



恳谈会现场



学生提问

【链接】

杭州大学生创业俱乐部背景

杭州大学生创业俱乐部今年年初就开始酝酿策划,于7月19日正式成立。它是建立在之前一个相对松散的青春创业俱乐部的基础之上,一个由社会各界自主创业成功的青年企业家担任领导阶层,以将大学生创业目标项目转变为创业实践为目的的公益性的社会组织。

俱乐部在成立之初已受到政府人事、工商、劳动等各部门的高度关注以及杭州各个高校团委、学生会创业社团的踊跃参与,并协同共青团市委、杭州市青年企业家协会联合开展了“导师带徒”的活动。

“导师带徒”活动的宗旨是,紧密围绕杭州市“和谐创业”和大学生创业工作中心,充分发挥青年企业家协会的组织、人才、管理和市场等优势,以青年企业家与创业大学生结对帮带为载体,向创业大学生传授创业知识、技能和经验,帮助创业大学生解决创业实际困难和问题,扶持大学生投身创业实践、实现创业成才。目前,已有20名创业大学生与导师结对。

创业导师主要来源于杭州市青年企业家协会的一批知名企业家,在实行一对一或一对二的“导师带徒”的活动中,学生可以到导师所在企业历练或跟随导师进行实际工作,亲身体会导师的工作经历、技能,聆听导师的教诲。此外,如果学生有切实可行的项目,导师帮助学生注册企业,同时导师所在企业的投向在同等条件下向所带学生倾斜。

除以上所说的“导师带徒”活动以外,俱乐部在整体的运作过程中还有其他内容:一、邀请相关政府责任部门的领导给俱乐部成员以及广大创业大学生讲解目前杭州的创业政策,此外,还会邀请相关的企业家、专家、学者分析介绍创业的相关知识、技巧、技能、经验等;二、适当组织创业大学生到各个创业基地、大学生创业园区、各类创业阵地进行实地参观,以便切实了解目前围绕大学生创业阵地所具备的相关优惠政策,为大学生下一步选择方式与基地提供基础;三、密切联系相关的创业机构、金融机构,能够依据大学生的创业项目在资金上提供更好的帮助。

【贴士】

如何加入该俱乐部

(一)条件

- 1、大学毕业之后,有意投身于自主创业的团体或个人
- 2、在校期间有创业项目的团体或个人
- 3、高校创业社团的负责人或团体
- 4、大学毕业(不超过5年),正在自主创业或筹备创业
- 5、在省、市大学生创业大赛及在杭各高校各类创业计划竞赛中取得优秀成绩,具有良好的创业可行性、创新性、成长性和发展性项目的个人与团体

(二)要求

- 1、要有强烈创业理念、创业思想,尤其是要具备切实可行的优秀的创业项目
- 2、具有自力更生、艰苦创业、不怕吃苦精神
- 3、具备相对平和的理念,能尊重导师,避免只为追求资金与业务帮助而提出过分要求
- 4、能及时、完整地向组织者和导师反映个人及创业的真实情况

(四)申请渠道

- 1、直接向秘书处(电话 87084532)提出申请,要求加入俱乐部
- 2、通过所在高校的党委、学生会组织的推荐申请加入
- 3、通过俱乐部现有会员的推荐加入俱乐部

通过以上渠道申请后,如实填写登记表(表格一式两份),之后上交俱乐部即可。

(五)选拔

依据创业大学生自愿申报,主办单位将组织相关专家和创业导师进行评审筛选确认,获得“挑战杯”创业计划竞赛、全市性创业项目竞赛、各高校创业计划竞赛获奖者和获得各级政府大学生创业资助金的创业者优先考虑



导师支招

要成功营销,就要磨厚脸皮

主讲人:田宁

身份:浙江盘石信息技术有限公司创始人、总裁。

经典语录:做销售,要吃的“苦头”很多,被拒绝是常有的事,脸皮磨得越厚,成就就越明显。

田宁带的徒弟是杭州师范大学的徐锡俊,他们组建了一支专做品牌推广的营销队伍。从这个恳谈会上的提问情况来看,几乎90%以上的创业团队最缺的就是销售人才。田宁觉得这样的团队很有优势,学生自己创立营销团队刚好可以填补这个“漏洞”。

“做销售,要吃的‘苦头’很多,被拒绝是常有的事。”田宁如是说,“如果按10个人中只有1个成功,那么100个里就会有10个成功,那1000、10000个呢,甚至更多。这就是行动。脑子里的想法付诸于行动,才是鲜活的能力。”

拿破仑曾说“千万个语言,不如一个行动”;比尔盖茨也曾说“要乐观、长期、坚持、喜欢做一件事……”田宁用了两位名人的话提醒大家,做销售,就是要磨脸皮,脸皮磨得越厚,销售技术就学得越快,看到的业绩也就越明显。

先推销自己,再推销产品

主讲人:刘晓明

身份:杭州红鼎创业投资有限公司董事长。

经典语录:一般情况下高层领导比“小兵”好谈,就像一个不恰当比喻“擒贼先擒王”,这种方式会少走不必要的弯路。

他是典型的草根浙商,17岁开始做生意,把家乡特产鸡血石卖到台湾和东南亚,从无到有、由小到大,后来又介入传统行

业。今年6月,他独资成立杭州红鼎创业投资有限公司,这被称作中国民营资本的第一家风险投资(VC)公司。

对于销售,他说,首先要采取主动进攻式,学会搜索,找准公司,并找到合适的负责人。一般情况下高层领导比“小兵”好谈,就如一个不恰当的比喻一样“擒贼先擒王”,等到要落实细节的时候再找其他的工作人员,这种方式会少走不必要的弯路。找好一家公司作为成功典范,走好第一步,那么后面的路就顺利不少。但要取得第一步的成功并不容易,不仅一路上会遇到非常多的困难,而且光说吃闭门羹足以让你受不了,不气馁的精神就需要在这个时候发挥。

过来人之言,必定会受用

主讲人:周建中

身份:中冠装饰集团总裁

经典语录:走出大学校门,就要忘掉学生身份,扔掉包袱。每天提醒自己做正确的事,哪怕只是小事,积少成多的道理每个人都懂,“很多成功人士不是做了别人不能做的事,而是做了别人还没做的事”。

大学生创业的的确听听“过来人”的话,即使不是直接受用,但在遇到困难的时候,这寥寥数字也许就会成为点金之语。

现在的大学生最缺乏的首先是创业精神,不能简单地停留在字面上,一遇到困难就试图寻找地方躲避。其次是营销意识不够,社会上好的产品很多,关键是要怎么卖出去,如果有着想把垃圾卖出去的精神,那么还用担心产品的销售问题吗?另外,不能过分依赖。政府、创业协会等为大学生营造良好氛围是必要的,但大学生创业者抱着进协会来拿资金这样的想法就大错特错了。从小事做起,一步一个脚印,这样才能走出属于自己的创业之路。