

互联网时代的到来,使我们的生活更加方便快捷。现在,最让我们熟悉的服务就是网上购物了。与此同时,互联网也在改变着我们传统的生活和工作状态,对原有的行业格局形成了冲击。

争取50岁时退休旅游

追梦人:司薇
记录人:本报见习记者 王小蒙

开网店八年来,从开始的小规模兼职运营到现在专职经营,从单枪匹马到6人工作团队,“雨雨美食店”与我的孩子一起慢慢长大。

回想8年前,我还在街道办从事计划生育工作。想着如何吃得更好更放心,就加入烘焙群跟着大家学习如何烤饼干和面包,时间久了突然萌生一个念头:为何不自己开家店卖东西呢?说干就干,我跟老公一起

成为淘宝上算是较早一批吃螃蟹的人。

当时,招了一名客服和配货员,白天上班晚上工作,我常常忙到什么都顾不上。后来,生意慢慢做大,我便干脆辞了职,搬到现在这两间居民楼,一间做了办公室和实体店,另一间做仓库。8年来稳扎稳打,自己的店也一步步做大,人手也增加到6个。

2015年还是踏踏实实做好自己的店,多参与淘宝组织的活动,再好好考察市场,多多学习。钱永远是赚不完的,健康和生命才是最宝贵的财富。或许



司薇

我以后会慢慢转移一些自己手头的工作,争取在50岁时就退休,到处游山玩水。美好的想法总要付诸行动才好,那么现在就先去烟台玩一趟吧。

依然保持发展的活力

追梦人:韦东
记录人:本报见习记者 王小蒙

每天早晨9点,我都习惯于打开电脑,煮上一杯清茶,盘点一下前一天的出货情况,电话联系一下经销商。思虑间,一个不经意的念头浮上脑海,不知不觉,今年已是我开店的第19个年头了。

回想1997年5月1日,从写着“东润伟业”几个大字的烫金招牌挂起的那一刻,到接下来的十几年,正是科技市场最为辉煌的时期。那时,市场红火得甚至可用“一塌糊涂”来形容,以致一柜难求。6平米柜台仅转让

费就要20万元,仍有不少人趋之若鹜。那时对我来说,确实是资本累积最快的时期。

然而,从2004年开始,互联网的兴起,开始慢慢改写原本辉煌的实体销售记录,也逐渐侵蚀着实体店的利润空间。其实,对于做电子产品的我们,是应该最先嗅到互联网迅猛崛起的气息并抢先利用的人群之一。六七年以前,当我还处在阿里巴巴和易购上开拓货源、寻找供货商时,不少淘宝店已经开了起来并迅速占据电子产品销售市场的一席之地。

虽然我也有自己的网店,但使之真正进入正轨化运营还



韦东

是近三年来的事情。

仔细算一下发现,我的网店销售额也占到了总销售额的10%到20%。从2015年开始,我将逐渐把重心和更多的精力放到网店的经营上,或许将来占比会增加。

希望这次创业成功



李军

追梦人:李军
记录人:本报见习记者 唐园园

都说三十而立,对于30岁的我来说,仍是一个创业者,在创业这条路上我已经走了8年,2014年刚开始第三次创业。

大学毕业后,从做手机买卖到干洗店,再到现在做物业,我的每一次跨步都非常大,连我自己也觉得“很不可思议”。2014年8月,我将自己经营了将近5年的干洗店卖了,觉得物业行业有市场,就一闷头踏进来了。

从2014年8月到12月,我一直为创办自己的公司忙着办理各种证件。眼瞅着一年就过去了,也没什么打算了。

对于2015年,我满是期待。如果说“超李嘉诚,赛马云”的愿望太大的话,那就来点实际的。最期待的还是自己的公司能有好的发展,这次创业能够成功。为了这次创业,我投入了自己的全部积蓄,创业都有风险,把风险控制合理范围内,别想那么多,多操心就是了。

我将自己的公司取名“志德”,既包含着对爷爷的感情,也是对自己公司的期望。

思路都在路上



李鸿磊

追梦人:李鸿磊(猎豹同城速递负责人)
记录人:本报见习记者 王小蒙
采访地点:信义庄小区

毕业以后就想着做出点事,我选择了同城快递,一年多以来,凡客、当当、银行信用卡、公司文件都成了我的客户。我看好的正是这个行业的发展前景。现在,工作就是生活,生活也是工作。从睁眼忙到闭眼从来没停过,不是在拉货的路上,就是在送货的路上。

目前,我们在省城有17个快递分布点,2015年上半年要全市铺设网点,打通市区与高新区的快递通道。做成规模以后再找个合适的搭档担任自己的工作。到时,我会选择旅游,去向往已久的重庆、南京都走一走,开拓一下视野。静下心来才会有更好的想法,思路都是在路上。

2014年中国经济进入了增速放缓、结构调整的新常态,对企业来说,这意味着“暴利”时代结束,“微利”时代到来。新常态下,中小企业逐渐成为“新常态”的主力军,企业形态从大而全到小而美,用现代信息技术实现转型升级和创新成了企业需要共同面临的课题。

让自己成为时代的领跑者

追梦人:肖军(有机有利众筹网总经理)
记录人:本报记者 姜宁

十多年前,我曾经是阿里巴巴山东地区的首批员工,如果不选择退出,我现在也能拿到上百万美元的期权分红,但是我最终还是选择了退出,到电商平台上进行创业。对于互联网从业者来讲,我们要做时代的领跑者,而不仅仅是跟随

者。

2014年7月份,我又放弃了原本赚钱的淘宝网生意,做起了众筹。在考虑了许久之后,我选择的是农作物众筹,毕竟农业众筹生意在国内属于稀缺物种,涉及于此的人并不多。

与其说我们是一个公司,更不如用团队来形容我们更恰当,一共6个人的创作团队,每个人都身兼数种工作。“船小好掉头”,这半年来,我们也在不

断摸索和前进。

短短半年时间,我们已经做了几十次众筹营销活动,涉及到方方面面的农产品,从粮食到水果再到零食应有尽有,与其说是大而全的引进,不如说是在摸索市场。

2015年,我打算扩展我们的商业团队,并且进行大发展战略,不做第二个谁,只做第一个自己,让自己成为时代的领跑者。

让“小云”越长越大

追梦人:路凯林(海尔集团小微主、青岛雷神总经理)
记录人:本报记者 姜宁

我是路凯林,我和三个“85后”年轻人一起在海尔创业平台上组成了创业团队。我曾经是海尔笔记本事业部总经理,现在则是青岛雷神科技有限公司的总经理。

从海尔这样一个制造业巨

头的管理者转变为海尔“创客”小微主的一年里,从一个企业的管理者蜕变成所有者,我的心里激动异常,终于有一片天地,能让我们自由释放和打拼。现在,雷神是我们自己的,就得拿出CEO的劲头来。

经过一年的发展,现在,雷神拥有90万固定粉丝,2014年全年销售额达2.5个亿。在这一年中,我们做了许多产品方面的

创新。

海尔CEO张瑞敏在2014年底《致创客的一封信》中提到,“海尔是一朵云,海再大,仍有边际,云再小,可接万端。”雷神是从海尔这朵“大云”上生长出的“小云”,“小云”现在虽小,但在开放运作和用户为核心的方向上努力,雷神这朵云会在互联网的道路上越长越大,越走越远!

