



· 创业圈 ·

编者按:有这样一群人,他们远离家乡和亲人,有的放弃了优越的物质环境,有的放弃了去名企工作的机会,他们怀揣着创业梦想漂在北京,甚至有些人去了更为遥远的地方非洲大陆,他们将青春尽情挥洒,他们有一个共同的名字——“80后”创业者。本期讲述“80后”惊心动魄的创业故事。

不惧远征难 用青春书写非洲创业神话



在布基纳法索创业的郭林

■ 孙少锋 胡璇心

神秘的热带雨林,热情的非洲草原,丰富的矿产资源,可以说非洲处处都暗藏着商机,正是这些商机,吸引了一批拥有创业梦想的“80后”。

创业:机遇与挑战并存

2009年,郭林从大学毕业,他放弃了去名企工作的机会,选择了一条未知且充满风险的道路——到非洲创业。

初到非洲,郭林在加纳的一家采金机械企业做翻译。细心的郭林很快便发现了商机,“我注意到,布基纳法索大部分采金场都是手工作业,机械采金还处于市场空白阶段。”郭林说,“我认为从原始手工作业到机器大规模生产是人类采金历史发展的一个必然,布基纳法索是一片新兴市场,与其在竞争激烈的加纳市场靠降价拼杀,不如挖掘新市场,开辟蓝海。”

瞄准了商机,郭林便果断辞职,找同行的老板融资。最终,一位老板被打动,郭林拿到了创业的“第一桶金”。

然而,郭林的创业之路并不是一帆风顺的。3年来,郭林的公司曾被迫停业,因与合伙人产生股权矛盾,他放弃了亲手创建的公司。但一切都没有阻挡郭林创业的决心,用他的话说“不是失败,只是暂时没有成功。”2011年,郭林回国卖掉婚房,将全部的资金投入到非洲,又一次创建了自己的公司,两年来,公司逐渐成长壮大,如今公司已经有了自己的品牌。

“80后”创业者杨碧影的故事也同样精彩。2008年,在义乌做假发生意的杨碧影发现国内的市场越来越难做,于是便到科特迪瓦进行考察,“我发现非洲的假发市场比中国要好得多,因为假发是非洲女人的生活必需品。中国生产的假发,价格不高,款式漂亮,在非洲很受欢迎,不到两个月时间,科特迪瓦的市场就被打开了。”杨碧影开心地回忆道。

“但是在非洲创业也充满着很多风险。”杨碧影讲述了他一段惊心动魄的经历,“2010年,科特迪瓦发生内战。我在一次运货时,刚好赶上两军交火,政府军误认为我是在运武器给叛军,枪口一直瞄着我

我的车,后来经检查发现我运的都是假发,这才顺利通过了交火前线。”

这就是非洲,一个机遇与挑战并存的地方。也正是这样的特质,非洲才吸引了善于把握机会,勇于承担责任,乐于接受挑战自我的“80后”青年,他们将奋斗的汗水,青春的泪水一并挥洒在了非洲大陆上。

生活:艰苦与幸福相伴

提到非洲,很多人都会想到炎热的天气,艰苦的环境。“的确,非洲的生活很艰苦。”杨碧影说,“在非洲,我们最怕染上疟疾,这种病通过蚊子传播,感染后高烧不止,如果当地没有中国医疗队,得上这种病是非常危险的。”

此外,感情问题是每一个在非洲创业的“80后”都会遇到的难题,“在不上班的时间,最想的就是家人,所以大多的业余时间都花在QQ上,哪怕是等到凌晨能和家人聊上几句,也是幸福的。”杨碧影感慨道。

非洲的生活虽然艰苦,但对这些“80后”创业者来说,生活却是苦中有乐。“非洲的环境是艰苦的,守店的日子是枯燥的,乐趣是需要自己创造的。”郭林打趣地说。

在郭林的眼里,独立的生活就是一种乐趣。“原来不会法语,现在身处法语环境,逼着我讲,也就无师自通了;原来沉迷网络游戏,现在网速不给力,网游也慢慢地被我淡忘了;原来只会吃,不会做,现在只有自己动手,才能风衣足食,所以也可以炒几个像样的菜了。”

文化的差异,也让郭林单调的生活充满了欢乐。他向记者讲述了他一段难忘的经历,“有一次,我在一家餐馆吃饭,正吃得带劲的时候,突然有一非洲人上前把我的脚抱住,另一非洲人把我的鞋硬扯了下来。我想,糟了,遇到抢劫了。正准备抱头待毙,其中一个人指着鞋板脱裂的开口,操着一口标准的非洲法语说道,‘哥们,你鞋破了,需要补不?’吓了我一跳,这是传说中的非洲鞋匠!”

“和非洲人交往,很多时候都会让我觉

得快乐。”杨碧影开心地说,“我经常在路上会遇到一些非洲孩子,他们拉住我的衣角,希望能给我一些吃的,我会送给他们一些硬币或者饼干。他们通常会露出一个非常阳光的笑容,并用很优雅的手势招呼他后边的一大批兄弟,示意这个中国人是个好人。然后,这帮小家伙就会用崇拜的目光目送我远去,有的小孩因为喜欢中国功夫,还会跟在我的后面大叫‘功夫!功夫!’这种幸福感是难以言喻的。”

未来:青春与梦想远航

“三年前的今天,我为自己迷失在茫茫人海的求职大军中而感到绝望;两年前的今天,我为自己放弃外企的工作机会而感到后悔;一年前的今天,我还在为自己辞职,准备创业又缺乏资金而感到苦恼;今年的今天,我为自己带领5个人的团队,共同经营着一家年销售额近千万元的公司感到骄傲和自豪。明年的今天又会如何,我不知道,但无论如何我会一直乐观地面对。”郭林坚定的说。

这就是在非洲创业的“80后”,对于现

在的成绩,他们不骄不躁,对于未来,他们低调前行。

谈到梦想,郭林说:“我一直认为,真正的人生是从确定目标的那一刻开始的。未来,我希望可以做一个以矿山机械为主,农用机械和交通运输机械为辅的多元化进出口贸易公司,业务覆盖大部分非洲国家市场,打造一批由中国人和非洲人组成的精英团队,为中非贸易合作与发展做出自己的一点贡献。”

“梦想分为两种,一种是我实现了梦想,一种是梦想通过我得以实现。”杨碧影说,“我的梦想属于后者,我希望能做成一个具有国际影响力的跨国公司。虽然这个梦想有些遥远,但我会为我的梦想做一些实实在在的努力。”

正如郭林所说,“每个人都可以选择两种人生,一种是安安稳稳,平平淡淡的一生;另一种是波澜起伏,轰轰烈烈的一生。正是对创业梦想的执着追求,对轰轰烈烈人生的热爱,让我们选择了现在的生活。”这些勇闯非洲的青年,正用青春书写着属于他们的非洲神话。



杨碧影与妻子一同在非洲创业

在北京打拼 搭上“互联网+”创业快车



北京宝路喜集团董事长公维明

■ 王莹 李娜

“80后”正成为中国经济发展的推动群体。他们有着活跃思想与独有社会阅历,人们有时甚至想象不到,他们的大脑里装的是什么,比如:

“真的要知道消费主体需要什么,而不是一厢情愿的给别人什么。”

“我们或多或少都经历了那个疯狂的偷菜年代,如果真有一天,真人版的偷菜游戏实现了呢?”

赋予产品定义 自制消费圈

与所有“80后”一样,创业初期,公维明也是孤身一人在京打拼,背井离乡,早出晚归,风吹日晒雨淋,但他克服了重重困难,低调做人高调做事,在市场摸索着勤恳打拼了10多年后,终于

拥有了自己的公司。

作为北京宝路喜集团董事长,公维明对自己事业有着独特的见解。宝路喜集团业务板块涵盖产品、贸易、投资、文化。美酒产业链是宝路喜的优势业务板块,宝路喜美酒产品包括自有品牌预调酒、葡萄酒、洋酒以及国内外知名品牌酒水的联合产品,鉴于国内市场预调酒市场不断增长的势头,凭借资源优势,宝路喜用预调酒作为切入点,强力入市。相比于白酒、红酒的纯,预调酒就复杂得多,她拥有五颜六色的多变外表。

赋予产品定义,是给产品生命,宝路喜预调酒打造的是最纯正的朗姆味。作为后来者,宝路喜的发展或多或少会被人比较。但在公维明看来,比较可以,但不可以走老路。锐澳等品牌的成功,来自明星效应,然而仅仅做到这一点是不够的。

在当下目标为年轻时尚人群的预调酒,想要开辟新市场,复制原有模式只能自寻死路。宝路喜在国内预调酒品牌中算是后来者,公维明认为,品质及口感获得优良的客户体验是宝路喜的产品策略,高标准的激励是宝路喜渠道法宝。

市场信息化发展到今天,体验消费成为最直接有效的促销办法。然而对于公维明来说,体验并不是要随便把产品铺向市场各个渠道,纯靠试喝来拼出市场。

在中国预调酒市场尚处于培养期和混战期的阶段,紧紧靠植入是难以拿下终端的。他制定了专门的体验渠道,与线下休闲行业结合。同时采用互联网模式,利用微博、微信等通讯工具建

立属于自己的消费圈。

在转型阵痛中坚守创新理念

踩着“80后”门槛出生的公维明,在从事白酒、葡萄酒、果汁行业多年后,从代理商的身份一跃成为品牌商,在他看来,宝路喜的身份不只是酒类营销,更兼具了酒类创新的品质。

目前,酒界正处于转型阵痛中,绝大部分酒商都在抱怨市场难做。

公维明认为,这是整个行业面临的问题,同时也是机遇。“我一直跟朋友分享一种观点,叫做共振运动,只有当你的节奏与社会大趋势、与国家政策、与发展形势保持步调一致,当形成‘共振’时,就可以取得较大的成就,反之,则一定会被‘离心力’甩出去,被市场淘汰。”

公维明坦言,最近有很多唱衰酒界的声音,我不能认同,就好比社会积累到一定程度,从量变到质变一样,我们不能武断的否定历史。

从事酒业多年,公维明了解消费主体的需求,他坚信未来的受欢迎酒一定是度数低、口感甜甘醇,喝了之后不上头的、带有特殊香味的酒。而这种坚信也转换成他事业的发展方向之一,他现在正做的预调酒就承载着传统的白酒酿造工艺,但是度数更适合年轻消费者,口味也在改良。

另外,公维明还介绍了他的“互联网+种田理念”,在这个与酒类项目并驱的宝路喜的规划上,记者看到了这个“80后”活跃的思想。学以致用是这一代最宝贵的精神,不断创新是这一代人不服输的性情。这种精神支持着公维明与他的公司向未来发展。

■ 冯仑

管理好自己的时候,才能取得领导的资格,并在组织中成为最好的成员。因此,伟大首先在于管理自己,而不在于领导别人。

我经常跟王石出去玩,爬山。大家都会很关注,一会儿爬这个峰,一会儿到北极点。

王石大约只用了5年多时间,把七大洲最高峰都爬完了,加上南极点北极点,完成了“7+2”。对于当时已经四十七八、而今五十六岁的人,做到这样很不简单。

那他是怎么做到的呢?我们发现,在山上我们和王石最大的区别在于他能管理自己。

比如他说几点进帐篷就几点进帐篷。为保持能量,食物再难吃他都往下咽,而我吃得不好吃就会宁愿挨饿。

比如在山上应该下午5点睡觉,若是聊得高兴8点才睡,第二天肯定爬不了。他在珠峰7000

1.乔布斯:“很多人问我,我想创业该怎么做?我会问他:你的激情在那里?你的公司将做什么让你感到振奋的事情?大部分的回答都是:不知道。我就会告诉他:那你先去餐馆里端盘子,慢慢想,想清楚了再谈创业。我深深认为:如果你没有对某一件事情充满激情,你就不应该创业,绝不要为了创业而创业。”

2.创业时,如果你犯了错,越早承认越好。如果你总是不认输,要证明自己,你将丧失机会成本。

3.找家人朋友投资,应注意:(1)自己的钱没有大部分投进去时,别找家人朋友;(2)要讲清楚:是贷款还是投资(是否必须偿还)如果有经济实力和心理能力来接受血本无归的可能性;(4)对创业较低的成功要有心理准备,并坦诚客观和家人朋友分享。

多米的时候,不管别人再怎么说什么风景好,他都克制自己不出帐篷,因为动一次,能量就损耗一次。当时跟他一起爬山的还有另一个朋友大刘,大刘属于兴奋型的,8000米以下时,大家在电视直播里看到的都是大刘的镜头。然而,放纵了,没有管理好自己,结果后来没劲儿了,大刘到8000米时就打退堂鼓,知道自己体力不行。

王石以业余运动员身份能爬上去,管理自己的能力是非常重要的。而且他每次都认真做爬山的准备工作,比如涂防晒霜,要求两层,他一定涂两层,而且涂得特别厚。

我们出国时,一起吃饭,王石说决不吃中餐。大家因为各种因素到了中餐厅,他宁愿坐在那,就是不吃。

他对自己非常负责任,时时管理自己。普通人是怎么也行那么也行,王石却是说不做什么就是做什么,所以万科能做好。

(作者系万通控股董事长)

· 创业语录 ·

4.给创业者五个建议:(1)毕业生不宜马上创业,应先参与创业,再主导创业;(2)创业目的不是上市,上市只是阶段性目标和一个新的起点;(3)创业关键不是科技创新,而是创造用户价值;(4)点子不重要;把握趋势、团队、执行力才重要;(5)VC价值不在钱,而在人脉、经验、建议、辅助。

5.走上创业这条路,便意味着:没有了稳定的收入;没有了请假的权利;没有了得红包的机会。同时也意味着:收入不再受限制;时间运用更有效;手心向下不求人,想法若不同,结果便不同;选择不一样,生活才多样。

6.马云的创业励志名言:(1)一个好的东西往往是不清楚的,说得清楚的往往不是好东西!(2)创业要找最合适的人,不一定要找最成功的人。(3)这世界最不可靠的东西就是关系。(4)免费是世界上最高贵的东西。(5)今天很残酷,明天更残酷,后天很美好。

· 总裁论道 ·

自律,是一种重要的品质