



12月8日, 2014年海南省创业大赛总决赛现场。本报记者 张茂 摄

1 案例对比

同在比赛获奖 创业一成一败

无论成败与否,遗憾的是他们身上有一个共同点:比赛仿佛一阵风似地结束了,很少有人跟他们对接项目,很少有人来自政府、团体、企业必要的帮助和指点,成功更多取决于运气和个人坚持

比赛获得历练 创业按图索骥

“比赛时导师给了我很多意见,我创业取得的成绩跟大赛是分不开的。”

古色古香的古皂散发出阵阵清香,这就是海南黎家古法祖皂。产品上市近一年来,成功进军美容市场。

1991年,在大学主修食品化学专业的曾梅来到海南工作,她发现海南生态资源丰富,特别是椰子、木瓜等完全可以用于制造古皂。2012年,她开始研发古皂,经过近一年的努力,第一块古皂终于面世。

“省里正在举行创业大赛,你不妨去试一试。”去年,有朋友告诉曾梅。

“你的市场如何做?谁会购买你的产品?”在创业大赛复赛上,评委连续发问,让曾梅有点招架不住,想不到经过细心准备的计划书,在评委面前漏洞无遗。

好在参赛项目比较新颖,评委觉得可行性比较大,经过层层选拔,终于进入决赛并获得二等奖。“经过大赛的历练,我对产品的销售环节有了新的认识,也教我许多推广的办法。”获奖后,根据导师的建议,在创业之初曾梅先后对海南美容市场进行全面调查,她发现海南市场上极少有古皂销售。

第一次向消费者推荐不行,就来第二次第三次,经过耐心细致地向消费者推荐,慢慢获得消费者认可。

一年来,曾梅的古皂销售越来越好,今年的销售额已达20多万元,并聘请了10名工人帮忙生产产品。

比赛表现抢眼 赛后不了了之

“比赛结束一切都结束了,关注这个项目的人不多,没有资金投入没人指点。”

去年的赛场上,大学生杨娟带着“海之花茶艺”创业项目,一上台就得到评委的一致好评,并获得2013年创业大赛二等奖。

“可以说一切都非常顺利。”杨娟说,但参加完比赛后,回到教室的她,又开始迷茫起来,是创业还是就业。

虽然杨娟认为“海之花茶艺”项目市场前景不错,可以在各个旅游景点进行展示,但创业需要的东西太多了,除了场地外,还要注册公司,同时还需要大量的资金和团队支持,这些都需要大量的人力物力。

“反对,不行!”把创业的想法和父母谈后,得到的答案与自己想要的都不一样。杨娟曾想去注册公司,但结果不了了之。“注册公司容易,谁帮我管理,谁来指点我,一两万元的资金问题谁帮我解决,我一个人根本顾不过来。”杨娟思前想后,最终放弃创业。

虽说如此,杨娟觉得有些不甘心,“这真的是一个好点子,以最美的形式展示中国茶文化,养眼也养心,肯定会有前途。但是,让我遗憾的是,比赛结束后没有人来跟我对接这个项目,没有人帮我,似乎也没有人知道这个项目,比赛是一锤子买卖,缺乏后续持续关注。”

2014海南创业大赛昨落幕,此前我省已举办4届,但创业成功的参赛项目仅1/10——

创业大赛,为何离创业还很远?

2 为什么成功? 为什么失败?

■ 本报记者 洪宝光

5年来,我省为何年年举办创业大赛?

用海南省人力资源开发局副局长赵薇的话说,举办创业大赛,旨在促进创业能力的培养,并通过创业大赛进一步了解自己。显然,这是一件好事,谁不想事业有成呢?特别是在目前就业困难的情况下,自己创业是一条必然又必须出路。

那么,创业大赛的初衷实现了吗?

据统计,几年来我省共有200多个参赛项目成功落地。当然,抛开这个硬性的数据,大家在参赛过程中的成长也是一种收获。但是,我们必须看到一点,大赛中涌现了很多金点子,在比赛中也风光获奖,但比赛完了,这个比例占到参赛项目的大约十分之一。

好项目不能落地,这又是为什么?创业艰难,不成功原因多多:比赛环节设计不尽合理、缺乏资金支持,政策扶持不到位、团队缺乏智慧人脉……如何突破这重重关卡,让创业大赛离创业更近一些,需要社会各界群策群力。

成功原因:项目接地气、市场前景广阔,可操作性强、投入不大等
失败原因:比赛环节与现实脱节、参赛者只为获奖而来、创业成本太高等

就业形势严峻,参加创业大赛,参赛选手除了可以锻炼自己外,还能学到很多东西,更重要的是在导师团的帮助下,不少项目成功落地。“几届举办以来,有200多个项目成功落地,占比赛项目的十分之一。”省人力资源开发局人才管理服务处调研员唐旬辉说。

2010年,在首届创业大赛上,参赛选手全部是大学生,一石激起千层浪,在创业大赛的影响下,越来越多项目参与到大赛中来,通过大赛的历练,推向市场。

白沙黎族自治县的廖明是一名个体户,从事辣椒酱生产多年,去年和今年都参加了创业大赛。“通过大赛让更多人知道了我的项目。”赛后,每天都有70多瓶辣椒酱销售出去,月收入达到8000多元,销售量和销售额是参赛前的2倍多,更重要的是,让他明白了品牌推广的重要性。

“举办创业大赛5届来,除了带动大批项目落地外,还带动了2000多人成功就

业。”省就业局人才管理服务处主任科员陈福说,有的项目能够成功落地,主要是符合现实生活,项目可操作性强,投入成本又不大,不是停留在设想阶段,有的项目甚至已开始在市场上运转。例如去年参赛的领岛丽是一个生产T恤的项目,参赛之时项目已开始在海南落地,因而成功率比较高。

“举办大赛最不想看到的是项目流产。”省人力资源开发局导师、海口市创业就业协会副会长辛军说,举办创业大赛是为了挖掘出更好的创业项目,带动更多的就业,但事实上,许多创业项目还没有真正创业就流产了,“在2012年获得三等奖的项目中,至少有4个项目赛后联系不上参赛者了,要是这些项目都存在的话,说不定会取得一定的社会经济效果。”

去年和前年,海口经济学院都有项目获奖,但最终都流产,没能实现创业。对

于自己的学生放弃创业项目到公司就职,海口经济学院就业办主任单晓梅认为很正常,“毕竟就业才是目的。”

“参赛和项目落地是两码事,参赛过程中,项目设计得非常理想,但创业就不得不面对现实。”单晓梅说。对此,很多参赛选手也有同感。

海口市创业就业协会副会长,省创业导师团成员之一的曹同军说,之所以有那么项目流产,也与单位选送的项目过于形式化有关,为了完成任务而来参赛,有的甚至是为了拿到丰厚的奖金来参赛。

曾梅则觉得项目流产跟大环境有关,“现在的大环境不理想,许多产业很萧条。”

杨娟的话则代表了大多数选手的心声:“创业不仅需要好点子,更需要后续跟进,我们抱着金点子却无人问津,自己能力又不足,无法推动项目落地,我们其实需要一个有力的团队,帮助我们。”

3 问道创业 创业想成功 需过四道坎

从参加比赛到自己创业,是一个很大的跨越,除了项目要优质可行外,还要有资金、政策、团队和智慧的支持,单枪匹马很难成功

不立项不调查,何谈创业? 需对项目进行立项

“创业就两个字,但要成功创业首先要对项目进行立项,就是事先要想好该从事什么样的项目,项目是否可行,是否有市场前景,是否有卖点,是否能在激烈的竞争环境下生存下来。”辛军说,创业之前需要考虑好如何挣钱、何时盈利、需要什么条件才能盈利等问题。

创业之初,要撰写商业计划书。走访中,记者发现不少创业者并没有为自己的项目进行设想,走一步算一步。

在去年的创业大赛上,海南政法职业学院大二学生张同学和他的同学带来了一个名叫“椰爷爷清凉”的项目。他觉得海南百姓非常喜欢吃清补凉,市场前景非常好,想通过利用海南特色小吃,结合自己动手等创意想法,让更多的人喜欢上清补凉并且在吃的过程中还能亲自动手进行制作。

创业遇到困难如何解决呢?市场前景如何?面对轮番的提问,他答不上来,结果被淘汰了,更别提谈创业了。”辛军说,这个学生对自己的项目没有一个全面的

认识,很多选手都是这样的,因此必须有全局意识和长远意识。

“当然,大学生要创业,首先要在项目选择上要贴近实际,接地气,要做技术、管理与资金都可控的项目,其次要注意风险,技术风险、市场风险、财务风险等。”赵薇表示。

没人才没伙伴,怎么运营? 团队建设非常关键

创业是否成功,团队非常关键。团队好比你的战友,没有战友的支持,靠单兵作战,难以维持下去。

“有了好的项目,还要有好的团队,要对自己和队友是否适合从事创业的工作有一个清醒的认识。”赵薇说。

辛军等人认为,在接受一份工作、创办公司或者选择供应商时,需要首先衡量一点:和你共事的是不是善于合作并且真正有才华的人,是否能够出色地完成分配给他的各项工作,是否有利于项目的推进。

在今年创业大赛中,企业法宝网以优异成绩闯入总决赛。对此次创业大赛,企业法宝网董事长周明赞不讳言:“创业大赛搭建了一个人才平台,借助大赛顺利我

找到了创业合作伙伴。”

周明的感慨来自于寻找创业人才的迷茫。致力于为律师及企业打造第三方服务平台的企业法宝网,今年年初曾委托一家网站负责上线运营。经过一段时间的摸索,身为律师的周明发现,委托网站运营这种模式不可行,得有自己的技术团队开发运营。

周明说,值得庆幸的是,在这次创业大赛上,周明发现了一个互联网开发团队很不错,于是双方一拍即合,共同开发运营企业法宝网。

租门面招员工,没钱怎行? 没资金卡住创业者脖子

没有资金,创业就是一句空话。创业资金包括创业者能力提高的就业培训、店铺租赁、店面装修、店面展示商品所需资金以及数量不等的流动资金。没有资金支持,很多创业项目被迫流产。

在2012年创业大赛中获奖的郭红星,当年参赛的项目是中国咖啡商域网,经过2年的发展,企业有一定的知名度,但因资金等各方面原因,现在难以为继。占地180亩的保亭黎族苗族自治县菠萝岛农家乐,老板黎炎有幸参加了今年的创业大赛,一路走来,他觉得最大的困难是资金。2011年创办农家乐以来,光餐饮就投入了300万元,现在日常的员工工资、每天的开销等都很缺钱。

辛军认为,办企业是一个十分困难的事情,尤其是现在的竞争越来越激烈,把企业经营好十分不容易,这是小企业普遍

存在的大瓶颈。

如今,创业资金的来源主要有以下两种方式:一是自筹资金。包括自己的储蓄或者向亲朋好友借贷所得资金。二是社会筹资。通过提供高价值的固定抵押物,向银行等金融机构贷款,或者通过熟人或网络向非正式金融机构借贷。但是一穷二白的创业者,很难获得这两个来源的支持,特别是银行贷款。

没人指点、盲目蛮干,怎能成功? 创业需要引路人

拐杖就是靠山,就是第三方力量,每一个创业项目都要做大,没有智囊团的支持是非常艰难的。

“想不到卖辣椒还要申请商标。”廖明说,通过参加两届大赛后,他发现自己太需要智囊团支持了。通过参赛,得到了导师的支持,帮他谋划今后的发展道路。

“想不到我的柚子还可以通过电子商务来销售。”参加今年大赛的澄迈无籽蜜柚高效种植项目负责人黄晓玲说,通过参加比赛,获得了辛军等创业导师的辅导,让她学会如何借助网络来销售自己的产品,如何搭上电商这列火车。

廖明认为,有了智囊团的支持,事情就好做多了,至少可以少走弯路,少花冤枉钱,还能更好地谋划未来。

创业如爬山,需要一根拐杖扶一把!正因如此,有创业导师认为,创业路上,同样需要拐杖,引路人和合作者就是最佳的拐杖。

(本报海口12月8日讯)

李杰玉液

贵州茅台镇 李杰一號洞藏

酱香杰作 至真至醇

即将喷薄上市

财富专线: 0898-66256966

地址:海口市海甸岛和平大道28号蓝海银座一楼

郭坤亮 国酒大师倾心手造