

合伙创业 必须“约法三章”

创业是一项充满挑战的事业,一个具有创业愿望的大学生能否最终走上成功创业之路,与他是否相信自己可以在激烈的挑战和竞争中胜出有着直接的关系。但是,在创业道路上,也要听听“前辈们”的建议。往往一个有用的建议能让你少走很多弯路。

■ 记者 丁林

A 卖米线,从赚大学生的钱开始

2009年本科毕业后,邢亮顺利入职。但对于有着创业梦想的他,最终在2012年辞职,走上了开店之路。

辞职后的他,休息了一个月,与女友回了她远在东北的老家。然而,就是这一次的“东北行”,让这对小情侣突生创意,准备将东北特色米线带到合肥来。

邢亮说,自己对大学城周边比较熟悉,也深知主要的“吃客”大学生们的消费能力,因此几块钱一份的米线,完全可以成为下自习后学生们的夜宵。同时,在周末不上课的学生情侣以及租住在附近小区的上班族等,不想做饭时也都可以顺便提一份带回家。于是,2012年的8月18日,两人回到合肥后,在安徽大学新校区附近的容成路上,租了一间120多平方米的“门面”,月租金3000元。

生意还不错的他,在第一家店正式运作两个月后,又在合肥工业大学附近的大学城商业街开了第二家。紧接着,第三家东北风味的米线店在黄山路与潜山路交口的西环中心广场附近开业。2013年3月底,第四家分店又在其母校门外的九龙路商业街里开始“纳客”了。由于忙不过来,邢亮从老家将亲戚们带来合肥,除了自己总负责之外,各个分店都交由亲戚来负责具体事务,“都是哥哥、姐姐,他们帮我干,年底一把付清他们工资。”

对于以后,邢亮也有规划。他计划将大学城附近的三家米线店中的一家,改装成一个饭店。米线做得再好也只是小吃,营业额等都有限,而有了饭店之后,收入将更可观。

B 跟好朋友做生意,要“约法三章”

大三实习期间,土生土长的合肥人杨朔接触了浙江一家生产监控器材的厂家。一心想着自己创业的他,2008年大学毕业后就同“好哥们”张新创立了一家科技信息有限公司。

起初,公司没有名气,生意做得非常艰难,直到张新的父母出马。张新的父母已经做了20多年的生意,有很多“老客户”。“老客户”想卖人情也并非易事,很多企业监控设备的采购需要招标,而杨朔的公司明显不符合要求。“我们只能挂靠大企业,承担部分货源,给大企业抽大头,自己赚小头。”杨朔说。

勉强撑了两年后,公司业绩开始攀升,杨朔跟张新之间的问题出现了。2011年底,企业盈利10多万元。“公司成立时,我出资确实少一些,法人是张新,我们当时口头约定,盈亏五五开。毕竟货源是我找到的。”杨朔说,“但是,关于利润分配以及公司决策的问题,我们都没有形成合同和协议,我们对彼此太信任了。”

“2011年,张新认为他的家人在疏通关系、提供客户方面做了决定性贡献。在利润分配方面,他认为该七三,他七我三。”杨朔说,“还有很多问题,是否该招人?招什么样的人?预留多少发展资金……”

2012年3月,因为矛盾激化,杨朔与张新的合作宣告结束。杨朔进入了一家较大的消防器材销售公司,出任皖南片区销售负责人。“张新的日子现在并不好过,公司的经营状况很不好,我觉得我们创业的时候还是嫩了些。我现在不断学习着,也在为下次创业积累资金。”杨朔若有所思,“最可惜的是我和张新的友情,我们都知道不再是彼此最好的朋友了。”



D

不要走得太急 要踏踏实实走好

出生在肥西的陈超,毕业于青岛民族大学。大学毕业后,回乡参加了公务员考试,并成功进入省建设厅就职。由于父辈们从事的是建材生意,陈超也看中了当中的前景,于是,便下海经起了商。可不巧的是,2008年开始,房地产、建材行业行情突变,生意越发不好做,陈超只能抛掉房地产、转让掉建材。

之后,陈超与合作伙伴们,发现了LED灯的广阔市场。“做LED灯,一方面符合国家政策,特别是新能源节能、环保、绿色、低碳等优势,市场前景好;另一方面,则是认识一些中科大的教授,能提供科研支持。”陈超解释称。

“还是想出来闯一闯。”对放弃很多人羡慕的公务员工作,陈超没有做太多的解释,他认为是自然而然的事。在大学设立了创业基金会的陈超,对于创业很有自己的见解,“自己开个小店,设立个小商贸公司,那不是创业。创业前要做好积累,知识的积累、经验的积累、资金的积累,要对行业有较深的了解,才可能有所作为。”

从创办企业到现在企业有所规模,陈超的工作也发生了变化,“以前什么事都要亲力亲为,现在更多的是调度团队、指挥团队,要学习更多的综合性知识,比如法律、财会知识等等,管理是一门很深的学问。”除了上班,陈超最喜欢的就是看书和钓鱼,一方面积累知识,一方面修身养性。

对于企业的未来,陈超不希望走得太急,而是要踏踏实实走好。“毕竟企业才几年时间,我们还是要把市场份额做大,要有更多的固定客户群。”

C 起步时,用让利来吸引客源

大学毕业后,一心想当老板的合肥小伙阮明,到上海学起了美容美发。“从洗头仔做起,到金牌发型师,我用了两年时间。”阮明说,“其实我在上海赚的不少,一个月万把,但上海消费高,房价太贵,而且我不想总打工,想自己当老板。”

4年前,阮明回到合肥,从家住小区附近的美容美发店挖了两名他认为技术不错的发型师,连同自己的朋友一起,在亳州路附近开了家20多平方米的美容美发店。“开始的时候,4位发型师加两个洗头妹,我们就干起来了。”

“这个门店是找熟人租的,我一下租了5年,一把给了10万,加装潢、设备、材料,投入20多万。”阮明说,“你现在看到的装潢,我改过一次,前年下半年的时候,不过改动不大,花了四五万,加起来总共投资了30万的样子。”

“一开始做的时候,我们就是打价格战,别人15元理男士头,我们10元;别人128元可以做烫染,我们88元……总之把利润挤掉,用的东西保证优质,目的就是吸引客源。”阮明谈起自己的生意经,“很多美发店没开多久,就开始推荐办卡优惠,有的开不了多久就走了。我是准备长期做下去的,前3个月,我们就是会员价,不办会员卡。”

“我的成本去年已经回来了,现在哥几个每个月都能赚个八九千。”阮明说,“我们开店第五个月开始办会员,现在有200多个会员,我一个月纯利润有一万多。再存点钱,我准备把店扩大,再开个分店。”

