在金融危机和高失业率阴影下敢于做梦勇于实践

英国年轻人创业:发现机会马上干

文 沈敏

当大多数孩子还在向父母要零花钱时，十来岁的他们已经做起了第一笔生意；当不少大学生还在为“毕业即失业”发愁时，二十岁出头的他们已当上了老板和富翁。这是英国一些年轻人在金融危机和高失业率阴影下成功创业的励志故事。他们的经历启示，想要成功，不仅要敢于梦想,还要勇于实践。

■ 多尔蒂的“超级果酱”在英国多数大超市上架销售 本版图片 GJ

◀▶ 佐薇·杰克逊把演艺培训班做成产业链『强力链接』创始人哈蒂和弗勒德

“关键是抢占先机”

英国失业率几年来始终高位徘徊,许多企业忙着裁员而不是招新,不少优秀的年轻人干脆选择自立门户。金融危机后两年内，英国青年创业者增加了15%。IT行业成为许多青年创业首选,25岁的迈克·哈蒂和24岁的凯文·弗勒德便在其中。

15岁时,哈蒂的大多数朋友都靠当餐厅服务员打零工挣钱，他却启动自己的电子商务事业：买下1.3万本电子书版权，题材涵盖小说、自助指南、菜谱等,还包括“如何取消超速罚单”之类偏门秘诀,然后在亿贝网上出售，每本定价不一，最高不超过10美元。他说这种工作的好处是:“暑假里每天睡到自然醒，伙伴们都出门工作了，我可以边睡懒觉边做成数百单生意。”

高中毕业后，哈蒂上了利兹大学商学院,结识同学凯文·弗勒德。毕业时正值经济衰退,工作难找,于是两人结合各自在电子商务和广告领域的兴趣,携手创立“强力链接”公司。他们对“内文广告”这种网络广告模式加以改进,推出更先进的程序,使广告投放更能精准反映用户需求。比如,当你浏览英国女歌手阿黛尔专辑内容时,光标滚动到《转盘》这首歌名上,弹出的小框内会显示购买这张专辑的地址，而非带“转盘”的留声机或餐桌广告。他们还开发了改进版的“内图广告”,让你知道哪能买到图片中明星所戴手镯或者对比相似款式的手镯售价几何。有些网站靠“强力链接”吸引客户,5天收入就相当于传统广告模式1个月的收益。

“我们曾以为高端新闻机构不会喜欢侵略性广告,《纽约时报》却对我们的产品表现出强烈兴趣。那么多公司想用这项技术,我们感到惊讶。”哈蒂说。

“强力链接”公司目前年盈利80万英镑，两名合伙人正忙于推出新产品:名叫“血拼网”的程序,是一种针对网购人群的社交网络工具，方便朋友们交流各自买了什么东西,评价如何。

针对年轻人创业,他俩的建议是:“要选择合适时机,在花时间完善产品的同时别忘了抢占先机。多花几天观望,可能意味着别人比你先到一步。”

“做了之后再改进”

卖果酱听起来不像做IT那么“酷”,弗雷泽·多尔蒂却靠它致富。多尔蒂24岁,从商始于9岁:那年,他和一个朋友决定开个养鸡场，于是买了一盒孵化蛋。多尔蒂父母还取笑两个男孩,因为他俩没有任何经验。多尔蒂回忆:“我们把那盒蛋放在电视机顶上,因为那里热。几星期后,我下楼就看见小鸡满屋跑。我们把小鸡养在花园里,等它们长大后下蛋,再把蛋卖了。”

5年后,多尔蒂去看望祖母,后者一个平常举动让他灵光一闪:“她正在厨房里做果酱，我意识到我可以学做果酱,卖给邻居。当时我只想这能挣点零花钱,没想别的。”

多尔蒂知道，数十年来果酱销售一直下滑，部分原因是人们认为它不健康，于是他推出一种不加糖的纯天然果酱。随着年纪增长,他的自制果酱越卖越好,每周能卖出约1000瓶。

当他决定参加韦特罗斯连锁超市的采购会时，他抓住了把小作坊做成企业的机会。超市方面告诉他:如果他能找到工厂生产果酱,设计商标,并交上商业策划书，超市或许会考虑采购他的产品。经过几次失败尝试,他最终与超市签下供货合同。这年他18岁。

如今,多尔蒂的“超级果酱”在英国多数大超市上架销售，年营业额超过100万英镑。他下一步打算打入美国市场，并计划开发“可持续蜂蜜”:“蜜蜂眼下处境相当艰难,整个物种正濒于灭绝。所以我计划把蜂箱安在城市里,放在城内农场或建筑物顶上,希望它能激起人们对可持续食物的兴趣,同时也能赚到钱。”

他最近在写书，还忙于给学校和跨国企业做演讲。“我收到一封中国孩子的电子邮件，我用谷歌翻译软件译出来,他告诉我他听过我的故事后,准备在他家那条街道上挨家挨户卖蛋糕。”多尔蒂说,“某种程度而言,我的故事比果酱事业影响深远得多，目前我工作的一部分就是当一名创业者。”

他的创业体会是:“人们常说自己想创业,却不知道该做什么,我觉得这很不可思议。几乎一切东西都能做得更好。你很少买了什么东西后会觉得‘哇,这真是完美无缺。’所以与其无病呻吟,不如想办法去改进。”

“必须先证明自己”

23岁的佐薇·杰克逊少女时有一个“明星梦”。为了攒钱进英国国家青年剧院学习表演，她在家乡组织综艺演出。“这个演出我每年做一次,一开始并没把它当做生意来做，只是觉得好玩,又能补贴我的教育经费。”

毕业后,她寻找试演机会,却因为一场手术不得不休息半年。在此期间,英国政府宣布大幅削减艺术表演和教育机构预算，她察觉到一个尚待开发的市场：向那些没机会得到免费演艺培训的人提供物美价廉的课程。

她放弃自己的明星梦，开了名为“实践梦想”的公司,学员交5英镑就能学会一支舞。公司很快盈利,如今她的培训班一周开50节课，年营业额15万英镑,业务拓展成几块:舞蹈公司为品牌宣传和广告制作提供舞蹈演员；小型服装公司；与英国有线电视“维京传媒”建立合作伙伴关系。如今，杰克逊被视为女性创业典型。企业家理查德·布兰森发起鼓励青年创业的“翻转控制权”运动,选择她担任代言人;商务部授予她“年度青年奖”。

“看看调查结果,受爱好而非利润驱使的创业者最后都能赚大钱。”杰克逊说。她告诉同龄人:“你必须证明自己行,才能让别人把你当回事。我最初与各家剧院谈生意时,对方总把我当成天真无知的16岁女孩。当他们看到你确实做成了事,态度就变了。”

“向商业人士取经”

24岁的加里·马丁如今是一家年利润超过100万英镑的建筑公司老板。他对经商的兴趣源于11岁时一次度假经历。那天他懒洋洋地躺在酒店泳池边,看见摊贩以10美元一个的价钱向客人出售橡皮筏，而以2美元一个的价钱回收橡皮筏。马丁注意到买筏的人很多，于是他以5美元一个的价钱向客人收购用完的筏子，然后以每个8美元的价格卖给客人。

15岁时,马丁对房地产市场发生兴趣。他在报上登了一句话广告:“加里收购房子”,并附上自家电话。广告登出一个月后,他做成了第一笔买卖:他把自己准备买车的7000美元作为定金,买下一座4.5万美元的房子,三星期后以8.6万美元转手卖出。马丁就此兼职当起了房产中介。“利用早上和放学后,我买下并卖出150座房子。我频繁逃课,老师们很气!”他回忆道。

2009年,他搬到伦敦,开办马丁建筑公司。他的计划是从建筑业起步,逐步拓展成房地产开发事业。他的公司目前正运作首个开发项目:伦敦北部一座写字楼,预期年底完工,回报率35%。

他说:“读一些你崇拜的商界人物的书,或者去找他们喝咖啡。花一个小时，能学到比念数年商科专业多得多的知识。”

相关链接

年轻人创业风险更小

卡丽·沃德:帮人创业的创业者

卡丽·沃德2005年创建一家经营电话解锁业务的公司,20岁出头靠此掘得人生第一桶金。如今她是“女性创业者协会”的负责人,这家协会为女性创业提供支持。

沃德认为,年轻时创业确有优势:“等你年纪比较大时，创业意味着高风险，比如需要辞职。但年轻人可以在自己卧室里就开始尝试做点什么，然后看看能做到什么程度。他们对技术的了解也意味着起步更容易:他们可以利用互联网的力量，去赚那些不懂互联网的人的钱。”

卡莉·沃德15岁时有过一次失败的创业经历：她的公司为客户量身定制个性化牛仔裤，质量问题成了致命伤:衣服下水后,上面的水钻等装饰物全都掉下来，甚至划伤客户皮肤。“我当时最大的支出就是退货款。”她回忆道。

在大学学完美容课程后,她连续14个月找不到工作,想重新创业,却找不到为她这种商界“菜鸟”指点迷津的机构,于是想到:干脆创建一个让年轻创业者互帮互助的社交网络。

她创立的“年轻创业者成功培训机构”提供创业相关知识培训,也为已创业者提供支持。机构最有名的教育产品是一项获得英国政府认可和资助的创业资格认证培训课程《通往成功路的12步》,想开设这一培训课程的学校必须向她支付费用。去年,她的培训机构营业额超过15万英镑,利润达10万英镑。

沃德指出，早期的“自助开发”是创业培训不可或缺的一部分。“孩子们不知道怎么在电话里谈事情，也不知道怎么给自己动力。学写商业策划书之前,需要先学会这些。”

她鼓励更多女性创业:“当一名创业者，你不一定非得是个西装革履、头发灰白的老头。我们应该宣传一种理念：创立自己的企业就像成为电影明星一样，也是一项诱人、好玩的工作。”

热点锁定:

英国和阿根廷存有主权争议的马尔维纳斯群岛(简称马岛)公投结果11日晚揭晓,99.8%的投票者支持继续保留马岛作为英国海外属地的政治地位。

导读

A30 终身囚犯成为“电影明星”
A31 马岛归属公投难解争端
A32 黑客自杀究竟应该怪谁

本刊主编 汪一新 卫 蔚
(本刊除“论坛”及本报记者署名文章外,均由新华社供稿)