



别人创业挣钱 他创业先“送钱”

【主角】

今年31岁的薛飞大学毕业后,和朋友合开了一家公司,围绕农业、互联网经济等方面创业。去年,他和合作伙伴决定每年拿出150万元至200万元,给创业的在校大学生提供零利息创业资金,目前已累计投入近百万元,涉及互联网经济、校园经济等多个领域。

【历程】

■不当“家长”,当“朋友”
“核对方国内全日制在校大学生身份后,在项目创意、团队成员、背景、个人能力、市场分析、发展规划及前景、财务制度等方面,对创业企划进行综合评估,通过后开展合作。”薛飞说,学生创业成功后,他们以出资比例占有股份,他们不参与运营。
“马云当年提出网购概念时有几个人看好?”薛飞说,许多年青人有想法,但容易被忽视。合作时,他会像对待朋友那样支持对方,但不会像家长那样干预,资金他们可以不提供,平台他们可以打造,充分调动创业者的积极性。

■合作才能共赢
“凌晨起床进货,放学后匆匆吃个饭就到商业街摆摊……”薛飞说,有类似经历的大学生越来越多,他此前作的一项调查显示,20%左右的大学生有创业想法,并且人数还在逐渐增加。

在他看来,创业的大学生是个特殊群体,许多人有着不错的创业想法。如今,一部分人有资金缺项目,一部分人有项目没资金,有创业梦想的大学生属于后者,特别在当下“大众创业、万众创新”环境下,他们有思想,我们有实力,为什么不联手呢?合作才能共赢。

■培育市场很重要
薛飞认为,如今创业不比从前,与其选择一个项目几年后转行,不如专攻一项做出优势,用成熟的市场换取利润持续增长。培育市场远比短期实现盈利重要得多,尽管需要时间和资金支撑,但从长远看收益会更稳固。

“宿舍、教室、饭馆、网吧……对多数刚跨进大学校门的大学生而言,是最熟悉的地方。在这些大学生身上蕴藏着巨大的市场潜力。”薛飞说。
洛阳师范学院大三学生朱鹏飞,是薛飞的合作伙伴之一。目前,他正在整合在洛高校的学生资源,并用电子地图、微信平台等方式进行呈现。这个平台一旦得到大学生群体的认可,就等于拿到了与其他商家合作的筹码,这也是薛飞与朱鹏飞合作的原因。

【点评】

河南科技大学经济学院院长刘溢海:这种模式是当下主流的创业模式,优势在于该模式既能解决创业者资金不足的问题,又可使投资者找到合适的项目,实现双赢。事实上薛飞的公司起到孵化器的作用,很好的将双方对接起来。需要提醒的是,投资有风险,规避风险是关键,建议他们向专家取经。

【答疑】

尽管已经注意到规避风险,但薛飞和他的伙伴们心里还是没底,特别是面对一些高新项目时,更是如此。
从事多年金融投资工作的赖南宁认为,外部环境对规避风险至关重要。现在,国家出台多项政策扶持足球事业发展,遇到与此相关的项目时,首先要吃透政策。要仔细研究本地市场,了解洛阳足球市场现状,结合这些因素对创业企划进行评估。他建议薛飞紧盯权威媒体,及时了解最新动态、政策等,这是他多年从事金融投资,特别在风险控制方面极少失手的“法宝”。

本报记者 马毓黎

“互联网+”线下免费餐厅在我市悄然现身 传统行业触网的“免费”思维

随着“大众创业、万众创新”逐渐成为拉动经济的新引擎,运用互联网思维创业成了许多人的新选择。近日,一种“互联网+”线下免费餐厅在我市悄然出现,记者探寻其商业模式发现,此类复制电商免费模式的传统餐饮业,并不鲜见。
这是一种什么样的运营模式?免费模式对于传统行业转型升级有何意义?

1 有别于餐饮业常见的“O2O”模式

近日,在我市一家刚开业的“互联网+”线下免费餐厅,顾客排起的长龙直到店门外。该店看上去跟一般餐厅并无二致,销售的产品是普通的西式快餐。不过,我们仔细观察会发现不同之处:店内一角摆放了许多百货商品,餐桌上贴有线上百货商城的二维码,墙上张贴着旅行社及车辆保险等业务海报……该店之所以称能“免费吃饭”,便和这些有关。

“消费者可在店内或线上商城购买商品、车险等,然后兑换等值的餐券,使用餐券就能就餐。”该店负责人郭鹏宇介绍,这等同于消费者购物花钱,但吃饭不要钱,因此称之为“免费”。当然,也可以

花钱吃饭,然后兑换等值的百货商品。
“这种线下餐厅可以看作是线上商城的展示店。”郭鹏宇说,如今,许多传统商家利用互联网平台进行转型升级,对于餐饮业来说,最常见的模式便是利用互联网团购或外卖平台进行优惠促销及日常运营,从而实现“线上+线下”的业务拓展。

与餐饮业常见的“O2O”模式相比,“互联网+”线下免费餐厅运营模式有所不同,即前者借助互联网平台进行营销,而后者与互联网平台进行互动,未来有可能产生新的“线上+线下”平台。

据悉,类似的餐厅在我市已有4家。



“互联网+”线下免费餐厅

3 “免费”取决于恰当的增值点

当然,对于企业而言,经营的目的在于盈利。那么,传统行业在复制电商免费模式时该如何找到利润点?

“之所以选择这种模式进行运营,是借助了增值消费的思维。”郭鹏宇坦言,如今增值消费的范畴很广,例如,手机充值费能产生积分,利用积分还可以兑换物品。而“互联网+”线下免费餐厅,购买商品兑换等值餐券,则是放大了增值消费的思维。未来,该店有望与其他商家合作,形成联合平台,提高商业价值。

郭献强表示,很多互联网企业都是以免费产品吸引用户的,然后通过新的产品或服务卖给不同的用户。因此,互联网颠覆传统企业的常用做法就是在传统企业用来赚钱的领域免

费,再利用延伸价值链或增值服务来实现盈利。

鉴于此,传统行业要打破常规,必须先找到恰当的增值点。例如该“互联网+”线下免费餐厅,将餐品的利润让出,但在网上商城做文章,同时涉足车险等增值服务。不过,一旦传统行业选择免费模式,受限于空间与地域,前期成本必然会增加,因此,如何选择恰当的增值产品来弥补这一成本空间至关重要。 本报记者 郝洋 文/图



2 “免费”意在吸引人气

“其实,免费思维在电子商务领域已得到广泛运用,其模式在于‘基础服务免费,增值服务收费’。”河南科技大学电子商务系主任郭献强说。

他介绍,以流行的社交软件QQ为例,用户下载使用这一软件不需要花钱,但是如果享受装饰空间等增值服务,就需要花钱充Q币进行消费。再比如小米手机,其最初产品是软件,即手机的“MIUI”操作系统,用户下载使用这一系统并不需要付费。随着其粉丝越来越多,小米开始涉足硬件领域,即手机制造,这就改变了其

原本的运营模式。

在移动互联网时代,“信息过剩”是一大特点,因此无论是电商还是传统行业,都面临着“博取用户注意力”的问题。在这一背景下,“免费”可以说是一个特殊标签,能够迅速降低顾客的心理屏障。从这个角度来说,“免费”是促使人们使用这个产品的巨型加速器。

“自从这个餐厅转型为‘互联网+’线下免费餐厅后,客流量大幅增加,如今每天的顾客数是之前的三四倍。”该餐厅另一负责人王玉强说。

商家调整营销策略 秋装价格有所下降

一场秋雨一层凉,如今秋装市场火爆。日前,记者走访市场了解到,受服装制造商营销策略调整、棉价走低等因素影响,今年多数秋装价格比去年同期有所下降。

日前,记者在中州中路、南昌路附近的多个商圈看到,所有商户、柜台已开始主推秋装,秋装上柜率在80%左右,不少消费者开始挑选秋装。多数品牌秋装以天蓝色、森林绿等鲜艳色彩为主,阔型、“H”型等版型较流行。与去年同期相比,今年多数秋装价格降幅较

大,尤其是消费群体为年轻人的少女装等。

“今年新到秋装一大特点就是价格降了,吊牌价明显低于去年,降幅在25%左右。”中州中路附近一家大型百货商场某少女装品牌专柜负责人司茹冰说。另一品牌专柜负责人说,今年秋装吊牌价不仅低于去年同期,甚至低于今年夏装,每件衣服吊牌价均降价百元左右。而个别成熟女装、品牌男装价格与去年同期持平。

究其原因,某百货卖场主管王赫认

为,近年,受电商迅猛发展等因素影响,服装行业竞争日趋激烈,不少服装商家为应对冲击,不仅对新品慎言涨价,而且纷纷调整营销策略以拉动销售。

服装面料方面有所调整,在此前的秋装面料中,棉、羊毛、蚕丝等面料比较常见,但今年秋装很少见这些相对较高的面料,而聚酯纤维等价格较低的面料较为常见。

营销思路也有变化,年轻类服装商家主打的服装款式,以时尚感和潮流性为卖点,舒适性退居其次;同时减少搭

配感强的套装的数量,转为推出可随意搭配的单品,减少了“为搭配效果捆绑购买”的情况。

“相比年轻消费群体,成熟女装、男装消费群体购买力更强,他们多追求舒适性,因此这类服装所选面料变化不大,价格波动也不明显。”王赫说。

业内人士认为,今年上半年相比去年同期,棉花价值指数有相当幅度降低,因此今年秋装价格下降,与棉价整体走低等成本降低因素也有关系。

本报记者 赵佳



电动车充电防火6招



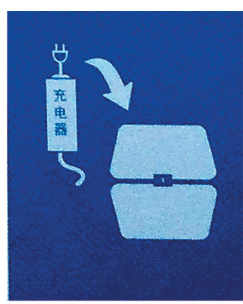
第一招

严禁停放在安全出口、楼梯间、疏散通道等部位充电。



第二招

使用匹配的原厂充电器,每次充电时间不超过额定时间。



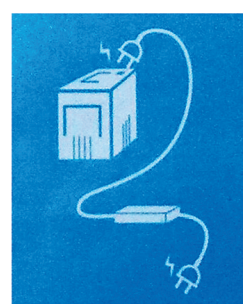
第三招

充电器尽量不随车携带,如要携带,应做好减震处理后放于工具箱内。



第四招

充电时应注意清理周边可燃物,最好有专人照看。



第五招

充电时,先插电池,后接通电源;充足后,先切断电源,后拔电池插头。



第六招

请勿在不充电的情况下,长时间将充电器空载连接在交流电源上。

(市防火安全委员会)

珍惜一生血汗

远离非法集资

- 您还在将自己毕生积蓄投向担保、投资或各类商务、财务公司,追求高息回报吗?
- 市处非办提醒您:参与非法集资风险自负,政府不会买单。