



总理喊你



来创业

暨第四届山东省青年创新创业大赛

报名方式:下载“齐鲁壹点”app,进入“创客团”频道报名。
欢迎加入齐鲁晚报创客团QQ群:464752642

主办单位:团省委 省经信委 省人社厅 省金融办 省工商联 省创促会 齐鲁晚报 鲁信集团

团省委与齐鲁晚报联合主办的创业大讲堂第二课开讲

投资大佬做客齐鲁晚报创客团

本报济南7月7日讯(记者 刘相华) 本报与团省委联合举办的创业大讲堂,得到了广大创业者的热烈追捧,从发出通知到活动开始,不到1天的时间,就有来自全省各地近百名投资者参与,他们说:“希望得到李总的指导,能获得投资人的青睐。”

下午2点整,山东红桥股权投资管理有限公司董事长李功臣出现在“齐鲁晚报创客团”大讲堂的现场,现场爆发出了热烈的掌声。李功臣首先与创业者分享了自己多年来的投资经历,并提出了创业过程需要注意的很多问题。

在互动环节,来自菏泽远浩装饰有限公司董事长程浩说:“我们公司也在做互联网,但不是互联网+,而是+互联网,虽然我们目前的业务在菏泽地区,但是我们把全球知名的房屋设计师聚拢到我们网络平台上,想问一下李总,我们线下的业务是否也能做到全球推广。”“你们的业务模式还是很先进的,而且可复制性强,完全可以走出去。”李功臣给出了这样的建议。

一家叫酷创的软件开发公司得到了李功臣的青睐,其开发的产品不仅技术门槛高,而且应用前途广阔,投资价值高。李功臣收下了该公司负责人递交的商业计划书,而且还互留了联系方式。

两个多小时的活动很快结束了,但是创业者仍不愿意离去,围着李功臣请教问题。

“这次来收获真的非常大,感谢晚报提供的平台。希望能继续参加这样的活动。”程浩的一席话道出了大家的心声。

本报和团省委联合举办的创业大讲堂还将陆续邀请嘉宾,定期与创业者分享企业的经营之道。



李功臣激励年轻的创业者。 本报记者 陈文进 摄



齐鲁晚报创客团创业大讲堂上全神贯注的听众。 本报记者 陈文进 摄

投资大佬的创业忠告:

投资人投的是什么?团队,团队,还是团队!

有创业者问:“寻找投资者需要准备哪些材料?”李功臣介绍说,“材料是形式上的东西,投资人会事先提交问题清单,把所需要的材料列出来,让企业提供。企业家的个人表现会很重要,要把商业模式、产品开发、市场营销等关键问题讲出来。”

创业领头人必须是精神领袖

创业成功与否最核心的是团队搭建,企业想做大做强单打独斗肯定是不行的。搭建团队领头人至关重要,首先要有好的人品,这包括人格魅力、远见卓识、危机处理能力、大气、分享精神等等,可以不是技术核心,可以不是专家型人才,但是必须情商高,必须是精神领袖。

创业不能想当然

创业是件非常艰苦的事情,在人行前一定要做好市场调研,要多听取各方的意见,千万不能冒出个想当然的想法来,就开始干了。“从我接触的上千个企业的经验来看,这

公司能不能上市,关键看产品有没有核心竞争力

现在很多人的误区是,登陆资本市场,是公司实现了上市,“其实不然,而是产品业务上市。”李功臣说。监管部门要看业务是不是符合国家战略政策,是不是处于稳定增长状态,利润规模以及有没有核心竞争力。

有时候产品销售能力比产品重要

俗话说,酒香也怕巷子深。企业的核心竞争力主要是看产品、市场空间以及是否符合国家产业政策。这些具备了,那就看产品的市场销售能力了,再好的产品如果销售不出去,那也无济于事,所以,有时候产品销售能力比产品重要。

实际控制人股权在51%—67%最合理

企业里的实际控制人持股比例在51%—67%最合理,有决策权,但是要给予团队否决权,否则容易搞成一言堂,一股独大等问题,不利于企业发展,这方面惨痛例子很多。

如果引入投资机构的话,企业团队的持股比例不要低于51%,这是安全的边界线。股权激励是很多企业在考虑的问题,那

李功臣说,投资圈很看重的就是团队,“投资是投什么?我认为一是团队,二是团队,三还是团队。”团队的思想与表达,眼光,处事的冷静等等,都非常重要。投资投的是团队。

以不是专家型人才,但是必须情商高,必须是精神领袖。

创业团队的搭建要从技术、生产管理、市场开拓等方面着手,要扬长避短,相互之间要包容,胸怀要宽广。

样的企业往往会以失败告终。”

另外,创业初期要多模仿,而不是总想着去引领行业,等到有一定基础和实力了,再去想着超越,否则会头破血流。

定增长状态,利润规模以及有没有核心竞争力。

另外,李功臣还建议创业者,要在企业上市前引入投资者。

济南乐助农业张传宝:

创客团讲座学到了知识找到了伙伴

张传宝听说红桥投资董事长李功臣做客创客团,立马报名前来。张传宝是一位残疾人,但是身残志坚,这十多年来,他一直和媳妇搞农产品的销售。

会后,他接受记者采访时表示,当天有三点令他十分难忘:一是李先生讲到的股权分配的事宜,包括如何分配公司股权、运行中出了问题如何处理,还有股权在分配时应该注意哪些情况等等;二是会上讲了许多企业如何做才能吸引投资者的青睐等方面的例子,比如说公司领导者的个人魅力、品质等,还有公司项目的新颖、未来发展的趋势等;三是这场讲座给他架构了一个很好的朋友圈,让他找到了一些与自己公司业务相关的伙伴。

济南金鸡广告李贵奇:

我的行业如何和互联网结合?

李贵奇从事的是广告营销工作,他一直做的是校园广告营销。近期,他正在开发新的广告业务领域。“我购置了几十台照片打印机,会分别摆放在40多个校园内,我就不知道我这一块怎么跟互联网结合。”

李贵奇称,他一直想打通新的广告业务领域和互联网的壁垒。而通过这一次讲座,让李贵奇茅塞顿开,他一下子找到了结合点,这让他受益匪浅。

医疗口碑网张珏:

原来微信增粉有技巧

张珏是一家名为医疗口碑网的运营经理。他们网站自己开发了一个微信公号,前期的工作一直由她来负责。“开始增粉很快,但是后来发现,实际稿子的阅读率却并不高。”张珏称,她很希望能够增加粉丝的活跃度。

对于当天演讲的第二个主题,也让她很有启发。“我们企业一直在寻找一个可以帮我们实现公号功能,并且能够增加粉丝活跃度和黏性的产品和服务,而今天的主题也正好和我们的想法很一致,让我们在这一块也有了一个大致方向。未来,我们也希望能够跟晚报合作,依靠晚报的资源,将粉丝资源转化成生产力。”

本报记者 任磊磊

晚报移动互联网营销受追捧

小微企业争相融入“互联网+”

本报济南7月7日讯(记者 任磊磊) “你们的讲解解决了一直困扰我的问题。”活动的第二个环节主题是“齐鲁晚报移动互联网营销解决方案”。一名小微创业者听后发出上述感慨。记者了解到,不少在做创业项目的小微企业除了找钱,就是做渠道,第二个主题恰好是帮助小微企业如何创建渠道。因此,极受创业者欢迎。

“我是做农产品的,这几

年频发的农产品滞销伤了不少农户。我们也希望和互联网结合,但暂时还没找到途径,不知道该怎么办?”来自济南的蔡先生说道。

针对蔡先生这样的客户,记者发现,目前不少小微企业存在类似的问题。齐鲁晚报移动互联网营销解决方案,恰好可以帮助企业融入互联网中。齐鲁晚报已经成功运营多个移动互联网平台,目前齐鲁晚报公众号关注人数过70万、微博

关注人数210多万、齐鲁壹点App注册用户80万。通过齐鲁晚报全媒体平台,将覆盖500万用户的移动互联网流量定向导入目标客户新媒体平台,快速增加基础用户和流量培育。

目前,齐鲁晚报已经实现了网络入口多元化,除了通过齐鲁晚报打造微信公共平台,还接入QQ公众号、百度直达号、支付宝服务窗等。日后,这些用户将与齐鲁晚报自有平台和其他平台用户体系绑定,

保证下一步全平台营销和数据分析。

齐鲁晚报自主开发的平台功能库设计,可以根据需求动态上线新的活动模板。实现签到抽奖、文字投票、图片投票、幸运大转盘、微信墙等多种活动。实现水电煤费查询缴费、手机充值、交通罚款处理、医院挂号等系统的对接。详情可拨打本报热线0531—85193526或加QQ3240130371咨询。



请关注齐鲁创客团
请扫二维码

齐鲁晚报倾力打造

齐鲁交通网—齐鲁晚报网
<http://jtqlwb.com.cn/>

齐鲁能源新闻网—齐鲁晚报网
<http://nengyuan.qlwb.com.cn/>