

创客时代,他们不一样的创业

今日女报 / 凤凰网记者 李旦

如果说最近什么词最火,那我想“创客”这词一定是不容落下的。看看新闻联播,再听听政府的各种会议消息,以及朋友间的茶余饭后,你就知道,“创客”最近有多受欢迎。政府支持创新创业,民间热情如江流奔涌。记者注意到,今春以来,长沙各种孵化平台和“创客空间”如雨后春笋般发展,各种研讨会和经验交流会的开展也是如火如荼。这不,近日,长沙还成立了创客志愿者联盟,就是专门为创客提供各种服务以及支持的。看到这些,不得不由衷的说一句——长沙创客的大好时代到来啦!



■创客故事

他用电商模式当“猪肉馆”



刘切中是一名“90后”,谈吐间却早已褪去了稚嫩,举止言行都显得很沉稳。他是长沙源滋味的企业法人代表,长沙树人牧业科技有限公司股东,同时还是长沙芙蓉区青年创业者商会秘书长。在大三的时候,他就开始了创业,经过半个月的努力,长沙源滋味农产品有限公司在2012年7月份

成立。

刘切中总是称自己为“猪肉馆”,他销售的是烟村猪肉,这是一种功能性低胆固醇猪肉。“我的理念就是——把健康绿色带到老百姓的餐桌上”。不过,和其他卖猪肉的不同,刘切中用的是互联网思维。

他介绍称,将互联网+农业精密结合在一起,大力拓展O2O电商模式,将线上到线下的电商模式彻底灌入整个公司运营中,积极拓展微信商城、各类网上销售平台的入驻。目前,该公司已在长沙开设了十多个营业点,包括APP平台的建立,高档楼盘、社区、酒店,

幼儿园,初步形成婴幼儿孕产妇专供猪肉的理念和模式。推广之初,刘切中选择规模较大、条件较好的幼儿园以蹦蹦床为载体,开展一系列的冰鲜产品展示促销活动,广受好评,带动了公司产品热销。

今年上半年,公司的总销售额达60万元。公司现有6名员工,虽然月薪不高,但是大家的创业热情都很高涨。刘切中说:“在我创业的时候,还不知道有创客这个词,不过,现在知道了,我觉得当一名创客真的是件蛮幸福的事情。以后,我肯定更加积极地当好创客,为更多的人服务。”

■创客发展

在长沙,做个幸福的创客

和上面的这些小伙伴一样,如果你也正好在长沙创业,正在享受着“创客”身份给自己所带来的成就感和满足感,那么这种感觉在接下来的日子里可能就会更强烈了。因为,从各个层面上来看,长沙的创客环境正在越来越完善。

创客集结地:5月18日,岳麓区阜埠河路有了岳麓山下首家创客集结地,任何一名创客都有机会与集结地签下协议,拥有一张咖啡桌的相对固定的使用权;还可以凭协议将集结地作为工商注册的地址,同时享受网络交流、文化沙龙、培训招聘、政策法规咨询、宣传推广、投融资等一条龙服务,其代价仅是每年1元的“租金”,和一

份商业计划书。

创客志愿者联盟:近日,由中国工程院院士官春云领衔的长沙市“创客”志愿者联盟在芙蓉区正式成立。同时,芙蓉区“种业硅谷,创新芙蓉”种业硅谷专家人才库也正式启动。据悉,该专家人才库主要为广大有创理想创业的人群提供政策咨询、创业扶持、技术支持、项目跟进等服务。

创客文化建设:据悉,“世界创客大会”有望今年第四季度在长沙举行。“世界创客大会”计划为全球的创客们提供一个完全开放自由的创客集市,让创客们有机会面对面地交流与展示自己的创意成果。

玩出来的大学生主题会所事业



“我爱玩,哪怕是创业也想选一个好玩的。”2013年大学毕业的曾颖全在学校附近租了一套160平米的房子,置办了电脑、高清电视、桌游等娱乐设施,并把房间进行功能分区。经过改造,这套房子摇身一变成了集休闲娱乐于一体的“大学生之家”,可以举办生日聚会、社团活动、班级聚会等,

收费按人头算,分白天场和晚场。这就是她的“青春年华大学生主题会所”,这在长沙可以说是第一家以这种理念和模式运营的。

2014年7月,曾颖全和自己的另一个创客小伙伴又在湘潭大学附近开了第一家分店。由于有了较好的基础和市场判断,曾颖全觉得自己的这个创意还是可以继续发展下去的。于是,今年4月,她又在湖南中医药大学旁边筹备开一家分店,用来扩大长沙的市场。

最近的她,一直在忙碌着,室内设计全部自己完成,装修亲自监督,甚至到每一个小细

节都一再推敲。当一个创客,对于曾颖全来说,是件特别幸福的事情。“你不觉得把脑袋里的东西一点点变成现实,是件超赞的事情吗?”她笑着说。而谈到这几年的感受,她说,“最大的收获是感觉自己内心变成成熟了,抗压能力变强了,现在能够很好地去面对一时的得失,前方的路也越来越明确。”

看到自己的同学每天都忙于上班,而自己则相对有时间来旅游、锻炼、跳舞,曾颖全觉得当创客,跟上班族还是有很大区别。“挑战更多,工作内容更丰富,当然,最大的区别是没有一张很准时的工资卡。”



■在线访谈

想做创客?先看看这几条

“创客”志愿者联盟是一个专门为创客做服务的团体,将从提供相应的资金支持、浓厚创业创新氛围、建立健全创客权益保护制度等方面着手。长沙市芙蓉区东湖街道辖湖南农业大学、湖南农业科学院、湖南生物机电职业技术学院等农业科技院校,我们发现,这两年大学生们的创业热情和创新意识明显比以前要提高不少,不少同学在大三就开始了自己的创业项目。应该说,这些创客还是得到了比较好的政策支持和引导,我们会给他们举办一些培训班、搭建交流平台,或者是提供资金和技术支持等。

我经常和这些大学生创客打交道,发现他们存在的一些问题主要就是资金不足以及经验欠缺。很多大学生特别是刚毕业的大学生开展自己的创业项目时,对于销售渠道的建设、

人脉的搭建以及如何借助社会资本等都不是很了解。无论是作为社区、街道还是其他政府部门,我们对于那些真正有想法的创客都是很支持的,也会尽可能地提供各种帮助。

不过,我个人觉得,可以成为创客固然好,但是创新创业并不适合所有人。所以,在选择的时候还是建议大家,第一就是要看准自己的行业,最好是将自己的兴趣爱好或者是特长结合起来做;第二,就是要找准自己的定位,不要盲目,更不能跟风都去创业;第三,就是要有足够的心理准备,创业不是一件容易的事情,中间必然会经历一些失败或者是挫折,所以要提前做好心理准备。

——刘晓艳(长沙市芙蓉区东湖街道经济办主任、“创客”志愿者联盟组织者)

研究生变“鸡蛋哥”,每天卖1万余枚



长沙黄石溪农业科技有限公司是一家由湖南农业大学教授领衔、2012年度中国自强大学生研究生黄石溪共同创立的农业技术产业化企业与大学生公司化创新创业平台。你不会想到,这家公司的老板曾经是一个尿毒症患者。黄石溪,凭

借自己惊人的毅力,不仅身体恢复了健康,还赢得了自己的事业。

2009年4月,黄石溪的《湖南放心净菜股份有限公司创业策划书》在全省挑战杯创业大赛中摘取银奖,获得2万元奖金。后来,黄石溪开始涉足生鲜蔬菜和活鸡养殖。他通过科学的方法,配置了中药预混料分发给农户,同时传授科学的饲养方法。这样养殖方法不仅保证了鸡的成活率和产蛋率,还能最大限度地保障鸡肉的营养。

黄石溪介绍,公司倡导优

质、高效、环保、生态养殖。实行公司提供养殖技术和相关设备给农户,公司提供已接种各类病毒疫苗的鸡苗,公司提供土鸡中草药配合料,公司回购足龄的散养土鸡,公司回购土鸡蛋等全方位的“农户+公司”合作模式,目前该公司已在长沙及周边地区带动农户40余户,销售网点200多个,鸡蛋日均销售量达1万余枚。“我想建立自己的科技农业品牌。”黄石溪的禽蛋价格不便宜,但他说要让消费者看到贵得有理由。