

B2A新模式:让科技企业和草根创业者“联姻”

本报记者 周凯

来到上海的第三年,孙志明选择了离开这个城市。小孙2008年大学毕业后来到上海,做过销售、跑过市场,甚至还做过一段时间的超市推销员。在经历了种种波折后,小孙还是决定回老家创业,“我已经有自己的创业计划,现在只是选择去实现它”。

对于小孙这样的草根创业者,“创业”并不是一个简单的词。在传统的创业方式中,小孙需要集合各方资源,需要找产品、谈价格、做售前咨询、做售后服务,此外还必须投入相当大的资金来租店面、进货,这样高昂的创业成本对于小孙而言无疑是一种巨大的经济压力。而同时,不可避免的是

小孙还必须承担创业失败的风险,一旦创业失败将面对经济和精神的沉重打击。

但此次,小孙所说的创业计划却颇有些不同。该创业计划是指上海张江创新营销中心近期推出的个人创业计划,加入该创业计划后,小孙可以代理张江创新营销中心的创新产品,并且可以得到该平台的支持回家创业。

在小孙看来,这是一种风险较低、回报较高的创业方式。由于张江创新营销中心直接对接了创新产品生产公司,省去了层层代理分利,创新产品的高利润全部由小孙独享;同时这也是一种低成本的创业方式,小孙只需要将新产品介绍给客户,客户支付货款,无需自己铺货或者垫付货款;与

传统的服装、餐饮等行业不同,代理创新产品不需辛苦地奔波,因为其拥有广大的空白市场,快人一步的代理方式直接抢占了空白市场。孙志明认为,这是一个可以尝试的创业计划,“本来我就是草根出身,现在有这样的平台,有这样的机会,我为什么不试一下呢?”

可以赚钱的生产消费者

据悉,作为国内最大的创新产品营销平台,张江创新营销中心旗下的英脉网已经开始在全国范围内广泛展开创业计划推广活动。记者了解到,张江创新营销中心在全国首创了B2A(business to agency)的商业模式。

这是一种区别于传统的B2B或者B2C的电子商务模式。传统的B2B或者B2C模式只是单向的销售模式,由上游客户将产品销售给下游的渠道商或消费者,而最终端的消费者仅能“花钱”来购买产品,虽然可以享受便捷服务和一定折扣优惠,但根本无法在这个模式中赚取任何报酬。而B2A模式则是将传统的实体店产品转换为“商机”,或者可以将其看做代理权。说得通俗点儿,B2A模式就是一种代理权的分配模式,英脉网就是一个合理分配产品代理权的平台。

但和传统的“商机集市”不同,英脉网的产品全部来自全国的高新产业园区,其产品质量更高,商业利润更大。一如“京东”和“淘宝”的区别一样,英脉商机网上的商机全部来自正规渠道,所以从根本上杜绝

了假商机、假资讯滋生的土壤。如果要给这个模式加上一个名称的话,或许应该称其为“商机商城”。

通过这种模式,早前普通的消费者转变成渠道商、销售者,真正让消费者从消费链的末端回到中端甚至是前端,成为“既会花钱,又可以赚钱”的生产消费者,获得实际的收益。孙志明除了能获得产品代理权开展经营以外,还可以获得张江创新营销中心提供的创业培训和创业指导。正是了解到这样的商务模式,孙志明才决定投身创业。

快人一步的机会

在孙志明第一期代理的产品中,一款迷你型的轮胎充气机颇受顾客好评。这是一种专门针对轮胎漏气和胎压不稳所设计的充气设备,小巧便携,操作简单,仅仅一个月,孙志明就从该产品中获取了丰厚的利润。

“这些(所代理)产品都是最新型的创新产品,技术超前。”孙志明说,正因为自己快人一步,可以代理最新型的产品,市场上少有竞争者,所以推广速度也比较快。

为了这“快人一步”的机会,张江创新营销中心作出了最大的努力。作为全国唯一专注于创新产品营销与推广的全国性机构,已与全国十余家国家级高新区进行了合作洽谈,集聚创新企业6000余家,筛选创新产品3000多个,包括数码电子、节能环保、食品保健、文化创意等十几个大类。同时,英脉网已在成都、武汉、西安、重庆、广

州、无锡等地设有10多个分支机构,广泛征集创新产品,不断发掘鲜为人知的“蓝海”市场。

“我们这个平台就是为了对接创新企业和草根创业者而设立的。”在接受记者采访时,张江创新营销中心CEO李闯这样表示。李闯认为,针对社会现状,企业家更应该关注草根创业和平民创业。

科技与草根的“联姻”

2011年的数据显示,中国城镇化水平已经达到50%。尤其是东部沿海发达地区,已经进入以信息产业为标志的后工业化时代,部分优秀科技企业已经研发生产出领先世界平均水平的创新型产品,但囿于传统的商业模式,许多优秀的科技产品无法第一时间走向市场。

张江创新营销中心的B2A商业模式正是填补了企业的市场营销环节,同时也衔接了草根创业者的创业之路。

“所有希望自主创业而又创业无门的在校大学生、尚未就业的离校生、城市有为青年、城市下岗群体、农村失地群体、残疾人等社会弱势群体无论什么人,都可以成为我们产品的代理人,完成实现自我价值、创造财富生活的人生梦想。”李闯说。

“从我自身来看,这种商业模式确实非常适合。”孙志明说,现在他已经开始向周边的朋友推广创新产品,“我们有优惠的价格,同时最为重要的是拥有最新技术、高质量的产品,并且可以先人一步在市场上推广销售。”



www.kab.org.cn
KAB创业教育全国推广办公室
电话:010-64098064
010-64098510

去文化创意产业创业,机会多多

本报记者 张黎娟

“目前创业门槛降低,金融环境变好,很可能3-5年就产生一家上市公司。”悠视网CEO李竹日前在“文化创意企业孵化器加速器”论坛上如是说。

随着文化创意产业成为北京经济发展的重要支柱和最具增长潜力的产业,培育具有先进经营理念的新一代文化创意企业家,让现有文化科技的资源实现优化配置、互动共享愈加重要,对文化创意企业孵化器的建设提上日程,这也成为大学生创业的契机。

“胡同里的创意工厂”实际上就是中小型企业孵化器的孵化器。北京市东城区现在一共认定了10家文化创意产业示范基地,各具特色。每个“胡同里的创意工厂”都有自己的主业,比如方家胡同46号以演艺产业为主,人民美术印刷厂主要是以设计产业为主,东雅创意谷是以科技型的文化企业为主。中关村科技园区雍和园管委会副主任贾邦认为,旧工厂成创意工厂不仅为老企业的产业转型提供出路,也让大学生创业者有了可施展的平台。

的确,在北京的许多特色胡同里,有不少大学生就搞起了文化创意,而在其他文化创意产业,如影视、游戏、动画等,也不乏年轻人的身影。

看到越来越多的年轻人选择自主创业的道路,北京大学信息管理系副主任周庆山深有体会:“实践、创业教育,特别是孵化器,与大学是有脱节的。我的体会是,大学里的人才资源、智力资源、知识资源没有最大化地发挥出来,没有跟企业有机地结合起来,这是我们脱节的地方。”

“今年九部委包括文化部发布的文件中提到,大学要加强实践教学。其中有一个很重要的理念就是,高等学校的教育,要改变重理论、轻实践,重理论知识传授、轻能力培养的现状,特别强调大学生要有更多的时间去社会上实习、实践,而且鼓励大学一定与社会上的企业相合作,和园区相合作。”在周青山看来,美国斯坦福大学在产学研相结合的方面就做得非常好,大学应该更多地与孵化器相结合,他建议,今后大

学应该建立大量的实习实训基地、院系和企业建立平台,邀请企业家走进校园。

对此,李竹也有自己的看法:“孵化器中,应有创业训练的机构,对大学生进行创业辅导,会大大增加创业者存活的可能性,避免其走弯路。”

除了应为大学生提供训练机构外,孵化器仍有问题亟待解决。

赛迪集团副总裁肖劲松指出:“在过去,我们的孵化器缺乏专业性,没有服务链,这是孵化器达不到预期目的的主要原因。另一个问题是,在孵化器上的企业之间联系不紧密,彼此有什么资源都不清楚,而我们在调研的时候把这些企业集中起来,他们才发现彼此的资源是可以互相利用的,这就是说孵化器缺乏一个资源整合的能力。”

而提到建设文化创意企业孵化器,就要做更具体的要求。

“我们应该找到创意和文化中的规律,文化不能泡沫化。比如,现在全国就有大大小小几百家创业园区,其中不乏打着创意旗号搞房地产开发的,这就值得我们思考。年轻人在创业时,一定要有自主创新,而不能把国外的东西拿过来照搬。在此方面,一个很重要的方向就是我们在文化发展当中要结合中国文化元素和本土化特色,走差异化道路,加强知识产权产业链的打造。”周青山说。

李竹认为:“文化创意产业目前发展的瓶颈就是渠道。我们国家每年有70%的电视剧生产出来没有办法在电视台播出,就是因为没有播出渠道,现在有了几家视频网站,大家开始做自制剧,互联网成了新的播出渠道。我相信未来,视频网站可能会跟电视台差不多。”在李竹看来,文化创意产业的发展历史,就是中国文化创意产业传播渠道市场化的历史。“我们应该把文化创意产业与移动互联网相结合作为重点发展方向”。

尽管当前文化创意产业吸引着许多大学生创业者,但李竹还是提醒大家:“我不鼓励大学生创业,因为大学生缺乏经验,会走弯路。像我投资的六间房,就失败了。应该让毕业生到企业里面做一段时间,再创业,这样更靠谱儿。”



4月11日,何刘华(右)在指导一名村民加工作作鞋帮。
在江西遂川县草林镇新苑移民社区,现年29岁的何刘华2008年从福建打工回到家乡,利用自家空置房间创办九龙鞋业帮面加工厂,带领当地70余名深山搬迁移民实现家门口就业,帮助乡亲们增收致富。
新华社记者 周科摄

冯仑助跑80后:伟大都是熬出来的

本报讯(记者陶涛)一名80后打工者从事医疗器械的销售工作,在结婚之前,他把钱拿去创业,后来破产了,妻子支持他继续“折腾”,于是借钱创业,后来做得非常成功,目前已经拿到了两轮风险投资。这是万通投资控股公司董事长冯仑近日在做客中国教育电视台“助跑80后”栏目时,讲述的一个创业故事。

“助跑80后”是中国教育电视台1频道近期推出的大型青春励志互动访谈节目,通过回顾嘉宾个人经历来与80后分享成长感悟。

作为80后的榜样和动力,冯仑在首期节目中畅谈自己的人生哲学,他告诉80后创业者:“伟大都是熬出来的,既然选择了创业,不管现实有多难都要坚持。”通过现场投票,冯仑在自己新书《理想丰满》中所提及的“墙上的美人”和“炕上的媳妇”成为观众最感兴趣的话题,冯仑解释:“怎么样把墙上的美人变成炕上的媳妇,最终让这个媳妇生出个儿子来,这才叫把理想变成现实。这句话其实讲的是筑梦和追梦的关系。你造个大梦容易,把这个梦一步步实现很难。”

信息看台

上海评出十大青年创业先锋

本报讯(记者龚瑜)“上海银行杯”上海青年创业先锋评选和创新创业大赛颁奖典礼暨上海市大学生创业计划大赛启动仪式于近日举行。获得第三届上海青年创业先锋称号的是上海五分钟网络科技有限公司首席执行官邵韶飞、上海汇中细胞生物科技有限公司董事总经理曹波、上海绿和园艺有限公司董事长周月雅等10人。

在活动现场,第七届上海市大学生创业计划大赛也拉开了大幕。

2012北京·文化创意“未来领袖”创业大赛启动

本报讯(实习生朱保举)4月10日,由北京大学艺术学院、北京大学文化产业研究院联合交通银行北京市分行发起的

“2012北京·文化创意‘未来领袖’创业大赛”在北京启动

据介绍,本届大赛将为人文学科类有志于走上创业道路的大学生及初步创业的团队和企业提供展示舞台,同时加入了政府指导、金融机构推动和学术机构培训,旨在解决文化创意小微企业创业者在事业初期阶段面临的资金、商业模式等最实际、最重要的问题。

永业回访沧州盲人四兄弟

本报讯(胡文梅)永业集团副总裁、永业学院院长金全生日日前来到河北省沧州市盐山县圣佛镇陈百万村回访盲人四兄弟,金全生代表永业公司向盲人兄弟捐赠2.3万元资助搭建牛棚,他本人也爱心捐款3000元帮助他们改善生活。

早在2010年,沧州盲人四兄弟乐观自强的事迹就受到永业公司的高度关注,永业公司伸出援助之手,在捐款之外特别组织当地工作人员为盲人四兄弟购买两头耕牛,并提供永业生命素产品及种植指导服

务,帮助盲人四兄弟走出困境

据介绍,永业公司一直以来致力于通过产品与服务帮助农民实现增收致富,在企业发展的同时也希望承担起企业的社会责任反哺“三农”。2012年,永业计划全面提高遍布全国乡镇、村庄的近3万家永业农业科技服务站的服务功能,一方面寻找到帮扶对象,充分发挥永业科技基金、教育基金、扶贫基金的作用,进行更有针对性、更加有效的公益扶贫。

华侨银行春天论坛再度启动

本报讯(记者周凯)新加坡华侨银行在华全资子公司华侨银行(中国)有限公司日前宣布,2012年度“华侨银行(中国)春天论坛”将于4月20日举办,论坛将由中国银行业协会首席经济学家巴曙松和香港大学首席教授郎咸平分别发表独立演讲。之后,还将有一个围绕“2012年度,如何进行最优化资产配置”话题展开的圆桌讨论。

微校直播

安徽科技学院KAB创业俱乐部:4月1日12:20,安徽科技学院KAB创业俱乐部全体会员大会在求知楼B306教室举行。李雨主席与各部门负责人对KAB进行相关介绍,各部门新成员代表上台发言。此次大会让所有成员更加了解KAB,更增强了KAB的凝聚力,相信KAB一定会更大、更好、更强!

沈师大KAB创业俱乐部:3月22日,为期3个月的沈阳师范大学第三届大学生创业计划大赛终于落下帷幕,恭喜沈阳师范大学KAB俱乐部的两支队伍知行团队和微校团队取得了优异成绩,他们将有幸进军省赛,参加辽宁省首届大学生创业计划大赛!这是我们KAB的荣耀,预祝两支队伍在省赛中获得更好的成绩!

湖南工程学院KAB创业俱乐部:3月20日,湖南工程学院KAB创业俱乐部为沙场点兵活动召开全体动员大会,该活动共分为无领导小组讨论、选手交流酒会暨选手培训工作、市区生存挑战、校园商品营销竞赛、决赛暨颁奖晚会5个阶段。沙场点兵趣味性、挑战性于一体,旨在培养大家团队协作与个人生存挑战能力。

(赵金良)



创业板

陶涛

创业需找准市场空白点

热爱计算机技术的“80后”小伙儿邢帅,大学毕业后投身电脑软件技术的网络教育,将爱好发展成了一家企业。目前邢帅的网络电脑培训学院拥有百人培训团队,3万名收费学员,4年收入超过3000万元。

网络教育已经有一个庞大的产业链,邢帅的成功在于找准了市场的空白点。他先解决了网络教育与校外企业建设问题,实现了一个频道进行多个科目教学,然后又通过解决用户的信任危机度过了收费瓶颈,把网络电脑培训学院终于做到了一定规模。

创业“领航”不能保证成功率

武汉市人社局副局长李乔介绍,近年来,选择留在武汉创业的高校毕业生人数逐年增长。为鼓励大学生自主创业,武汉市决定从今年起到2016年,每年帮助不少于2000名大学生在武汉自主创业,并带动1万名毕业生就业,使大学生创业成功率走在全国前列。

大学生创业的成功率并不是领航能保证的,扶持创业更多的还是应该从政策上予以支持。比如,武汉市对大学生自主创业有两大优惠政策:有国家承认学历的近3年高校毕业生,可以申请办理“就业失业登记证”及小额担保贷款。优惠政策落实到位,对于大学生创业者来说已经是福音,至于能否创业成功,还有许多客观因素,如果是“扶不起的阿斗”,政府也没必要一定要保证其成功。

师生合作建企业

20岁的张万军现为深圳信息学院大三的学生,也是一家注册资金达480万元的公司的CEO。经过长时间研发,深圳信息学院师生与校外企业合作,生产出三维激光打标机和蚀机,连微软件公司都有意向订购。师生和合作企业据此创建新公司,相关学生把握管理团队,并预测今年销售额达到1000万元。

能够被微软有意订购的产品,必然有很好的市场前景。深圳信息学院师生合作建企业,对于学校和大学生来说也是一种一举两得的措施。学校老师占有股份,既可以为企业提供智慧,又可以在老师的带动下为企业吸纳更多的人才。学生持股可以亲身参与公司运作,实现自己的创业梦想。

一个吉他迷的创业三部曲

创业日记

去年毕业于福建农林大学金山学院国际贸易专业的廖俊伟和吉他之缘未了。在中学时代他就是个吉他迷,上大学后开始组建乐队,随后开网店销售吉他,如今转型建立自己的吉他制造厂。

零起点面临“三座大山”

2010年2月20日 星期六

一转眼,我的“恋森乐器”网店已经开了一个月,最多的一天也只有个位数的销售量,生意难以维继。创业真的不像想象的那么容易。

记得我人生第一把吉他是高考结束第二天花180元买来的。从此,我开始疯狂地迷恋吉他,参加了老家的吉他培训班,假期里每天练习8个小时,手指都磨破了。

随着吉他技艺的不断提高,大一下学期我就开始组建自己的乐队——森乐乐队,从学校的迎新送旧晚会到校外一些企业的商演,乐队在福州高校开始小有名气。微薄的演出收入不足以维持乐队的正常运作,我也不想再厚着脸皮找家里要钱,创业成了唯一的选择。

在一个多月也是吉他爱好者的网店掌柜引导下,一个月前我创建了淘宝账号,

开始经营这家专门进行吉他销售的网店“恋森乐器”。一切从零开始:创业启动金为0,货源0,销售渠道0,客户0。

花了一个月时间,我跑了福州的各大琴行,希望有商家能够让我做零成本的代理,“卖一把进一把”。冷眼真没少遭,还好,最后有几家琴行愿意以较高价位为我零成本提供货源。

吉他在运输过程中极易损坏,断弦是经常发生的事情。好不容易谈成的单子物流上出现了问题,几次折腾差点儿让我血本无归。

客源问题、货源问题、物流引起的包装问题犹如“三座大山”摆在我面前。

网店扭亏转盈步入正轨

2010年8月25日 星期三

经营了半年,网店总算有了起色。今天晚上特地请乐队的朋友们好好吃了一顿。

开店初期,由于经常出现吉他损坏现象,找到合适的包装箱成了当务之急。我先去泡沫厂寻找吉他的包装箱,可是一把吉他原装箱需要60元,高额的成本令我望而却步。后来在朋友建议下,我开始一家家跑纸厂,让老板选用比普通包装箱厚的纸做吉他箱,解决了吉他在运输途中的安全问题,同时也节省了不是少数。

除了必要的花费,我尽量做到能省则省。一次,为了省80元的货车运费,我和女友转了3站搭了1个小时的公交车到物流站。每人抱了3把吉他,再花1个小时挤公交车回来。当时气温只有十几摄氏度,可到学校时我们已是满头大汗。

随着货源和物流问题的解决,网店开始慢慢步入正轨。高考刚结束的6月,网店的吉他销售量达到高峰期,我和女友忙得不亦乐乎。月末一统计,6月竟然达到2万元的销售额!

手头宽裕了,我开始往外跑,这两个月去了广州、漳州、惠州等7个城市,谈了几家品质优、价格公道的吉他厂商,货源和质量都有了保障。

拿到省级总代理权

2011年3月10日 星期四

今天值得纪念,我终于拿下这款吉他品牌的福建省总代理权!在福州各高校,我认识了不少吉他爱好者,这为我做校园团购提供了得天独厚的条件。去年9月初高校刚开学,我就联系8个高校吉他协会会长作为我的代理,从此,我从校内“小打小闹”的零售走向了福州各大高校的零售和批发。9月营业额突破了20万元,其中有7万元是吉他日销量超过了400把。

考虑到吉他市场并不只是学生这一群体,我又想到了与琴行合作。利用课余时间我跑遍了福州的琴行,与多家琴行的老板谈成了合作意向。为了方便送货,我还花7000多元购买了一辆二手面包车。

去年11月,我看中了一款性价比和业内评价都较高的吉他品牌,当时唯一的想法就是:“我要拿下,而且是福建省的总代理!”

“这款吉他在福建省已有代理人,况且我们不了解你的实力,不能随便就交给你。”一开始,广州总部的负责人并不同意,一次次拿各种理由搪塞我。为了拿到这个代理权,我专门到广州和公司经理面谈,他们态度依旧很强硬,就是不想将代理权交给一个学生负责。

我是铁了心要拿下这个代理权的。从广州回来后,我一次性进了10多万元的该品牌吉他,并通过一些促销手段将这批货在短短几天内一售而空,此举令该公司老板惊讶不已。他们立即开会研究关于我在福建代理权的事宜,决定将2011年福建省的总代理权转让给我。

从销售业到制造业转型

2012年2月29日 星期三

这两天,一边要通过福州这边实体店