



主办:商河县电子商务协会 商河联荷电子商务有限公司 商河县电子商务公共服务中心 齐鲁晚报·今日商河

首届青年创业大赛初赛开始了!

A、B两个赛场同时启动,每组前十名进入决赛



本报8月19日讯(记者 李云云 通讯员 李娜) 商河县首届青年创业大赛自6月份启动以来,受到了市民的广泛关注。参赛者最关心的问题“初赛什么时候开始”,近日也有了回复。记者在商河团县委了解到,商河县首届青年创业大赛初赛将于20日上午8点半在商河县城市展馆举行。

据了解,初赛分为A、B两组,参赛者抽签决定自己所在的参赛组。在所有的大赛评委中,随机邀请6位担任本次大赛A、B两组的评委,

并抽签决定每个赛场的主评委。商河团县委的工作人员说:“无论参赛者还是评委,他们所在的分组都是随机抽取产生,这样有利于比赛公平进行。”

参赛者张先生说:“6月份报名以来,通过参加大赛组委会组织的一系列活动,自己的创业计划书也在不断完善,马上就要初赛了,还是觉得心里没底,初赛流程是什么样的呢?”

对此,商河团县委的工作人员解释道,初赛过程中,每个创业选手都有5分钟的个人展示时间,选手可以自行选择是否使用PPT。在5分钟的展示时间内,选手可以根据自己实际情况着重陈述自我介绍、创业经历、项目阐述三个方面的问题。

选手陈述完后,会进入导师提问环节,导师会向参赛者随机提问。导师尉可望

说:“创业者在初赛中,一定要注意语言的简洁性。在有限的时间内切入主题,讲述自己的优势,学会表达也是一门艺术。”

初赛过程实行十分制,各自赛场的三个评委当场打分,并保留小数点后一位,以总分排序,分别取各赛场前十名进入决赛。当各赛场出现第十名分数相同时,进行淘汰赛,取总分高者进入决赛。商河团县委工作人员说:“初赛中现场表现很关键,希望每一位参赛者都能放平心态,好好发挥。”



卖掉结婚家具 租了店面开始干

商河县金桥家居董事长刘长忠谈创业

文/片 本报记者 李云云

30年前,刘长忠还是一家小家具厂的帮工,那时的他做梦也没有想到,30年后会有自己的“家居王国”。看着一手打造的“金桥家居”慢慢成熟壮大,他不禁感叹:“创业不易啊,要想创业成功,除了努力,没有任何捷径可走。”

在刘长忠的眼中,对于创业者来讲,最重要的是创业资金的筹集,而他的创业资金是用自己的新婚家具换来的。刘长忠在家具厂帮了几年工后,想自己单干,手头没有钱,父母和朋友七拼八凑才给他凑了400元。刘长忠说:“这钱哪够啊,我当时自己做家具,结婚时我和妻子有不少家具,我就趁她回娘家的时候,把家具卖了,拿着换来的钱去商河老剧院周围租了个门面,就开始干了。”

现在,对于创业者来说,融资渠道多了不少,小额贷款、资产抵押、社会融资等渠道多种多样。不过如何使用创业资金也是一门“学问”,刘长忠认为创业初期创业资金不宜过多,避免盲目扩展规模。他说:“如果创业资金过多,会给自己运营中增加负担。

一定要学会拿着有限的创业资金做实事。买设备,租厂房是必备的,好车豪宅的购置则没有必要。”

刘长忠谈道,他之前认识的一个创业者,在创业初期筹了不少钱,



刘长忠

一小部分钱用来购货之外,剩下的都用来装饰店面、购买车辆、吃喝玩乐,最终资金链发生问题,负债累累只能关门大吉。刘长忠说:“这哪是创业,分明是享受。现在很多年轻人在创业中重视面子问题,认为我店面不好,穿得不好,车也不好,和人家合作时会不会看不起我。其实这些都不重要,只要你货好就够了。”

创业者对于厂家、顾客都是“新面孔”,刘长忠强调一定要敢于将自己推销出去,根据自己的实际情况制定合理的营销方案。创业者可以从与自己相关的行业,或者上门讲解等最底层最直接的销售方式,来尝试销售产品。刘长忠强调说:“创业初期是艰难的,哪有那么多讲究,不要怕吃闭门羹,慢慢打开市场就好了。”

初赛开始,电商导师给您支个招

为避免选手走弯路,听听导师说些啥

编者按

创业大赛初赛即将开始,为避免选手走弯路,专业从事电子商务的创业导师特意给选手带来很多中肯的意见和建议。希望选手能在初赛中给评委留下好印象,取得好成绩。

本报记者 邢敏



商河联荷电子商务有限公司总经理尉可望。

商河联荷电子商务有限公司总经理尉可望:

好的构思、好的队伍。这是一项创业计划的两个重要方面,或者说两个“卖点”,是今天的评委、明天的投资者最关心的部分,要慎重考虑。作为创业计划来讲,应将视野放开,进行创新。想要在这个大舞台上充分地展现自己,选手们尽量要用独特的视角,简洁的语言讲述自己项目的发展。

“参加比赛的每一位选手都敏锐地把握了当下市场脉搏,但只有产品得到应用才能更好地发展。”尉可望说,创业大赛中有很多选手公司的发展已经进入正常轨道,但仍建议他们要结合市场,延伸产业链。通过这次比赛,发现自己的不足,也借鉴到了别人的经验,互相启发,取长补短,充实自己。共同发展才是这个比赛给他们带来的最大收获。

济南纳贺商贸有限公司总经理陈衍强:

“做电子商务,最大的问题就是人才问题。换句话说,做电商最缺的就是人,只要人有了,资金、技术这些问题都能解决。所以,时至今日,就是要做人的文章。”陈衍强说,选手面对现实竞争所做出的表态常常很消极,但是在他看来,创业不能是理想状态中的我能赚多少,而是将思想放回现实,考虑我能少赔多少,只有不断总结经验,做到越赔越少,慢慢地就会实现越赚越多。

创业有时需要的就是一股子冲劲和一个好的契机,现在创业大赛为广大的创业者提供了一个良好的契机,并为这些创业者成功打下了



济南纳贺商贸有限公司总经理陈衍强。

良好的基础,创业者需要做的就是在梦想和现实间做出选择,从而实现自己的创业梦想。

济南美好时光商贸有限公司总经理陈莱琴:

赛前很多创业老师给出的意见和建议要牢记,从事电商创业的选手就特色、盈利模式、线上推广前景、网站完善等作了进一步分析,在自我阐述中也做了详细表述,使自己的创业前景显得更加明亮。

“为什么参赛,要做些什么,怎么做”,这是每一个团队中每一个人都应该明确的。在创业的开始,就应有一个较为详尽的工作计划,分工明确、责任到个人。选手要将计划书做得尽量吸引人,详尽、全面地说明自己的优势,避免泛泛而谈,用事实、数据证明自己的观点,给人以客观、真实的感觉;并强调指出产品技术的不可复制性;再次,注意真实性。这是我们在做创业计划书时应重点把握的。

济南众诚昊有限公司总经理段雷山:

“在团队的组织方面,要注意选好入。”段雷山说,团队的组成者不一定是“最优秀”的,但一定是“最合作”的。他认为合作精神是一个团队形成、发展的前提。

有些选手的创意很好,但没有考虑到如何将一个空泛的概念打造成为人们所认识和接受的事物,没有充分考虑创业的资金来源以及员工费用如何解决。此外,还有一个市场需求量的问题,产品创意虽好,但受到实用性的制约,不足以达到一个量的销售。所以,他建议选手一定



深度传媒有限公司总经理王蕾。

要结合市场,赛前对自己的创业计划进行充分地考虑。

济南朗威体育器材有限公司总经理王兴强:

这次创业大赛中有不少是大学生,接触社会的面比较窄,对社会、市场的把控和认识有一些欠缺。王兴强建议这些选手进行深入的市场调查,切实把握市场的脉搏。

王兴强说,创业成功要有三个因素,首先要有明确的创业目标,知道自己要干什么;其次,要具备创业能力,根据创业目标培养创业能力;再次要具备创业环境,要善于利用创业环境,不排除有些人具备天生的创业能力,特别敏感,思维敏锐,但和后天的努力也分不开。最后,在比赛过程中,创业大赛选手不要过于紧张,以免表达欠佳。

深度传媒有限公司总经理王蕾:

“我感觉大部分选手创业项目创新性强,创意比较好。但产业化、可行性方面比较差。”她说,选手对产品的分析比较充分,但对市场的分析不够。前期的市场调查不足,可以看出有些选手只是上网查查资料,没有真正地进行市场调查,理想和现实之间总是存在着不小的距离。

王蕾认为,创业大赛的平台不仅是一个比赛的平台,更是一个为创业者提供各种资源的平台。对创业者来说,必须具备先知先觉的能力,资源整合能力和组建完整团队的能力。如果想创业成功的话,就需要拥有独具创新性的核心技术,创业资本的支持以及一个搭配良好的运作团队。