



追求兴趣和梦想,为了平等和价值,寻找专长和可能性 青年创业,只为更丰富多彩的生活



本报记者 姚丽萍

30年前,个体户和万元户,也是创业者。那时,摆脱贫困人生是人们开始创业人生的强大动力。

30年后,在大众创业、万众创新的今天,青年创业不是为了生存而是为了多彩自由的生活——无论为了兴趣离开职场成就梦想的个人选择,为了平等参与社会生活

的价值实现,还是为了未雨绸缪确认专长的创业彩排——这些,都是青年创业的原动力。

今天,上海市黄浦区外滩街道举行的面向全市的青年创业大赛收官,大赛呈现了当今青年创业的别样精彩。

“小戴数码” 拆弹专家有个自由宣言

广西南路76号,二楼22平方米的小店面,就是小戴信息科技有限公司,36岁的戴信谦是店长,他的妻子林晓芸是店长助理,他们主营苹果手机维修,兼带各类电脑和手机维修。

这家店去年开张。小店里,有同样东西,可以说明店主为何创业。一样是,小店玻璃门上的营业时间表,另一样是,店里半面墙的招贴画。

营业时间表写着:失眠了6:00;正常开门12:00;睡过头了13:30;正常关门23:00;睡不着了04:00。一改小戴曾经朝九晚五的工作时间表,小戴说,这张营业表代表了生活的自由。

那幅招贴画上,比尔·盖茨坐在左边,乔布斯坐在右边,两个人都笑眯眯的风华正茂踌躇满志。

“乔布斯代表苹果手机,比尔·盖茨代表电脑,苹果手机和电脑,修手机修电脑就是小戴数码维修店的活儿,也才是我最想干的活儿。”小戴看了看两位“大神”,又说,“这是两个人唯一的一张合影,我搜遍了网络才找出来的。我更喜欢乔布斯,他很执着,追求极致。”

事实上,所有的事,都是有原因的,小戴创业也不例外。他从小就是“拆弹专家”,家里的钟表被他拆了个遍又修了个遍。弄堂里的阿姨们笑称他“败嘴精”,不过他却始终坚信自己能把拆坏的东西重新装好,的确,他做到了。

1999年,小戴从商职校毕业后进入一家百货公司做销售,公司里电脑坏了,他偶尔做做维修兼任网管,从换鼠标键逐步到装硬盘再到接网络,企业网管领域几乎所有安装维修工作他都参与完成过。

2006年,他在淘宝上开店,维修电脑和手机。第一单生意,是在半夜。那天有家小公司的电脑坏了,半夜急用却找不到人维修,淘宝上找到小戴。于是,小戴骑着助动车穿越半个城修好了电脑。从此,小戴的淘宝生意一天天兴隆起来。

开了10年网店,他不想再做百货公司的职员,他要在线上线下同时创业。妻子就鼓励他,既然觉得技术过硬,那就去做自己想做的事吧。去年底,小戴在外滩街道、云南居委会的帮助下成立了“上海小戴信息科技有限公司”。

小小的实体店,让小戴数码更有可信度,月营业额都在万元以上,将来,小戴数码不止要开店,还要办学,让更多有兴趣有专长的“拆弹专家”去实现创业梦。

“阳光气球” 生存价值不因听障受困

五彩造型的气球,是各类婚庆典礼上的熟面孔,专业气球师,却是



■“小戴数码”墙上贴着很大一张乔布斯和比尔·盖茨的“合影”

本报记者 周馨 摄

记者手记

同行是冤家,这句话,不适用

于小戴数码以及小戴的同行们。小戴的店里,常常有同行送来的待维修手机,这些手机之所以被送来,不是因为活儿太多来不及修,就是因为修不了请高手来帮忙。此外,还有一种可能,小戴店里要是一两天里生意比较冷清了,同行就大方地匀出几部手机来“共济”。

总归,在小戴数码店里,你听不到“恶性竞争”这个词,所见所闻,全然一派共享经济的热闹景象。

不是一个人的战斗

共享经济,讲的是互利互惠、合作共享、拉动内需、繁荣社会,只有正向作用而没有负面效应。

小戴数码所实践的共享经济,不止是同行间的合作分工,还有整个行业专业化水平的自觉拉动积极提升。

小戴店里的墙上,靠近乔布斯和比尔·盖茨的合影照,是另一张大合影——500多位来自长三角地区的小戴同行聚首一处,共商行业发展新趋势,共享技术发展新成果。

这种行业大会,完全是自发的,没有政府动员,没有行政命令。这500多人,大多都是小戴的同龄人,都是青年创业者,把他们聚集在一起的,是创业的动力与渴望,是提升行业专业化水平的技术驱动。所以,小戴创业,绝不是一个人的战斗,他既有政府扶持,也有来自行业的互利共赢的帮扶,每个创业者都可以是共享经济的参与者,同时也是受益者。

这,也是当下青年创业的鲜明时代特征。 姚丽萍

个有点生僻的职业。

35岁的刘莹,就是一位专业气球师,也是“阳光气球”创始人。1岁那年,因发烧打针误用链霉素造成失聪,父母带她到处求医治疗,可是没有医好,就这样成了听障人。

5年前,她偶然发现了魔术气球。小小的气球可以编折成不同的造型,从此她开始自学编折。刚开始,气球总是不听话,不是从手里冲出去,就是“啪”地一声爆掉。熟练之后,一个个气球就开始变得柔顺听话,成为新鲜的创作材料。她每天重复练习做一种造型上百个,还参加了各种培训班进修这门新技术。

渐渐地,她成了精通气球编折技艺的创业者。她为一些残疾人开气球教学班,组成自己的团队成员。她开办了“阳光气球”装饰工作室,专业从事气球玩偶销售。她和她的团队从事各种开业、婚庆、生日、会议、活动的气球装饰设计。让她兴奋

的是,她设计颇受欢迎,请她去做布置,甚至教学的人越来越多。在她手里,普普通通的气球,打造出了五彩缤纷的绚丽天地,也打开了一条宽广的创业之路。目前,“阳光气球”每月订单稳定,有5人左右的工作团队,3人培训师团队。

刘莹不能说话,但她头脑中的创业目标却很明确,她的手语翻译告诉大家:提升生存价值,带动弱势群体;帮助每一个有梦想的残疾人实现就业创业梦想;一年后,每年帮助100位残疾人成为专业气球师——这,就是“阳光气球”的创业理想。

“海创咖啡” 单品受捧创业不可随便

这是一份内容翔实的创业计划书,从团队分工、营销策略、到风险评估防控,直到创业目标,一应

俱全。

这份计划书名为“海创咖啡”,由上海商贸旅游学校四位在校生发起,分别是何宇、张利利、唐睿、王海杰,涉及市场营销、商务英语、会计专业。店长何宇,市场营销专业,性格开朗,沟通能力强,在学校的营销节的活动中,负责“格子铺”的销售,销售业绩第一。

咖啡馆主要盈利来源于咖啡和西点销售,在运营前几年,咖啡馆需以活动来带动咖啡销售。何宇的团队算了一本账,咖啡馆运营成本主要包括生产成本、人员成本等。咖啡店一年的生产成本预估12万元,随着店铺发展,每年以5%左右的速度增加;人员采取校内勤工助学形式,每人每小时10元计算,一年人员成本共9万元。咖啡店营业额根据市场行情估算,以日均150人,人均消费12元,每年增长10%。咖啡店的运营离不开宣传,每月宣传成

大多数处于创业初期的青年,最关心什么?

外滩街道调研显示,能否找到合适的注册场所、享受优惠的贷款政策、降低用工成本和风险,不止是青年创业最关注,也是直接影响创业能否成功的重要因素。

如何关注青年创业的“最关注”,帮助青年创业取得成功?外滩街道专门落实专项资金扶持青年创业,制定了本街道支持青年创业的措施,包括协调解决注册场所、给予房租及贷款补贴等,最大限度为创业青年减负,提升其创业的成功率;同时,积极支持创业青年申请市、区两级创业政策扶持。2015年以来,街道共发放开办费、社保补贴、房租补贴等55万元,帮助成功创业152人,其中94人为35岁以下大学生群体。

同时,鼓励创业也要“打破围墙”,在外滩街道之外,全市青年创业是如何精彩纷呈?那就举办个创业大赛,大家来互通有无。于是,从今年6月到至今,面向全市的外滩青年创业大赛历时3个多月,举办了创业青年沙龙、创业心理指导课程及创业实践课程等4场活动,参与人数过百人。经过评选,共有10名创业者入围,通过“外滩就业服务工作室”公众号开展网上投票活动,共有8762名市民参与投票。

本报记者 姚丽萍

关注青年创业的“最关注”

本约1750元。

算清账目,要实现稳步盈利,风险风控少不了。计划书的分析显示,校园咖啡厅最大的市场风险来源是同行的竞争,这是外部风险;咖啡店很容易出现内部管理松散,产品质量欠优,这是内部风险。防控风险,对内要完善经营管理体系,对外要市场调研,积极开发新产品,提供新服务。

新服务,创意不少,一个细节是,推出“随便系列咖啡”——很多人在生活中有“选择困难症”,“随便系列”可以解决选择的烦恼,当消费者不知道选什么时,来一杯“随便”,就是最佳选择。

人生没有彩排,每时每刻都是现场直播。在何宇和他的团队看来,这话,当然不错,但对一个还没有从学校毕业的创业团队来说,创业却是可以彩排的,未雨绸缪的预演,一定会有益于将来。