

# 中国最难就业季 智者创业辟蹊径

今年,中国普通高校毕业生规模为 699 万人,比去年增加 19 万人,再创历史新高。受宏观经济形势不佳影响,这个夏天被称为“史上最难就业季”。

天津《今晚经济周刊》报道,在严峻的就业形势下,部分大学生通过自主创业,不但解决了自己的就业,还帮助了身边的同学就业。



▲李文辉、张苛与王健看好中国的儿童早教市场。 资料图片

## 故事一：三奶爸合开亲子馆 年入 40 万元

主人公:李文辉 年龄:32 岁 创业领域:儿童早教

我出一份苦力,你出一份仗义,他出一份馊主意。天津人李文辉与张苛、王健的创业经历堪称现实版“中国合伙人”。

3 个人结缘高中,因同生于 1981 年,故自起别号“81 党”。5 年前,这 3 个阳光大男孩先后结婚生子,荣升奶爸。家庭的增员,开销的骤升。考虑到未来子女教育、父母养老,“创业”二字便逐渐由虚幻的念头转为周密的计划。

最先提出创业单干的人是李文辉。忆及当时的情境,他说:“我们花了 6 个月时间,才锁定儿童早教市场的商机。”

3 个大男人为何偏偏选择早教商机?李文辉的解释很全面。他首先阅读了大量资料,据一份城市儿童早教消费的调查数据显示,收入在 1500 元(人民币,下同)

以上的家庭,孩子月消费额为 552 元;月收入达到 5000 元以上的家庭,孩子月消费额为 1165 元。如果每个孩子月消费额的 30% 用于教育消费,最低的消费则为每月 150 元。以此推算,中国城市早教机构培训市场有 200 多亿元的规模。收益方面,中国青少年教育培训研究院曾在培训行业发达的某省会城市做过一项调查,结果显示,在 0 至 18 岁的各类教育培训行业中,平均课时费最高的为早教行业,达 153 元。行业毛利率高达 60%,净利率也达 30%。

李文辉、张苛、王健还分别带着各自的宝宝,以客户身份潜入同类早教中心,进行详细市场调研,包括规模、选址、经营主项、人员配备以及装修、课程设置、亲子活动具体内容等事事俱细。

当想法步步落实至行动后,李文辉又结合 3 人各自优势进行了更细化的安排。譬如王健凭借海外留学经历,在课程及活动设置、店面区域划分、装修风格等,同时还负责儿童英语能力开发。

就这样,2009 年 10 月一家 300 平方米的闲置底商在一番精心装修下,摇身变为亲子馆。3 个人各出 10 万元合伙。李文辉根据婴幼儿身心发展规律,设置了近百门课程,采用小班教学模式,由家长陪同。创业过程虽充满艰辛,但 3 个死党也从中找寻到不少乐趣。

时至今日,李文辉的亲子馆早已度过初创期的艰难,实现着每年 40 万元的净盈利。虽然分配到每个人的收入并不多,但他们相信未来的年盈利会随着时间成倍增长。

## 故事二：四冠女孩自创手工饰品品牌

主人公:默默 年龄:28 岁 创业领域:手工饰品

“80 后”女孩默默笑言自己是个“四无产品”,无相貌、无身材、无学历、无背景。但正是这样一个在外人看来毫无任何竞争优势的女孩,却硬是借着一股子闯劲,以 5000 元起步编手链,7 年时间拥有属于自己的品牌。她是如何从无到有、由小做大的?

时间倒转至 7 年前。那时的默默刚大专毕业,四处求职屡屡碰壁。一次到麦当劳用餐,邻座女孩好奇询问她的手链在哪里购买。问者无心,听者有意,默默的思路被瞬间打开。“手工制作一直是我的强项。上学时,班上女生都喜欢我串的手链。供不应求下,甚

至连上课时间我都偷着在下面做。如果开家手工饰品店,应该是最适宜不过的选择了。”

默默愈想愈觉得可行。第二天便找父母要了 5000 元,一部分用来购买串珠和线绳,另外一部分作为周转资金。可成品在哪儿销售呢?总不能仅仅依靠周围朋友口口相传招揽客户。但若租个门脸,显然资金不够。正当她两难之时,同窗魏丽发来短信,称自己开了家服装店,欢迎她前去光临。默默又一次看到希望:如果借用魏丽店面的一隅作为“销售卖场”,每卖出一串返利 30% 不就双赢了吗?“就这样,我们成了彼此

的‘合伙人’。她每购进一批服装,我都会从中找寻灵感,以使每件衣服都有其独一无二的配饰。不到半年,我们都实现了各自的盈利预期,客户也比刚开业时增加了不少。”

只要有别人无法轻易拿走的东西,并擅于利用它,你就能成功。如今,28 岁的默默已实现了曾经的目标。当初 5000 元的初始投入也已魔术般激增至数百万元。一路创业至今,这位“80 后”女孩在摸爬滚打中总结出“热情+理性思考+专业知识+丰富经验=创业成功”的从商法则。

## 故事三：就业难不如另寻他路

主人公:刘子芮 年龄:24 岁 创业领域:化妆品

刘子芮是“最难就业季”庞大毕业族中的一员。工商管理专业出身的她,先后投递了不下 80 份简历,可至今仍未找到满意工作。

身处“史上最难就业季”,与其“迎难而上”,不如另寻他路。刘子芮接下来不打算继续寻觅工作,而是选择投身创业。具体到项目上,她计划做化妆品代理。

“从我目前了解到的情况看,二级分销商角色仍有存在的必要。尤其对于一些三四线品牌来

说,品牌本身不足以把市场划分得很精细,而省级代理精力有限。为迅速铺开网点、回笼资金或把量做大,分销商角色就显得更加重要了。”

最近,刘子芮正忙着与厂家商谈相关事宜。尽管创业原始金都由父母“赞助”,但她已签订“家庭合同”,5 年内连本带息通通归还。未来的路不论平顺还是坎坷,这位“80 后”女孩都愿意昂首阔步,因为青春本身就是在不断尝试与历练中成长、成熟。

## 故事四：环球明信片网络热销

主人公:猫力 年龄:23 岁 创业领域:旅游纪念品



“猫力”旅行时的照片。 微博截图

上海大学毕业生“猫力”开了一个淘宝店“猫恰恰”。相对于店铺来说,她本人似乎在网络上更有名。这源自她在网上发的“壮游帖”:一个 20 多岁刚刚毕业的女孩,用自己业余赚来的钱,与男友一起开始他们的环球之旅。这次旅行,被她称作“壮游”:不需要很多钱,只是一双脚、一双眼睛、一支笔、一台摄像机,记录下旅途中所有的惊喜与感动。

“猫力”还将自己的经济头脑在行走中发挥得淋漓尽致:每到

一个地方就去挑选出她喜欢的宝贝,寄回中国,放在朋友的淘宝店里代售。为她的旅行提供经济支持,也为中国国内的人带去不一样的异域风情。这个淘宝店里货虽然不多,但每次上新,那些异乡带回的珍贵孤品都被抢购一空。店铺里卖得最好也是最特别的商品,是“猫力的环球明信片”。她把在海外拍摄的照片打印成明信片,贴上邮票寄回中国。这个想法一推出,就获得了网民的支持,近 30 天就出售了 568 件。

### 链接

### 这些创业准备,你做好了吗?

创业前要认真思考、反复评估、考虑成熟再行动。除了要足够的资源准备外,心理准备最重要。以下几个方面问题,值得好好思考。

第一,为什么要创业?是否有足够的决心,愿意承担风险吗?过去的利益是否舍得放弃?

第二,是否具备创业者应有的能力与素质,是否能承受挫折,是否具有综合全面的素质,还是有专项技术特长?

第三,创业成功的核心资源优势是什么?具备的条件是:足够的资本?行业经验?客户资源?

技术创新?商业运作能力?与即将面对的竞争对手相比是否有明显的优势?

第四,是否有足够的耐心与耐力度过创业期的消耗,估计通过多长时间走过创业瓶颈阶段,自己有多长时间的准备。

第五,创业最大的风险是什么,最坏的结果是什么,我是否能承受?不要只想到乐观的一方面,对风险一定要有充分的心理准备,否则,一碰到现实状况与想象不一样,会造成信心动摇。

天津《今晚经济周刊》