



创业者和“麻辣导师”

邵宁

新民眼·首席视点

在这个大众创业、万众创新的时代,大学生创业正如火如荼,一个个传奇故事在各种媒体上快速传播。脑洞大开的创意火花,一拍即合的合伙人,络绎不绝的路演、孵化、众筹;激动人心的风投、IPO……仿佛,一切都触手可及,成功就在眼前。

果真是这样吗?事实上,在当今社会,一个普通的大学毕业生,如果不是富二代,不是海归,没有专利,他和成功的企业家之间,其实隔着万水千山。有数字为证:即使在浙江等创业环境较好的省份,大学生创业成功率也只有5%左右。

那么,怎样才能跻身这5%呢?最近听到的一位80后创业者和她的“麻辣导师”的故事,给人以启发。这位创业者转述导师的话说:“创业并不是一夜暴富的美梦,而是千辛万苦的积累。”

这位创业者名叫孙文佳,一个平平常常的上海女孩。她大学毕业后的第一次创业甚至没有父母的支持,有的只是一股热情。很自然,她由于没有经验而失败了。这时,她遇到了一个让她又爱又恨的导师。这位导师便是杨浦区江浦大学生创业园负责人王丽华。王丽华既肯定了小孙的创业梦想,“女人要有理想才会让自己活在当下”,又告诉她,创业并不是那么简单。王丽华建议她先就业积累经验。

看到小孙对母婴行业感兴趣,王丽华介绍她到创业园旗下的一家投资管理有限公司工作。起初小孙觉得在公司呆几个月就行了,没想到竟干了整整三年,而且在公司期间,每当她对一个岗位摸索透彻、操作自如的时候,王丽华就让她调岗,使她不断处于“陌生、了解、熟悉”的



孙绍波画

过程,大脑始终高度紧张。当她又一次接到岗位调动的通知时,她觉得快崩溃了,决定提出辞职。然而,一句“你还记得你的创业梦吗”的问话,让小孙明白了王老师的苦心。在这三年里,她了解了公司部门工作的安排、成本核算的方式、营销模式的建立,也懂得了团队的组建、客户的维护,以及管理人员所应具备的心理素质……不知道这些经营管理的ABC,怎么可能当好一个老板呢?

终于,“麻辣导师”认为小孙“萝卜干饭”吃得差不多了,鼓励她开始第二次创业。孙文佳创办了一个名为“生了吗”的网络母婴服务平台,为社区内新生代父母开展孕前、孕期、产后、婴幼儿期的专业指导,通过微信平台、讲座、沙龙等提供线上线下的服务,现已有会员1万余名。去年,“生了吗”在Welight国际青年创新峰会创新项目大赛中荣获一等奖。

如果没有这样一个“麻辣导师”,肯定不会有小孙后来的一切。

时下,政府已经看到了创业成本的提高对青年创业者的阻碍,出台了一系列扶持政策:创业见习、创业培训,甚至还有房租补贴、社保费补贴、开办费补贴……而在青年创业活动中,不仅需要场地、资金、技术等“硬”要素,还需要“软”要素——有智慧的创业导师以及成功者的经验分享和引领。

让人欣喜的是,如今的不少众创空间已经关注到这一点。最近,在杨浦区江浦街道这个面积仅2.39平方公里社区里,出现了一个“五园一网”创+创客联盟。这个联盟联合了社区内的五大创业园区,其中既有“上海市创业孵化示范园-江浦创业服务超市”,也有亚町文化创意园、智慧树科技创新创业园、海上海电子商务园、宝地现代产业园等企业开办的

园区,加上上海高校创业专业团队联盟“脱爱校园网”民营创业孵化器,携起手来为青年创业者服务。

这“五园一网”如同一个没有围墙的众创空间,聚合了100多家企业的资源,为更多的孙文佳们提供实践、见习、项目孵化的场所。今年暑假,有40名大学生在江浦街道创业孵化园中进行了创业实习,接下来,他们就将到“五园一网”中去预孵化,接受更完善、更具针对性的创业孵化服务。同时,这些企业中的成功创业者、高管也将作为创业导师,伸出热情的手,对90后创业者扶一把,使得他们少走弯路。

理想很丰满,现实很骨感。创业的过程是艰辛的,更是漫长的。我们期待,有更多像王丽华这样的“麻辣导师”,能够为一个个有志于创业的年轻人开出药方,帮助他们积累经验,踏踏实实走好每一步,最终实现自己的梦想。

声音·热点

高端白酒开启新一轮提价

“53度茅台飞天酒零售价为每瓶1180元,与上月相比,上涨100多元;52度水晶瓶五粮液(俗称“普五”)为每瓶780元,上涨数十元。洋河、剑南春等酒企核心单品的终端价格也有不同程度的提升。”

——北京市某高档烟酒店负责人

“品牌力是产品价值的决定因素,后者决定了产品价格的市场认可度。52度新品五粮液作为公司价格体系的风向标,此时价格恢复性调整,是遵循市场规律作出的回归品牌价值的决策。”

——五粮液股份公司副总经理朱忠玉

“出厂价始终保持不变,茅台酒价格属于自然回升,不存在厂方提价之说。”

——茅台在官网发布声明。

“厂家产量、经销商提货数量都有限,现在15年的年份茅台酒已经断货。”

——某茅台经销商

“从需求层面来讲,最主要的原因是消费升级。近几年,个人与商务消费逐渐取代公款消费,成为

经历了3年寒冬的白酒行业终于有了复苏迹象。近期,五粮液核心单品52度新品五粮液出厂价格恢复性调整为每瓶739元,创下近3年新高,经销商则用“一天一个价”形容茅台零售价格的上涨变化。在茅台、五粮液的带动下,高端白酒开启了涨价模式。专家分析,个人与商务消费逐渐取代公款消费,成为拉动高端白酒需求的主要动力。

拉动高端白酒需求的主要动力。中产阶级的崛起推动整个高端白酒行业慢慢恢复增长。中高端消费群体越来越多,消费者更加看重品牌、质量,酒也越喝越贵。”

——白酒行业专家孙延元

“根据五粮液发布的2016年中报数据显示,五粮液实现了营收与净利润两位数的增长。实现营业收入132.6亿元,同比增幅达到了18.19%;归属于上市公司股东净利润为38.9亿元,同比增加17.87%。而贵州茅台则是A股上市企业中净利润最高的食品饮料企业。”

——高端白酒企业今年业绩普遍回暖,股价也表现强劲,茅台股份股价最高触及326.80元的历史最高位,五粮液股价创近六年来新高。

“限量保价是不少走高端路线的白酒品牌近年来采用的策略,不过不同于茅台是受酿造方式所限产量本身有限,五粮液等白酒是纯粹从市场营销的角度在控制市场的供货量,也取得了一定的成效。”

——孙延元

“目前的高价有泡沫化成分,酒类价格上涨促使经销商囤货,酒企财报数字亮眼,但是目前经济形势尚在放缓中,未来市场是否能消化高价,还有待考验。”

——志起未来咨询集团创始人李志起

“高端白酒的新一轮提价更多是市场库存消耗完成,恰逢补充库存的衔接点所造成的,而国民经济增长的大环境以及三公消费的限

制才是此前致使高端白酒市场低迷的真正原因,而这些消极因素并没有消失。高端白酒作为商务用酒的市场发展较好,但要说又迎来行业春天为时尚早。”

——白酒行业专家铁型

“只能说最差的时候要好一点。”

——华融证券研究员易浩宇说,山西汾酒、古井贡、老白干等区域酒企上半年收入增速均未超过15%,低于茅台、五粮液的增速。高端白酒呈现出向上走的趋势,但低端白酒还需要更长的时间。

“市场上白酒的包装、口感和企业的营销手段差别不大,同质化严重,容易造成价格上的恶性竞争。应当充分尊重消费者的选择,满足个性化需求。白酒行业强者恒强、弱者更弱,未来会有‘面子酒’和‘里子酒’两个阵营。‘面子酒’是以茅台、五粮液为代表的高端白酒,‘里子酒’是以山东温河王、湖南湘窖和甘肃金徽为代表的区域名酒。”

——白酒营销专家肖竹青



声音·八方

“老挝有句谚语:一根木桩固不成篱笆,一村人不协力建不好村寨。希望各方齐心协力,推动东亚合作稳步向前,为促进地区和平稳定与持久繁荣贡献力量,造福各国人民。”

——李克强总理昨天在老挝万象出席第11届东亚峰会时说。

“所谓开笔礼是今年地方上创造的礼。”

——又到一年开学季,有不少学校都采用了所谓“开笔礼”,南京108名入读小学一年级的南京儿童身着汉服,在南京大报恩寺行开笔礼,在北京孔庙也有类似的开笔礼仪式。清华大学人文学院历史系的教授彭林说。

“欢迎举报中秋国庆节期间隐秘吃喝。”

——中纪委相关负责人称。中秋国庆临近,中纪委监察部网站近日推出“中秋国庆节期间违反八项规定举报专区”,开设专门“我要举报”窗口,并欢迎网友监督举报节日期间出入隐秘场所,组织隐秘聚会,公款吃喝、旅游,收送节礼等不正之风。

“中国投资人没那么笨!”

“我们并不是钱太多要买买,不买就烧得慌,而是渴望收购合作背后的国际规则、技术。”

——近日,复星集团董事长郭广昌在厦门参加中国投资贸易洽谈会期间,反驳中国人傻钱多的说法。

“我啥没见到过,等我抓你的时候,我让你今日说法,我让你天天监狱里看法。”

——撒贝宁近日披露自己收到诈骗电话,称其涉嫌拐卖儿童,撒贝宁将与骗子的对话进行了录音。小撒:“把警号报出来!”“你知道我在中央电视台做《今日说法》吗?”骗子做出上述回答。

“不是自己的钱,不回去睡不踏实。”

——近日,嘉兴桐乡市民邵女士去银行查询水电费时发现卡内余额多出整整47万。她和丈夫随后到派出所报警求助。当警方通过银行转账信息找到巨款失主时,对方还不知道钱款已打错近十天。

“他可能在做网络直播,骂得很难听,周围的人很多都下车了。”

——有网友爆料,前晚7点左右,北京地铁五号线一开往天通苑北站方向的列车上,一男子在地铁上通过手机骂人,严重影响车内其他乘客。对此,一位目击此事的乘客表示。



关注时事热点,聆听八方声音,敬请关注本报微信“新民眼”

本栏编辑 程绪