先行,更要力所能及的将爱心温暖身边的每一个人。

同样茶叶比市场价便宜50%以上

天宇茶叶平价超市潍坊店受热捧

茉莉花茶18元/斤(市场价48元),铁观音20元/斤(市场价58元),日照绿茶23元/斤(市场价60元),大红袍50元/斤(市场价150元),正山小种60元/斤(市场价180元),金骏眉136元/斤(市场价380元),……随着春节的临近,天宇茶叶平价超市潍坊店也掀起了一股销售热潮。天宇负责人表示,这几天销量比前段时间翻了两三倍,现在老百姓越来越认可天宇平价茶叶超市了。为了酬宾潍坊消费者,他们专门推出了特价礼品盒以及特价茶叶。像成品金骏眉礼盒才卖118元每盒、大红袍礼盒180元每盒、祁门红茶90元每提等等,天宇

负责人介绍这些礼盒包装不仅外观高端大气,里面的茶叶更是为了惠顾潍坊的消费者特意选定的,让消费者买着放心,送着有面,这两天店里的热线电话8350898几乎被打爆。

在胜利西街与向阳路交叉口西10米路北的天宇茶叶平价超市潍坊店,一位老人马先生正在对比着价格。他告诉记者,根据这么多年的喝茶经验,这里的茶叶的确太实惠了,同一种茶叶要比市场价便宜一半以上。另一位消费者直接表示,她现在成了天宇茶叶的“活广告”,她的亲戚朋友在她的介绍下,都来这里买茶,“这里茶叶价格低

廉,质量好,所以敢介绍给亲戚朋友,否则介绍给别人只能落埋怨。”

“由于限制高端消费,这里的茶叶更适合我们单位,”一位政府机构负责采购的张先生表示,现在政府部门都在节约开支,这里的茶叶正好迎合了他们的需求,原来在其他茶庄花600元,在这里只需200元。

购买茶叶发福利在天宇茶叶超市销售中成了主流。据介绍,许多来购买茶叶的都是团体客户,一般都购买上千元的茶叶。在天宇平价茶叶超市,一位消费者一下子购买了四箱茶叶。

他告诉笔者,他总共买了好

几千元的茶叶,属于单位采购,“很早老总就让我出来购买茶叶,在中秋节发放给员工,但一直拖不开身,后来听朋友说天宇茶叶平价超市茶叶挺好的,就立马赶过来看了看,然后与其它茶叶零售店进行了比较,发现这里的茶叶的确非常便宜,而且质量也非常好。因此决定从这里团购。”

在天宇茶叶平价超市潍坊店,除了低廉的价格,最受消费者欢迎的就是明码实价,不用讨价还价。一位消费者表示,在天宇,所有茶叶的价格都是固定的,都是在原产地基础上加价8%-10%的一站式消费,让消费者买

得很放心。因为毕竟大部分消费者对茶叶价格不了解,也不知道该如何讨价还价,很容易吃亏上当,而在天宇茶叶就是一口价,省去了很多麻烦。天宇茶叶价格定位非常好,的确要比外面便宜1到3倍。

除了明码实价,在这里另外一种明明白白消费赢得了更多顾客的认可。一位消费者告诉笔者,在这里,礼盒和茶叶是完全分开的,消费者可根据自己的需要来分别选购茶叶和礼盒,可以自由搭配,现场包装,这样对礼盒里面是什么样的茶,什么价位的茶一清二楚,让消费者真正明明白白消费。