

有人用微信卖杯子,有人棉服大甩“送” 大学生创业的“生”与“死”

2013年被称为史上最难就业季。相关统计显示,2014年,应届毕业生又多了60万。大学生就业似乎就像“千军万马过独木桥”,而找不到工作的大学生又何去何从?自己当老板,创业去!然而,这真的好吗?创业难,刚走出校门的大学生创业更难。合肥官亭路有一个大学生创业一条街,多是一些毕业的大学生摆摊设店。连日来,市场星报记者调查发现,同一条街,各位大学生店主们生意做得不尽相同,有的经过“孵化”准备注册开公司,而有的只能“糊个口”。有“生”就有“死”,大学生创业也是这个道理。本期《安徽财富地理》关注大学生创业的“生”与“死”,说出大学生在创业过程中,如何把生意做得“蒸蒸日上”,而有的又是怎样“不得志”的,以期为后续想创业的大学生们提供借鉴。 王玉平 记者 丁林 施超/文 李超钰/图

TA们做得不错

“还想扩大品种”

人物素描:“80”末阜阳女孩张霞,现为一名皮肤科医生,晚间在“一条街”卖女性饰品,收入比工资高,目前正在计划扩大经营范围。

考虑到女孩子对年龄的保密,张霞并没有说出自己准确的年龄。但,从其刚大学毕业不久推断,应为“80末”。也许是生意场上的历练,张霞留给记者的印象,要比这个年龄段的女孩成熟些。

2012年本科毕业后,张霞来到省城一家省级重点医院,做起了皮肤科的医生。学习期间的摆摊经历以及刚入职不久后并不高的薪水,让张霞重新做起了小老板。

“从申请摊位到最后正式开店,都还比较顺利。”今年3月份,在等了几个月后,张霞终于“入驻”官亭路大学生创业一条街,摊位号一10。

与大多数“摊友”不同的是,张霞起初在选定生意品种时,就较为特别。“小摊卖衣服,基本上是不好卖的”,张霞分析,因为附近就是三里庵商圈,衣服等品类很多,而且现在的大学生都是身着名牌为主,小店的衣服基本不会看。

深思熟虑之下,张霞开始将目标锁定在女性饰品上,包括发圈、护袖、口罩等。“这些东西都是小商品,几块钱一个”,张霞说,一般买的人不管是社会上的人也好,还是大学校园的学生,都不会怎么还价,因为本身就几块钱。

而与此同时,张霞说,同样的小饰品,自己店里的肯定会比附近大的专卖店要便宜,比如,一个发圈自己两块钱完全可以卖,但有店面的专卖就得5元一个。

不过,张霞偶尔也会来点小促销,刺激一下大学生“美眉”。

“这个发簪多少钱一个?”19日晚间7时许,三个背着双肩包的女大学生,走到张霞的店门口,询着价。“两块钱一个,要是拿三个的话,5块钱成交。”瞅准对方是“三人行”,张霞脑筋急转,准备以量取胜。

因为是与创业街的管理方签了协议的,所以,在没有特殊的情况下,张霞都要来出摊。但,每天都是白天在医院上班,晚上出来开店的生活,日复一日,张霞也难免会有疲倦。恰好,亲弟弟目前也在合肥的一所大学上学,在自己想稍作调整时,张霞会一个电话把弟弟叫来“练摊”。

如今,张霞的店正式营业已有半年时间,这半年,开店的成绩,也只能从一个个数字中体现。虽没透露具体的收入,但张霞说,赚的钱比在医院上班的工资要多。尽管这是积累,但张霞还是想把生意渐渐做大,当下,她正准备将自己的铺子,添加一些经营项目。

“明年底将开门店”

人物素描:在年轻的大学生创业者中,阜阳大男孩付涛称得上是“全能型”卖家,不仅卖耳机卖充电宝,还学会做贴膜生意。等攒够钱以后,他想开个像模像样的门店,以后再注册属于自己的公司。

和周围主要经营服装饰品不同,付涛的店铺卖的都是“高大上”的数码产品。“其实都是大学生顾客,东西便宜的很,否则对方消费不起。”付涛嘿嘿一笑,向我们介绍自己的全部家当来。他不仅卖手机耳机、充电宝和数据线,各种电脑配件,还打出“专业贴膜”的招牌,生意渐渐有了起色。

多元化的业务经营思路,让付涛已经尝到了甜头。“卖得最紧俏的是手机耳机,价格在10元左右。大学生中很多是‘低头族’,玩手机听歌打游戏,耳机容易损坏。”付涛说,如今小生意已经走上正轨,“等攒到10万元左右,我想自己开一家店,希望以后有一家自己的公司。”

来创业街快一年了,付涛看起来已经俨然和小摊贩相差无几。黝黑的皮肤,大声地说话,和学生相互砍价。付涛说,和普通社会人创业相比,大学生最难就是拉下脸来,放低自己的姿态,“刚开始还有点害羞,见了生人不敢招呼,后来放开就好了。”

谈到创业过程中的艰辛,付涛说,最苦应该是寒冬腊月。“天冷下雪可难受了,每天照例下午4点出摊,到晚上9点多结束,正是夜里最冷的时候。”他说,店铺是开放式的,三四平米的空间,“天寒地冻的,对小没吃过什么苦的我来说,也算是一种考验。”

为了方便进货和摆摊,付涛在创业街附近租了间公寓,每个月光房租便1000多元。因为摆摊的缘故,周末和节假日基本无休,业余生活少得可怜。对于他来说,下雨天是最轻松的时候。“创业一条街条件比较简陋,一到雨天便没有办法营业,而且客源也会大大减少。”付涛说。

按照现在的经营状况,付涛高兴地说,最初的梦想已经越来越近了。在来去匆匆的大学生身影中,他热情地忙碌着、招呼着,“最快到明年底,自己便能开店创业,不用再经受风吹雨打的困扰了。”

“摆摊有二维码助阵”

人物素描:瘦瘦的,个子不高,鼻梁上架着一副粗框眼镜,文质彬彬的魏远(化名)从事水杯生意。他招徕顾客有一大法宝:扫二维码,加微信好友,便可享受会员优惠价。

“这个水杯怎么卖的?”20日傍晚,市场星报记者拿起一个包装精美的特色水杯问道,对面是一个戴着粗框眼镜小伙子,大概二十四五岁的年纪。“25元,用手机扫一下二维码,还可以减5元。”回答问题的摊主叫魏远,今年20多岁。尽管他的创业“资历”不足一年,经营理念却有了不少创新特色。

“附近摊点的消费对象主要是大学生,他们生活中频繁使用手机微信等新媒体,扫描二维码简单时尚,也符合当下年轻人的消费习惯。”魏远说,他尝试将“微营销”用在小摊上,主要是为了稳定客流量,从而优化消费对象的人群结构。

这个安农大财务管理专业毕业的小伙儿,目前正在附近一家单位从事会计工作,摆摊做生意是他的一个副业。白天上班,晚上练摊,魏远并不觉得辛苦,他很清楚自己想做什么。“当会计要按时坐班,天天和数字打交道,有点枯燥无聊。我更热爱自由工作,现在只是处于创业初期,相信以后会苦尽甘来的。”魏远说。

在魏远看来,做生意讲究很多门道,而这些又是大学里所学不到的。“就拿水杯生意来说,我每天和外地的经销商打交道,慢慢积累人脉资源,丰富进货渠道。”他说,现在自己的水杯价格优惠,市场反映还不错。同时,自己注重服务质量,回头客也不少。

由于销售的水杯比较有特色,加上微信营销的初步成功,魏远逐渐发展了一批大学生“粉丝群”,现在商品的销量也上去了。“现在每天晚上出摊,日销售流水在两三百元左右。”魏远说,以后他还将瞄准一个细分市场,专注地坚持下去。

TA们却遇到了困难

“一大半棉服带回家送人”

人物素描:田丽,1989年出生,阜阳太和人,现为省城某高校研三学生。在一条街,主要做女装生意,自称创业主要为了“糊口”,毕业后或不再开店。

由于是周一的缘故(周一,一般被认为是一周中生意最惨淡的,因为周六周日很多学生都采购结束),20日晚不到7点,田丽显得较为悠闲。轻松的她,坐在小凳子上,煲起了电话粥。

2005年,田丽来到省城一家大学上学,5年后,本科毕业的她,选择了继续上硕士。而综合着9年在合肥的时间,可以发现,田丽是个做生意的“达人”。

田丽说,家中的经济条件一般,而为了尽量不连累父母,从上大学开始,便在学校周边勤工俭学。“这么多年来,我进过工厂,卖过衣服,还在眼镜店干过”。

特别是进入硕士研究生的学习以来,因为课程并不是很多,而导师又早早将她们的硕士论文框架拟定,因此,前面两年时间,田丽基本上都是在外打拼。

早前,田丽在肥西路与南一环交叉的天桥上摆地摊,主要卖一些女性的短裙等,“那时候的东西,要比现在在创业街里卖得贵,平均一条短裙要多赚5到10元”。

2013年11月,在辞掉眼镜店的兼职后,田丽经申请,来到官亭路。在一条街,田丽主要卖女生服饰,从春秋天的薄毛衣,到夏天的T恤,再到冬天的棉服等。

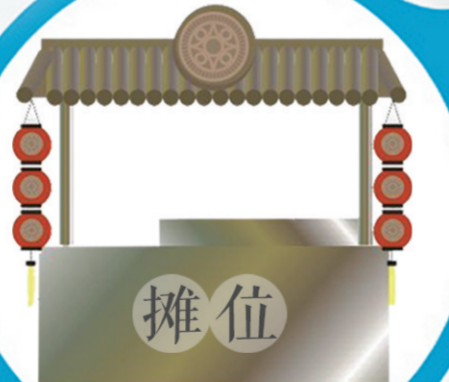
如今,自己在官亭路开店也将满周岁,一年来,田丽觉得,生意不好做,特别是对卖服装的而言。“这条街,说实话,都是在赚附近学校学生的钱,但现在的大学生的钱也不那么好赚。”田丽说,去年冬天,自己从批发市场带了20件女式棉服,但最后剩了15件,“全部带回太和老家,送给亲朋好友了”。

现在的田丽,心态很好,主要就是为“糊个口”,顺便稍微攒点钱,将本科时期的助学贷款还掉。“可能明年硕士毕业后,就不会在这摆摊了。”田丽称,自己目前正在计划考省外某高校的博士。



▲20日晚,9点刚过,一位摊主就收摊回家了。

▼顾客不多,几个摊位的主人也都“离了岗”。



财经资讯

前三季度安徽电商“进账”53.8亿

星报讯(记者 董艳芬) 市场星报记者10月22日从省统计局获悉,1-9月份,我省社会消费品零售总额5311.6亿元,同比增长13%,高于全国1个百分点,增速位列全国第2,这也是我省连续第11个季度在中部居首。

统计数据显示,我省纳入统计的74家开展网络零售业务的企业,前三季度实现网上零售额53.8亿元,零售额仅次湖北,列中部第二位;同比增长95.3%,比全国高40.5个百分点,拉动社会消费品零售总额增长0.6个百分点。其中,安徽蟹餐电子商务股份有限公司等11家零售额超1亿元的企业均保持较快增速。

安徽餐饮人的“日子”也越来越好过。据统计,前三季度,我省住宿餐饮业实现收入568.2亿元,增长13.2%,增幅比上年同期提高1.4个百分点。

申请信用卡门槛变高 无固定收入难获批

星报讯(星报记者 张华玮) 近日,中国支付清算协会发布《银行卡业务风险控制与安全管理指引》(下称《指引》),银行脱离跑马圈地时代的信号也越发强烈,对普通市民来说,首次申请、无固定收入、无固定工作、学生四类群体申请信用卡,将更难获得批准。

市场星报记者了解到,今年9月底开始,申请信用卡遭遇拒绝的安徽居民逐渐多了起来,申请信用卡的难度逐步增加。省城一位股份制商业银行的相关负责人告诉记者,这与银行管控信用卡风险等考虑直接相关,根据最新《指引》的相关规定,发卡银行在发行信用卡时要谨慎发展无稳定工作和收入的客户群体,申请人所填收入或资产无法核实部分可不作为测算授信额度的依据。在征信系统中不良记录或无信贷记录、有多家银行贷款或信用卡记录的,都应当从严审核。

此外,《指引》还规定发卡银行不得向未满十八周岁的客户核发信用卡(附属卡除外),发放学生信用卡前,应取得父母等第二还款来源方的书面担保材料。

省城一国有商业银行信用卡部门的相关负责人表示:“今后,信用卡申请及使用的管理都会更加严格。信用卡业务是要拓展,但肯定要保证低风险发展。现在很明确,控制风险是第一位的,其次才是扩大用卡人群。”

安徽省小商品商会昨日成立

星报讯(记者 涛涛) 昨日下午,安徽省小商品商会在合肥正式成立,该商会的成立将有利于整合行业资源、搭建信息交流平台,对我省小商品行业的繁荣起到巨大促进作用。

市场星报记者在小商品商会成立大会上获悉,该商会是由从事小商品行业生产、研发、制造、贸易、商业投资、市场开发的企业与个人组成的非营利性社会组织,致力于打造安徽省级精品商会,目前已有100余家会员单位。

在昨天的成立大会上,安徽林氏投资集团董事长林小冬女士当选为首任会长。林小冬告诉记者,发起成立省级小商品商会,就是希望整合这个行业的资源,搭建发展平台,并建立线上线下的资源对接。

“有时一天卖不出一双鞋”

人物素描:或许创业并不适合所有的大学生。性格内向的周文斌(化名)坦言,自己可能就是其中的一个。他的鞋帽铺子开业四五个月,至今没多大起色,有时一天竟卖不出一双鞋。

“看到同学纷纷下海创业,我就想过来锻炼一下。几个月过去了,生意却没有一点起色。”90后大学生周文斌在自己的鞋帽摊位前,语气中流露出一丝无奈。在创业一条街上,他的摊位算是较小的一个,只有两三平方米。三四十双鞋子摆上摊,小铺便显得局促了,连自己进出都不方便。“还没想好做什么,便一窝蜂地跑去创业,看来当初我是有点冲动了。”周文斌坦言,创业一条街可以帮助那些梦想创业、缺乏资金的大学生的,但是一段时间以来,他发现真正能够坚持下来的并不多。

“拿我做的鞋帽来说,本身利润就微薄,一天到晚很少有人问津,”周文斌说,多的时候一天能赚100元左右,差的时候,一件也没卖出去过。

周文斌大学所学的专业是工业设计,当年他兴冲冲地填报了这个看似“高大上”的专业,没想到竟在今年的就业大潮里遇了冷。“现在的就业环境不好,很难找到一份适合自己的工作。”他说,和自己一起毕业的其他同学,没有几个能够从事专业对口的工作。

今年上半年,周文斌一个人背着行囊,在省城大学生创业一条街扎下了根。“这里有免费的铺位,不需要缴纳管理费用,还有政策咨询、创业指导、创业风险评估等优惠政策,创业环境还不错的。”他说,经营鞋帽生意也有自己的考虑,一方面自己资金压力大,另一方面大学生的消费能力也有限。

然而,一段时间下来,周文斌渐渐发现,创业并没有想象中的一帆风顺。原来,摆摊的商品几乎清一色都是服饰、装饰品等,由于经营面窄,竞争非常激烈,“就连我旁边的服装摊位,主人也是换了一拨又一拨”。

在市场星报记者采访的十多分钟里,周文斌摊位的人气确实比较冷,前后只有八个学生顾客进出店铺,最终也没买什么。“我准备再坚持几个月,毕竟签了合同,到期也就不做了。”周文斌说。