

# 让大腕的创业经给你安一颗创业心

(上接 A05 版)

## “衣”心“衣”意,让生活更美



姜学军 (湖南派意特服饰有限公司董事长、湖南省女企业家协会副会长)

文: 今日女报/凤凰网记者 陈决

女孩爱美, 男孩要帅, 一件漂亮得体的衣服必不可少——但中国的服饰企业多如过江之鲫, 且中国实体企业的平均寿命不到三年——就是在这样的情况下, 我创业至今已迈入第22个年头, 公司每年解决近千名员工就业, 年上缴国家税收逾千万元。

说起成绩, 不过短短几十个字, 但在没有地域和资源优势的情况下, 这漫长的20年, 我走得非常不容易。

一开始, 刚从大学毕业的我进入了邮政集团工作。1993年, 邮政集团组建的派意特服饰有限公司刚成立不到半年, 合资方总经理突然离职, 年轻的我临危受命, 全权承担了公司的管理职责。外聘的厂长见我稚嫩, 认为我无法承接公司的重担, 带着5个生产、技术骨干一夜之间不辞而别, 公司生产瞬间瘫痪。我非常焦虑, 但美国的巴顿将军曾说过: “评价一个人成功的标准, 不是他站在顶峰的时候, 而是从顶峰跌到低谷时候的反弹力。”

凭着初生牛犊不怕虎的勇气, 我开始了艰难的创业历程。没有厂长, 我便八方求贤。得知一个懂生产、懂技术的老厂长已退休在家, 我学刘备“三顾茅庐”, 软磨硬泡, 终于打动了。在他的帮助下, 公司生产线组建起来了、技术团队培养出来了。那一年, 我每天早上5点多起床, 穿过大半个长沙城去接行动不便的老厂长上班, 每天如此都不觉得辛苦。

为确保公司正常运转, 我带着两三个业务员一起跑遍了全国二十多个省市, 去拜访潜在客户并推介公司的

产品和服务。为了节省经费, 我们乘车买站票、住宿选在地下室。记得1999年那个大雪纷飞的冬天, 我第12次跑去拜访辽宁省的一位客户。那一次, 客户对我说的话让我至今记忆犹新。他说: “学军, 从1993年你第一次来找我直到现在, 我拒绝过你不下十次, 甚至说了很多不中听的话, 没想到你依然没放弃。这些年你不远千里, 一次又一次跑来看我, 我被感动了!” 最终, 那位客户把全省15000人的置装项目交给了派意特。当时的我感慨万千: 只要我们在困难和挫折面前学会锲而不舍, 成功便不会太远。

时间转瞬即逝, 20多年过去, 在新的时代里, 派意特的发展需要新的思路。当未来扑面而来, 预见方可遇见——当今世界融合、跨界、创新甚至系统颠覆无时无刻不在发生, 那么, 服装创新又要怎么“玩”?

除了技术升级、管理进步这种存量的优化, 我想, 能体现个性的可不仅仅只是衣服样式和花色, 派意特还有更多新点子。比如, 在派意特的工厂里, 只需利用三维量体技术量出尺寸, 在几个小时内便能飞速完成一套“私人订制”的服装; 如今, 我们也正通过自主研发, 将移动互联网和世界最尖端的信息技术等与智能化设备设施相结合, 致力于打造一个智能工厂, 为全球成千上万的原创设计师提供一个将创意产品直接转化为商业价值的平台, 更能满足消费者个性化定制的要求……在新的时代里, 派意特这家传统的制造企业也将真正转型为高科技智能企业。

### 创业感言

“大众创新, 万众创业”的号角已经吹响, 带来的将是“中国创造”的春天。如今的大学生朝气蓬勃, 有年轻的思想 and 奇妙的思维, 在接受新鲜资讯上更是走在前沿。创业路虽不易走, 但只要开动脑筋, 无数的“金点子”将会是你走向成功的助力。

## 四个关键词,“负二代”成“创二代”



何静 (湖南省梅林果业有限公司董事长、湖南省女企业家协会会员)

文: 今日女报/凤凰网记者 王静

我是一个“80后”创业者, 也是一个为了梦想而义无反顾舍弃舒适的城市生活, 跑去农村自讨苦吃的“疯子”——因为我的事业是在泥土中成长、壮大起来的。尽管别人觉得我成天在荒山野岭和泥巴土块打交道很傻, 但看着从我的企业里走出去的各类绿色有机农产品, 我非常享受这一切。

如今, 我创业已有6年, 这段经历给了我四个关键词, 它们就是“发现、胆识、执行、坚持”。

**关于发现。**大学期间, 我开过奶茶店、办过网络工作室, 还摆过地摊。大二那年, 我发现大四毕业生们有很多东西带不走又不想丢掉, 而这些东西又是不少大一新生所需要的, 我因此想到要搭建一个交易平台。于是, 我向班上一些同学发出了创业邀请, 不到两个月, 我们交易平台的人均月收入就达到了5000—20000元不等。

可别看这些“小打小闹”, 真正的创业者在起点时就要有这种见缝插针的本领。解决别人的不方便、别人的抱怨、别人的痛苦, 这些就是我们创业的契机。大学四年, 我正是靠着这些零碎的创业活动, 不仅没向家里要过一分钱, 毕业那年我还给了妈妈30万元。

**关于胆识。**认识我的人都说我是个“负二代”, 我现在的生意是从母亲手上接下来的, 接手时, 公司已经濒临破产, 债主天天找上门。面对这样一个烂摊子, 妈妈不希望我把大好的青春搭进去, 但我看到妈妈因为事业的失败那

么难过, 我左思右想, 决定大着胆子去试试。我给妈妈递交了“军令状”, 请她给我3年的时间来搏一把——妈妈同意了。

尽管我此时的创业有更多的无奈在里面, 但不瞻前顾后, 有想干就干的魄力和勇气, 这对所有的创业者而言都是很重要的。

**关于执行。**开始创业时, 我是一个连麦子、韭菜都分不清的大学生, 对农业没有任何概念。我花了大半年时间进行学习、考察、分析和反复论证, 直到心里有了谱。

在用人上, 我发现从妈妈那里延续下来的家族式的松散管理模式有很大的弊端。为此, 我将果园的利益与农民利益捆绑在一起, 并制定了一套标准化生产管理体系。这一系列的改革触动了跟随妈妈工作多年的亲戚们的利益, 但在我的坚持及努力下, 他们渐渐接受了新的管理理念。

人的问题解决了, 我便开始抓产品, 提升公司的核心竞争力。销售方面我没经验, 但我会主动出击。我跑遍了二十多个城市, 走进数百家超市, 反复推销, 让他们认可、接受我的产品。

**关于坚持。**创业6年, 我有过资金链断裂的艰难, 有过面临选择时的茫然, 也有过不被理解、身心俱疲的心酸。节假日, 别人去享受生活, 我却在垄间树前忙忙碌碌。我与工人同吃同住同劳动, 剪枝、杀虫、除草、搬肥料、跑销售, 苦活累活、大事小事、难事易事我都主动参与。为了创业, 我牺牲了很多, 甚至错过一段姻缘, 但我并不后悔。我的坚持不是为了做出惊天动地的大事, 而是为了圆母亲多年的梦想, 也是给自己的青春一个交代。

### 创业感言

把根扎在泥土里的这6年, 我深深爱上了农村。其实, 创业不仅仅是在城市, 广大农村同样大有可为。只要找对方向, 怀着一颗谨慎、细致的心, 人生路上, 一切皆有可能。与其一辈子对自己的现状诸多不满, 不如主动迎接这个创业的好时代, 任性一回。

## “90后”的新思路

如果你觉得, 上文中这些分享创业经验的已经是董事长级别的人物, 她们的经历听起来很传奇, 但她们的收获也有点可望而不可及——没关系, 我们还请来了几名青春洋溢的“90后”。他们是中南大学湘雅医院2013级医学检验技术专业 and 2010级、2011级临床医学专业的学生, 虽然还是创业路上的“小鲜肉”, 却已然有了一本自己的“生意经”。

## 怕什么, 我们正青春

黄凯、刘佳琦、汪苇杭 (长沙市飞医信息科技有限公司)



“飞医”的6名成员全是“90后”, 刘佳琦(左二)是唯一的女生, 也是团队的领头人。

文: 今日女报/凤凰网记者 唐天喜

汪苇杭我们公司由6个“90后”组成, 佳琦是唯一的女生, 而且年龄最小, 但她是我们的总经理。所以有人说, 我们公司是一个小师妹带着五个学长在创业。

刘佳琦: 记得公司成立之初, 很多人质疑我们: 你们学医的不好好当医生, 搞什么创业? 其实, 我们正是在专业课程的学习与实践过程中萌发了创业的灵感。当时, “飞医”的团队成员都是普通大学生, 经常参加社区义诊活动, 发现许多社区居民对就医、日常用药、疾病预防等都或多或少存在盲区和误区, 有些人对医院和医生也有一些误解与怀疑。

汪苇杭: 我在临床实习的过程中也遇到过, 有的病人总是质疑医生, 认为医生为了赚钱让他去做没必要的检查; 有人说, 怎么你开的药和百度上说的不一样呢?

黄凯: 那有没有办法来消除这种不信任? 让普通人知道, 胃疼该看外科还是内科? 失眠该找哪儿的医生? 亚健康状态哪些检查必须做, 头疼感冒有哪些非处方药物可以选择?

刘佳琦: 作为新时代的医学生, 我们的使命不仅仅是治病救人, 更要为现在的医患关系和医疗现状肩负起更多的社会责任。因此, 飞医信息科技有限公司应运而生, 在这个“互联网+”的时代, 我们想给大家“非一般的医疗服务”。

(下转 A07 版)