

正所谓“全民创业,万众创新”,嗅觉灵敏的人,一下子就感受到了青年创业的风向。他们自身的特点,决定了“以最小的投入,争取最大的产出”才是他们追求的终极目标。于是,如今越来越多的年轻人加入到微创业的大军中来,去淘得人生第一桶金。对此,相关专家则表示,实际上,微创业就是网络的产物。与互联网结合的微创业,其核心竞争力就是创意。不拼资本,拼创意赢人心,薄利多销才是微创业时代赚钱王道。

不拼资本,拼得是创意、耐力和人气

# 微创业时代的赚钱经

本报记者 赵清华

把握市场需求  
吃苦耐劳才是王道

“自己创业,投资我没有钱,但是我有技术,我同样可以参与创业。”说这话的是张克林,现月收入稳定在3万元上的微创业男孩。

初见张克林是2013年3月26日,那时他作为山东青年政治学院“2012年度中国大学生自强之星”推荐人接受记者的采访,那时的他给记者的印象是:成熟而不失幽默。时间一晃两年过去了,如今,他的角色从学生成为一名身兼数职的人,不仅做信贷业务,还自己组建了信贷培训团队,他没有变,还是那个“闯劲十足的小强”。

2014年,张克林大学毕业后,他将择业范围限定于比较看好的互联网与金融两个领域,“互联网行业需要高端技术,我做不了,所以就选择了金融方向,而做信贷跑业务也符合我的性格。”深入了解这个行业之后,他发现信贷这个行业里边水很深,行业内存在很多黑中介等乱象,而多数信贷客户对相关的知识了解得太少,从而上当受骗的事情常有发生,身边越来越多的人向他咨询信贷相关的业务。于是,他发现了商机,“只要与钱打交道,就需要资金流转,就需要信贷。那么,做信贷培训应该有很大市场。”

在金融机构做信贷时,张克林有空就跟有经验的同事聊业务,查资料,“我比较喜欢和有经验的老同事聊天,能学到很多东西。”在短短的3个月内他把信贷的所有门道都摸清了,吃透了。此后,他有了自己创业做信贷培训的想法。

张克林是个执行力特别强的人,从有想法到辞职创业,他只用了一周的时间。“我手里没有多少钱,主要都是大学里攒下来的一万多块钱。”非常时期,好钱一定要花到刀刃上。由于大学期间长期为教育机构做招生代理,张克林对于发广告,做宣传才能招学员的道理非常清楚。于是,他创业第一个月就是印制了5万份宣传单和5万张名片,然后,雇佣了七个人和他一起昼夜不停的大街小巷,各大商场卖场去发广告,最后薪酬涨到300元/天,雇佣的七个人都不跟他干了。但是,他还是继续去做,因为他当时坚信:铺天盖地的广告,肯定会有客户注意到的。张克林说,也正是通过他这番努力,为他积累了大量的客户资源。

他回忆起去年11月废寝忘食的经历,“那时候,我时时刻刻都是在想着信贷培训的事情,连续一个星期,一天也就是吃一顿饭,困了就躺在床上睡会,好几次都是下午了还认为是早上。”

一周之后,所有的东西都设计的差不多了,才招人一起做,这样,才开始较为正规的运营。目前,每月从信贷培训上能够得到的利润在三万左右,他也为自己定下了一个短期目标:争取三个月之后,月营业额突破50万。

张克林说他现在正在注



册营业执照,等营业执照下来后,他们将会正式开始全面宣传招生和设置代理点。宣传方面的工作,会下放到各大高校,大概会创造1000个在校大学生兼职岗位。他始终坚信,只要他们愿意付出,他们也会和我一样,在校期间月收入就突破4000元。

“勤奋好学,做事脚踏实地、靠谱,是我对学员们说得最多的一句话。”张克林说,只有这样才能交到真心的朋友,才能赢得客户的信赖,才能做大自己的事业。

质量确保口碑

依靠强大朋友圈助力

年轻创业者刘前前是在妻子生了宝宝之后,为了照顾妻子辞去了朝九晚五的办公室工作,在朋友的鼓励下在山东省临沂市开了一家高档水果超市。虽然,去年年底才开始运作,但是现如今的销售额已经相当可观,近几日他正为分店选址忙活。

“现在店里的销售额不是很稳定,少的时候四五千,多的时候一万元左右。”刘前前微笑着说,虽然还没有达到理想目标,但一切都在计划中,他对未来很有信心。

“经营水果应该算是门槛比较低,比较容易的,只要确保水果质量,提供优质服务就足够了!”刘前前说,因为朋友在青岛从事水果生意,并且现已做得小有规模,一方面可以从朋友公司进货取得价格优势,另一方面,还可以让朋友借鉴经营模式,他开始对临沂的水果市场做研究。“虽然,临沂也有人在做高档水果,但是,这个行业还是比较混乱,经营模式也不够清晰,所以,我就下定决心要好好干这一行!”

下定决心后,刘前前便和家人商量,没想到家人们一致同意他创业的想法。但是,做高档水果是需要投资的,对于刚刚结婚的一对年轻人来说,他们并没有多少积蓄。刘前前甚至把自己结婚和生孩子的份子钱都拿了出来,“最后加了加只有12万的存款,我们没有买房子和车子,而是拿出来用做创业。”

为确保水果质量,刘前前

特地邀请了专家来鉴定水果的质量。据刘前前介绍,很多水果是比较难辨别的,专门做两三年水果生意的人也不一定认得清水果口感质量的好坏,而且,他出售的大部分为进口水果,价格比较昂贵,“要是因为质量问题的原因,砸手里我们就亏大了!”

没有任何经营经验的刘前前在超市选址上就犯了一个很大的错误。“选在了高速单行道上,路上车辆虽然很多,但是停车的很少,说实话,来店里的顾客真的没多少。”超市开业后,刘前前又在微信公众平台上做了推广。在他的公众号上,记者看到每天有8-10条的信息被推出,新品推介,产品预售,特价优惠,每日一课等等,每一条状态都生动有趣。“更新微信,是我们店里一个‘专家’做的,每天花在这上边的时间和精力也是蛮大的。”面对诱人的照片和实惠的价格,再加上朋友们的大力宣传,“吃货们”纷纷在网上下了订单。“三月份我们也在淘宝上开了店铺,如今每天的营业额,几乎有70%甚至更多都是来源于网络订单,我们提供免费送货上门服务。”

另外,为提高品牌知名度,扩大销量,各种优惠活动几乎每天都会出现在刘前前的水果超市里,“2元秒杀”“送木瓜”“送鲜切”等等。“比如,就这两天我推出了蓝莓两元一盒的特价优惠,平常都是卖二三十元一盒的,做这些活动很明显都是在砸钱,但是通过宣传顾客们才能更了解我们的产品,取得顾客的信任之后,今后的盈利就水到渠成了。”

一本万利只是空谈

微创业需以创意取胜

“微创业”一词的出现,将更多的草根一族拉入老板行列。在降低创业门槛后,有人欢喜也有人叫苦,或赞叹投资小收益大,或感慨费力不讨好。微创业到底是一个怎样的创业方式?什么样的人更适合去做?怎样才能做好?带着诸类问题,记者联系到山东大学品牌营销学专家刘悦坦,他对“微创业”进行了详细的解读。

“微创业之微,首先在于微成本,再次在于其载体——微媒体。”刘悦坦解释说,后者在微创业中占比较大。自媒体时代,每个人都可以在个人空间,朋友圈里发状态,不通过报纸、广播、电视等宣传也可以免费发布出去,网民也就是客户源。所以说,微创业是网络的产物。

据刘悦坦分析,微创客的主要群体主要有全职和兼职两种,而兼职的居多。全职的话可能付出的心思就会多一些;而兼职者有将其作为工作之外的补贴,也有将其作为生活中的一种调剂。“投入和产出肯定是有关系的,投入少,还希望收益大,玩着赚钱哪能那么容易?”

其实,在众多微创业者中,那些将其作为副业的兼职微创客来说,微创业与微利润是画等号的。“投入一分钱,收获一个亿,当然可能也有,但毕竟是少数。”

前段时间,长沙理工大学大三学生通过众筹成立了一家餐厅,有108个人参股,这也实现了大学生自主创业的梦想。其实,众筹的案例有很多,但做的成功而又坚持长久的并不多见。针对这个问题,刘悦坦指出,这主要和历史形成的创业观念有关。“很多合伙企业发展到一定程度,就是出现争权夺利,一家独吞的现状,而且众筹,股东众多更难掌控。所以,众筹应该是一个兴趣的联盟,过分的强调效益很容易导致失败。”

那么,微创业的核心竞争力到底在哪里,如何才能实现利益最大化?刘悦坦回答:创意!相信会有很多人都有过将常年刷屏的微商朋友屏蔽,甚至拉入黑名单的经历。“这时,创客们需要站在时代的前沿,敏锐的观察市场动态,来研究消费者的心理需求才是目的。让发布的产品能更打动人心,看着舒服,才是微创业者最值得研究的地方。”

最后,刘悦坦指出,暴利时代已经过去了,现处于微利时代,而微创业也不例外。与互联网结合的微创业,不拼资本,拼创意,赢人心,薄利多销才是王道。薄利多销也是微创业与创业的一个共同之处。

链接

## 看昔日草根青年 如何炼成商业大佬

创业,总是一个百谈不厌的话题。谁也不可能一步登天,在创业的时候,大佬们也历经艰苦,也暗生放弃之心。他们又是如何坚持下来的,如何一步一步成为商界大佬的?

李嘉诚:  
塑胶花传奇



1940年秋,李嘉诚一家从潮州逃难至香港,栖居在舅舅的钟表行中。13岁的李嘉诚不得不失学,寄人篱下当学徒。白天有做不完的工作,夜晚则必须搬开家具与其他伙计挨着入睡。其出色的表现得到了老板的重视,将其从杂役小工调至做货仓管理员,继而成为了业绩很棒的推销员,再升到经理,19岁更成为总经理。因为业务关系,李嘉诚一直订阅英文塑料专业杂志,顺便提高英语,这也让他能时刻把握该行业的可能商机。随着二战后经济复苏,李嘉诚决定自行创业。之后,李嘉诚又瞅准地产业机会,从而开始了成为“超人”的脱胎换骨般的升级。

曹德旺:  
14岁辍学从商

9岁才上学,14岁就被迫辍学的



曹德旺,在街头卖过烟丝,贩过水果,拉过板车,修过自行车,经年累月一日两餐食不果腹,在歧视者的白眼艰难谋生,尝遍了常人难以想象的艰辛。那是精神和肉体蒙受的双重苦难,但他并未逆来顺受,而是不断地与命运抗争。

1987年成立福耀玻璃集团,他被认为是行贿的企业家,自称没“送过一盒月饼”。

俞敏洪:

白手起家被逼下海

俞敏洪说,最初成立新东方,只



是为了使自己能够活下去,为了每天能多挣一点钱。作为一个男人,快到三十而立的年龄,连一本自己喜欢的书都买不起,连为老婆买条像样的裙子都做不到,整个家庭无家可归,连家徒四壁都谈不上,自己都觉得没脸活在世界上。当时他曾对自己说:只要能赚到十万元钱,就一辈子什么也不干了。