

# 未开垦领域多 市场潜力巨大 中东:老外创业处女地

## 看准商机

如果你身在异国他乡,想要健身、交友或培养兴趣爱好,参加体育俱乐部活动是一条重要途径。在阿联酋迪拜,加拿大籍印度人拉维·布萨利看到商机,与人联手创建迪普莱公司,专门为在这里工作生活的外国人承办各种体育赛事。公司成立于2007年,迄今已有4万会员,去年营业额超过145万美元。

布萨利说,自己的经营之道十分简单。“我们发现很多人喜欢体育运动,因此我们要做的就是建立网站,提供相关信息,帮助人们参与。”

迪拜是国际商务枢纽,又是著名免税港,非常适合以外国机构和外国人为服务对象的公司发展。不过这些公司也有自己的烦恼,比如筹资困难等。在阿联酋,银行和投资人对资助小型企业向来比较谨慎,更不要说外资企业。

“外国人在这里招商引资,难度比当地人大得多。”布萨利说,“不过站在投资者立场上,你也能理解他们的苦衷,一个外国人来做生意,一旦破产可以拍屁股走人,无需承担任何声誉风险。但对投资人来说,这确实是一件可怕的事情。”

## 因地制宜

阿联酋85%居民非本土出生,绝大多数当地人在政府部门担任公职,于是形成眼下这种局面:大多数私人企业由外国人创办。

中东地区旅居着大批外国人,他们发现这里有很多未开垦领域,市场潜力巨大,机遇无限,于是纷纷“下海”一试身手。中东正成为老外创业的热土。



阿联酋迪拜吸引众多老外来此创业

图 GJ

不过在罗兰·达希尔眼里,中东各国情况很不一样,创业需因地制宜。达希尔是瓦姆达公司员工,该公司致力于在中东地区支持企业家创业。他说,把阿拉伯世界看成“一个地区”是外商经常犯的错误,“这里不是一个市场,消费者类型千差万别,金融体系和规范也不尽相同”。

达希尔认为,中东地区可分为20多个市场,虽然有相似之处,但

差异更大。以埃及为例,这是一个很大的市场,但购买力很有限,电子商务和数字化概念尤其薄弱,在这里做生意不会轻易赚钱。

相比之下,达希尔的家乡迪拜情况就要好太多。由于这里的免税区制度,外国人在此创业无需找当地合伙人,可以百分之百拥有企业。虽然成本不算低廉,但相对于中东其他国家而言绝对是最佳选择。

## 拓展思路

尽管困难重重,但中东地区市场巨大,不少领域尚未开垦,对很多外国创业者有很大诱惑。法国人埃尔韦·库维里兹便是其中之一,他想成立一家以女性为目标群的媒体公司,但没有选择法国为创业地,而是在黎巴嫩创建网站。

对于让很多外国人感到头疼的官僚主义,库维里兹似乎并不十分介意。他认为,更大的挑战是如何适应一个新兴市场。“从一个成熟的数字化市场来到一个新兴市场,你得有不同的思维模式。对于前者,要想占领2%市场份额,你得从别人手中‘偷’;但对于后者,你可以有更加开阔的思路。”

他承认,黎巴嫩存在官僚主义,但这只是一个小小障碍,“更大的困难是,你的创业领域对他们来说完全陌生,银行不知道什么叫在线媒体。你希望得到财务资助,他们却给你派来一名IT业人士”。好在他的妻子是黎巴嫩人,是他与当局沟通的得力助手。

库维里兹表示,在与黎巴嫩人打交道的过程中并没有感受到太多排外情绪。“最初人们会问:为什么这个法国人要来这里?他要干什么?那是因为很多人把这里当成一个捞快钱的地方,赚一笔后立马走人。但如果你是认真的,能证明你有长远计划,一旦人们了解你是一个有承担的人,就会接纳你。”唐尚

## 相关链接

# 两大创业大赛进驻中东

去年,全球最大的两个创业大赛均落脚中东,大大刺激了当地的创业热情。

这两个项目的赞助商分别是美国谷歌公司和麻省理工学院(MIT)。

Ebda2(阿拉伯语意为“开始”)是谷歌公司首个针对埃及创业者的区域性比赛。谷歌埃及及北非地区经理、Ebda2创始人韦尔·法克哈拉尼说,埃及有1700万在校生,在科技行业任职的埃及人超过230万人,互联网活跃用户超过3500万人,手机用户超过9000万人,“我们相信,下一波发展浪潮必将出现在这里”。

MIT创业计划大赛在中东地区已有5个年头,整个中东地区的创业者均可参加。MIT泛阿拉伯地区创业论坛创始人哈拉·法德尔说:“2006年首次举办大赛时,我们预计整个中东地区会有200人报名,结果最终报名人数超过1500人。今年参加比赛的有4500多个团队,每个团队由3到4人组成,也就是说创业者人数超过1.3万人,其中约一半团队有女性成员。”

法克哈拉尼和法德尔都认为,现在中东地区的创业之风刚刚刮起,未来这里还会有更多创业大赛。

罕见! 高档水牛皮席厂家直销,仅售1499元,绝对震撼! 绝了! 透气、散热、吸汗、防潮、助健康,夏季睡上真是舒服极了!

# 1499元! 高档水牛皮席引发轰动

“好东西就该大家分享,质优价廉才受老百姓喜欢!”

“柔软、贴合、透气,躺在上面真是太舒服了,睡了还想睡!”

“皮质细腻、纹理清晰,捏起来厚重有弹性,摸上去爽滑,手感好舒服!”

“华贵自然,美观庄重,手感丰满、柔软,质感清爽舒适,做工精巧细致,真是令人爱不释手!”

夏季,睡上天然水牛皮席,燥热烦闷的心情消失的无影无踪,连绵不断的思绪即可沉浸。躺着它睡觉,还能产生一种温软,舒适的感觉,隐隐觉得自己躺回了母亲的怀抱,舒服极了!

近日,一款来自川渝地区按照5:1(即每5头水牛当中只有一头可作为皮料),精选8年以上生长期,800公斤以上体重标准的水牛皮为原料,历经83道工序,花费40天精制而成的“天然水牛皮席”在全国亮相后,引起巨大轰动!不仅是它料好、质优让人津津乐道,更关键是它的价格让人意想不到,天然水牛皮席仅售1499元,太夸张了吧!业内人士直呼:“太雷人”、“不可能”……

面对质疑,“蜀沁”天然水牛皮席厂家负责人介绍到,以往天然水牛皮席到消费者手里,往往需经过层层环节,从生产商、代理商、经销商、分销商再到大卖场,辗转让消费者手中,价格已翻了数倍。为了让更多的消费者能买得起天然水

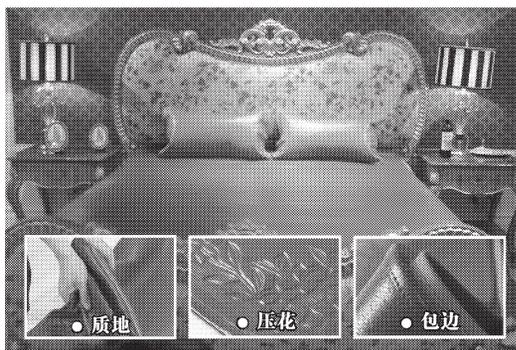
牛皮席,“蜀沁”天然水牛皮席率先引入“品牌直营”新模式,砍去中间环节,把层层代理和流通环节中的巨大利润切实让利给消费者,这样消费者就得到了真真切切的实惠,所以当我们的“蜀沁”天然水牛皮席一喊出1499元,立刻受到消费者的热烈欢迎!

1499元!“蜀沁”天然水牛皮席“品牌直营”一经爆出,订购电话量之大远远超出了厂家的预料,用盛况空前来形容可以说一点也不为过!“蜀沁”天然水牛皮席厂家负责人介绍到,其实,公司为这次活动做了充分的准备,已多设立了好几部订购电话!可谁也没料到第一天就会如此火爆,照此情况下去,库存很快就会告急,真是欣喜之余稍有遗憾……

有人算过一笔账,市场上的一张好样的竹席、草席、麻将席也要卖到几百块,保存的好能用个三四年,一年划下来也要几十块钱;而产自川渝地区的“蜀沁”天然水牛皮席外观华贵自然,美观庄重,手感丰满、柔软,质感清爽舒适,做工精巧细致,且独具凉爽、透气、吸汗、散热、防潮等多项性能,按照正常情况使用起码50年,算下来平均一年的花费也只有几十块钱!了解牛皮席的人遇到这个千载难逢的好机会,都是多床抢着买,而没用过的人,也抓住这个难得的机会买上一床过过瘾!

(抢购热线:400-710-2826)

## 蜀沁天然水牛皮席 为啥每天销售上百床?



蜀沁天然水牛皮席,选用川渝地区特有的上等水牛皮精制而成,是牛皮席中的骄子,外观华贵自然,美观庄重,手感丰满、柔软,质感清爽舒适,做工精巧细致,1499元活动一经推出,立即引起广大消费者的热烈欢迎。据统计每天成交量已高达900多床!

一、老人买得多! 蜀沁天然水牛皮席,柔软、凉爽、贴合、透气、吸汗、散热,助健康,非常适合老人夏天使用!这不,老年人看到蜀沁天然水牛皮搞特价活动,大多是抢着买,除了自己享用之外还给儿女买,真是可怜天下父母心!

二、女人买得多! 蜀沁天然水牛皮尊贵典雅、外观华贵自然、美观庄重,正适合女性消费者的口味!所以,她们趁这次难得的机会买上一床提高生活品质!

三、一人买多床! 送老人、送长辈、送亲朋、送客户,送天然水牛皮席费用不高,老人健康,长辈喜欢,亲朋好友更深厚!这不,多趁着蜀沁天然水牛皮席搞特价活动,多是一人买多床!

(抢购热线:400-710-2826)

## 蜀沁天然牛皮席 送礼送到心坎里

■送父母:父母操劳了一辈子,该是舒舒服服享受晚年的时候!蜀沁天然水牛皮席,柔软、凉爽、贴合、透气、吸汗、散热,助健康,还有利于提高睡眠质量,非常适合老人夏天使用。

■送长辈:送礼还是“蜀沁天然水牛皮席”,即实用又大气,长辈喜欢,健康面子都给到!

■送客户:送客户“蜀沁天然水牛皮席”,华贵自然、美观庄重,有档次,客户有面子,当然想着你!

■送朋友:“蜀沁天然水牛皮席”正常情况下,可使用50年以上,而且越用越柔软,愈加柔软光亮,送朋友“蜀沁天然水牛皮席”,让友谊天长地久!



高档迎礼团购

规格	常规价	直销价
15×195m	2998元	1499元
18×2.0m	3998元	1999元
枕席 40×60cm	598元/张	299元/张

抢购热线:400-710-2826  
☑电话订购 ☑送货上门 ☑货到付款 ☑免运费