

投身万众创新 施展广阔领域

# 海归微创业在“微”字上下功夫

孙嘉伟 邵景雨

## “微”在花钱少起步快

小微企业创业者在创业之初，往往会遇到资金、资源、知名度等各方面的问题。“资金问题是最普遍的，找银行借不到钱、拿不到风险投资、民间借贷风险过高等都是小微企业者面临的问题”。众筹网创始人之一、海归回来的网金融首席执行官盛佳说：“众筹这种方式就是利用互联网金融的低门槛、渠道广、开放性等特点不断整合、创新产生的。”

众筹即大众筹资或群众筹资，是指向群众募资用以支持发起人或组织的行为。海归创业者通过在网发起项目获得群众筹资，就能轻松实现“微创业”。

众筹可以帮助创业者及小微企业拿到第一笔启动资金。在创业者仅仅拥有一个好的创意时，可以把设想落实成文案并发布到网上，如果足够吸引人，将得到网友投资，待项目成功后兑现承诺即可。盛佳介绍道：“这种项目可以是公益众筹项目，可以是奖励众筹项目，也可以是股权众筹项目。众筹不仅仅是资金，还有人脉，这些投资项目的人是你的第一批用户，可以帮你检验项目潜力，帮你出谋划策，甚至聚拢更多的资源。”

目前互联网金融行业鱼龙混杂，众筹模式的社会舆论评价不一，政府部门虽表态支持，但支持谁、具体如何支持尚未明确。对于如何促进众筹模式正规化，盛佳说：“我们希望众筹能够尽快合法化、阳光化，适当设置行业准入门槛以优化平台资质，多方面推动股权登记托管以及企业征信等基础条件的完善，并简化相关流程。”



## “微”在渠道宽转身灵

创业离不开资金支持，也离不开市场渠道的拓宽和创新。在“微创业”时代，海归顺势而为，结合“互联网+”实现线上线下的联动效应。海归创业者借助互联网思维打开市场渠道，实现“微创业”。

留英归国的熊健目前从事法国某著名蛋糕品牌的国内市场的拓展工作，在谈及自己的创业项目时他说：“作为一个法国的传统品牌，要来中国发展，市场渠道很重要。我们在创业之初意识到，在国内做线下的蛋糕实体店很难打开市场，于是我们团队决定，重点打造蛋糕品牌的线上推广与销售。”

通过互联网思维将企业的概念及良好形象建立在更多人心里，从而形成对产品的认可，这是新兴电子商务重要的价值体现，对于小微企业的长期发展也非常有力。“很快，我们的网站、微博、淘宝店铺、微信公众号等相继上线，形成了全方位的线上销售模式，这使得我们的营业额提高了近60%。”熊健说道。

另外，线下经营模式借助互联网传播的模式有利于将品牌全方位、细致入微地进行推广。熊健说：“目前我们有两家实体店和一间烘焙教室，平常会举办丰富的活动并且利用网络平台进行推广。”

海外归国创业人员用互联网思维把传统个体经营、家庭作坊式企业与“互联网+”结合，通过转型走上独特的“微创业”道路。

## “微”在人才精眼界高

色相当于项目经理，负责环节的串联和流程的完成。”

在彭天看来，团队的执行能力和团队协作能力很关键，并且她的团队特别欢迎有研发和管理经验的人指导。彭天说：“每年都会有很多精英走进我们的公益

课堂，他们在给学生指导创业的同时，也会对我们工作思路的整理起到很大的作用。”小团队如果善于学习和借鉴，往往会得到很多宝贵的工作思路和经验。

社会上有许多打着“公益”旗号，扶持大学生创业的项目，但很多商业性组织举办的比赛和培训只强调参与人数，盲目鼓励大学生创业。对此，彭天表示：

“我们希望大学生能更加务实地对待创业这个问题，希望大家思考自己是否应该去创业，而不是盲目创业。”



彭天和她的“创业咖啡”团队

除了资金支持与市场拓展之外，人才引进及利用也是创业不可或缺的部分。一个成熟的创业项目需要合理的人才配置。在“微创业”时代，人才不需要多，需要精。人才分配合理、学习能力强的小团队一定能发挥大作用。

留学归国的彭天正在做一个关注大学生创业的公益项目。她的项目团队只有3人，但是他们依托网络已经与几十所高校合作，通过开设启蒙大学生社会企业家精神、培养创业能力的学分课程，已经使很多大学生受益。

谈到仅用3人的团队就能完成很多项工作时，彭天说：“我们每个人都有各自主导的工作模块，有人主导课程研发，有人主导传播营销，有人主导渠道关系维护。每个人的角

色相当于项目经理，负责环节的串联和流程的完成。”

在彭天看来，团队的执行能力和团队协作能力很关键，并且她的团队特别欢迎有研发和管理经验的人指导。彭天说：“每年都会有很多精英走进我们的公益



在2014全球众筹峰会上，盛佳在介绍众筹

## 链接：微创业

微创业是指用微小的成本进行创业，或者在细微的领域进行创业。它的核心内容为自主解决就业问题的创业模式。其主要特点为投资微小、见效快、可批量复制或拓展。

这种模式比较完整的提出是在2011年1月的“中国互联网微创业计划”中，该计划首次提出了比较完整的关于微创业的运营模式，并推出了所有项目与互联网、移动互联网等先进技术和营销手段相结合以实现成效最大化的“微创业”原则。

微创业主要以网络平台为载体与实际实体的结合而展开。微创业概念提出后受到了网民、各大媒体及企事业单位、应届毕业生、各企业在职工工等多方人员的关注。与此同时，各大企业及网络平台陆续推出相关的微创业平台。

微创业被认为是改变当前大学生就业难状况的一个有益的探索和尝试，同时对低收入者和有创业想法的工薪阶层的创业思路也具有指导意义。

(杨晶茗整理)

## 北京开始春季海归招聘



日前，教育部留学服务中心举办了2015年春季留学英才招聘会暨高端人才洽谈会。参加招聘会的有涉及金融经济、教育、法律、互联网科技、工程等众多领域的130多家企业；应聘者达2500多名，其中拥有硕士及博士学位的超过80%。

目前正值海外留学生毕业回国之际，本次春季就业大市场将为刚回国的毕业生们提供就业机会，很多用人单位也很看重这部分海归人才资源。

“我们对于海归人才还是比较看重的，他们有国外学习、生活的背景以及国际化的视野，对于公司的国际业务有很大帮助。”新东方教育集团人力资源部龙先生

表示，“同时也希望他们将国外先进的理念与工作相结合，为企业注入活力。”

留学服务中心的工作人员表示：“我们会对前来报名参加招聘的企业进行一定的审核，考察他们是否真正需要留学人才。我们为留学生们搭建这样一个平台，旨在让学生用所学的专业知识与用人单位对接，真正做到学以致用。”

此外，此次招聘会上，教育部留学服务中心和十余家企业签订了《吸引留学人才回国为国服务战略协议》，同时与8家机构签订了《留学回国人员实习基地协议》。

(邵景雨摄影报道)

## 心中的“明灯”

齐欣

海归创业，从一开始，就是一个整体的文化行为，而远非简单的个人选途。

海归创业像在大海中航行的一叶扁舟，只要心中有彼岸的目标，才会有更充足的航行动力。

海归心中要有“明灯”，一是用它来照亮个人轨迹，二是用它来廓清海归群体在当今社会中的位置和水平，并据此调整自己的心境和作为。

同时，我们在航行中还要时时眺望彼岸的灯塔，以使我们不会在运行中迷航，并时时与内心的目标相校正，调整我们的线路和方向。

一个海归越是接近创业的成功，就会越接近社会要求的水平。时代发展赋予了海归创业的机遇，高素质的海归创业者更是逐渐成为适应发展、推动创新的重要力量。海归要完成从创业者到创业家的转变，就必须从提升水平开始，从自我素质的完善开始。



昔日的海淀图书城步行街，今日已变成中关村创业大街，这里集聚着拥有创业梦想和创业激情的一群人。在这里，明星企业家们的创业经历被他们反复传诵，这里是创业者心中的圣地。创业大街不乏海归创业者。在这个国家大力推动创业的黄金时代，海归仅凭梦想和热情创业是远远不够的，时代要求海归创业者具备更高的素质。这是一个从创业者到创业家的嬗变，是海归自我修养的历练。

## 做一个“领跑者”

海归掌握很多国际领先技术，具有发现和把握创业机会的重要禀赋。但在资源整合的环境要求下，海归掌握技术的同时，还应完全地了解行业和市场。这样既能很好把握发展方向，又能整合行业资源来支撑创业者事业发展。海归的引领能力在创业中不容忽视，20世纪90年代初的互联网创业热潮，就是海归通过美国IT革命与互联网展现的力量，发现我国信息产业与美国有很大的差距，并从中觅得商机，选择回国创业。

拥有出众的行业意识，海归才能从经济社会发展、行业趋势和市场需求中发现机会，才能在瞬息万变的市场环境中抓住创业机会，为创业赢得生存和发展的空间。科技部火炬中心孵化器管理处处长陈志强认为，如若对行业发展的方向把握不够，或者对消费趋势掌握不好，对行业内技术竞争的动态了解不足，往往会使创业走入歧途。这些能力不是经过几年的学习或者短暂的工作经历就能获得的，必须通过在行业内长期学习才能具备。因此，归国创业，能否成为一个“领跑者”，对创业的成败至关重要。

## 如何成为高素质海归创业者

类晓冉



## 培养公共概念

当今社会，海归是文化行为者和社会责任者。承担社会责任已不仅是海归的生活方式，而且已融入他们的创业之中。海归回国后的首要任务就是重新融入祖国的环境。在汲取了国外经验与技术之后，如何发挥其最大价值，首先应是认知的问题。

在新生代海归创业者的代表、上海宝碳新动力环保科技有限公司董事长朱伟卿表示，她的归国创业项目实现了创业与履行社会责任的完美对接。“新生代海归要承担起社会责任，我们把低碳的价值理念植入公司，为人类生存环境和应对气候变化作出了奉献。”朱伟卿说，社会责任感是她在海外学到的十分重要的一点。

海归邓羽在创业之初，通过调研发现中国汽车售后市场存在巨大需求，所有的车主都面临着同样的问题：4S店保养维修太贵，社会上的汽修店不知道哪个值得信任。他因此萌发出一个想法，以互联网形式将社会上服务较好的汽修店整合到一个平台上，推广给用户，让社会更多有需求的人都能享受到质优价廉的服务。

做有利于社会的创业，让自己的创业更好地造福于社会，海归创业者应培养公共意识。这不仅需要拥有承诺服务公共的态度，更要理解它。以更广阔的社群利益来促使海归企业进入公共领域，追求公共目标和公共利益，这样的创业项目更容易赢得关注与成功。

## 尝试团队合作

在中关村创业大街的咖啡馆中，以三五个人为一组的创业团队随处可见。海归创业者需要自主奋斗，也需要交流合作、资源整合的团队与平台。虽具有先进的技术和创新的理念，但想要更多获取创业知识和外界信息，单凭一个人的力量常常是不够的。

单枪匹马的创业者很容易因势单力薄而落马，集体合作的创业团队又往往会因内部摩擦及利益分配不均而导致解体。因此，一个海归创业者能否与人合作，考验的不仅是一个人的团队合作能力，更是情商的高低。一个正常的工作圈子需要由不同种类的角色构成，包括信息的分享者、创意的提出者、事件的决策者等。尤其是海归创业，在相对较为陌生的环境中，不是靠自己打磨，而是需要更多的合作者参与。

创业者学院中国合伙人全球招生总监丁教说：“在早期的创业过程中，创业者最需要的并不是资金，也不是办公场地，而是团队之间的互相激励。从0到1这个过程是最容易失败，也是最容易让人放弃的。所以，创业者需要在团队互相激励与探索中发现哪里是陷阱，怎么做才能跑得快并跑对方向。”