

大讲堂上论剑竞争力 专家提点更重差异化 海归创业究竟有啥秘籍

孙晓丽 余柯

金秋时节的欧美同学会院内，成为海归交流、共享的平台。近日，200多名海归学员，胸前贴着海归创业学院的橙色标志，专程前来聆听学长“创业导师”在“创业大讲堂”上的点拨。

此次创业大讲堂由欧美同学会海归创业学院主办，国际大学创新联盟协办。



厚积方能薄发

齐心

古语有云：“博观而约取，厚积而薄发。”后半句的意思是，经过长时间的积累后，再慢慢地释放能量，施展作为。对于许多创业者而言，在创业的路程中需要的不仅仅是知识上的积累，更要有市场、经验等各方面的积累，对于海归创业者来说更是如此。

常年在国外的生活与工作，使得一部分海归渐渐与中国的社会现状有所脱离。看到国内市场日趋多元化，有些海归开始将自己的事业转移到国内，选择“归零”的回国创业。

在回国创业之初，海归创业者往往会带着各自的研究项目，通过路演的方式来寻找合适的天使投资人。然而一些海归创业者所带来的项目却是“纸上谈兵”。项目能否应用于社会实践，能否得到长期的发展，这是每一位天使投资人在选择投资项目时的首要考虑。由于常年在海外生活与工作，海归创业者对国内市场现状、消费者心理等各方面不熟悉，所带回来的项目往往会显得“营养不良”，缺乏一种踏实感，给人虚无缥缈的感觉。项目的厚重感，并不在于其外表被包装得有多华丽，而是取决于其产品本身是否有可操作的价值性。而如今有些海归创业者在研发项目时往往会落入随大流的俗套中不能自拔。

积累是海归创业者在创业之初最需要做到的。在真正进入创业行列之前，对于海归创业者来说，经验、市场、专业等方面的积累都是必不可少的。盲目地随大流，人云亦云地加入创业大军不是智者的表现。市场行情、消费者的心理状况、国内创业环境、创业团队组建、人脉资源等方面的情况，都是海归在决定创业前需要思考和积累的。“厚积方能薄发”。海归创业者不要盲目投身到创业中，而应做好充分的准备和积淀，这样才不会在创业的过程中丧失原有的创业方向。不忘初心才能有始有终。



整合资源：专项基金助创业

海归创业学院为响应“大众创业、万众创新”的号召，秉承“励行”的宗旨，发挥自身优势，联合全国各地欧美同学会，整合人脉和基金，计划打造一个1000亿元的专项基金，为海归创业者提供更好的资源条件。“我们的最大目的在于让那些已成功的海归创业者用能力和经验帮助后来者。”欧美同学会秘书长张学军这样对台下的海归介绍道。

据悉，海归创业学院还将组织开展“一带一路”沿线留学生创业大赛，在未来几年培养1000个优秀的海归创业者，创业大讲堂也将每月一次固定开课。

从美国回来的高毅存说，海归回来创业的劣势就是人脉太少，所以自己来创业大讲堂，希望能借此机会认识更多的创业同盟者。



一名女性海归向张学军秘书长提问，询问海归创业学院优惠政策。冯世光摄

毕业于瑞典皇家理工学院的王云飞，一直从事人机交互方面的工作。这次路演他带来的项目是“儿童云教育机器人”，旨在实现儿童和机器人的智能化交流互动。尽管团队配置“高精尖”，可他们的一些营销理念却并没有得到导师们的认同。王胜江导师建议：“你们不能太依赖互联网和其它平台的传播，要更多地走入实际，靠自己把产品推出去。”



王戈宏导师对创业者路演项目进行点评，认为他应该在路演中突出产品的差异性。冯世光摄

技术出身的李宇峰很有理科生的特点，不善言辞，朴实的话语风格就像他带来的项目一样实在。他的项目“移动时代的营销自动化”，旨在使每一个普通人能简单快速地制作各种移动页面进行传播，并依托强大的数据应用，使信息传播更高效。“敏于行而讷于言”的李宇峰与其他两位发言人相比别有一番风格，面对导师们的提问，“我再琢磨琢磨”等风趣幽默的回答引得现场笑声连连。导师们对他带来的项目颇感兴趣，但也指出他应当在自我营销上下功夫，“要利用一句话引起投资者的注意，在3分钟之内抓住投资者的兴趣，这样才能获得融资。”

“喝我们的虫草茶每天只需十块钱。”加拿大留学归来的创业者王弘向导师们介绍她的“北虫草”创业项目。王弘提到，以往的冬虫夏草太

贵，普通百姓消费不起。她的项目主打性价比高的优势，与产自西藏、青海的传统虫草进行差异化竞争。王弘在演讲中不时抬起手腕看表，将她的演讲控制在规定的7分钟之内，她的自我管控能力同她的项目一同得到了导师们的认可。邓亚萍导师更是在现场为王弘的创业项目包了一个“大礼包”。“我觉得你的项目可以和体育运动结合，我可以帮助你联系几位世界级的体育明星，包括我在内，对你的产品进行宣传。”

创业感觉：与众不同见新意

创业领域容易跟风，海归创业也难逃怪圈。例如，针对“互联网+”创业的项目不胜枚举，但细究起来，很多项目没有什么实质性的内容，倒是有些炒作概念的嫌疑。“海归创业学院”院长徐小平认为，“创业”就是提供一种差异化的服务与产品。

差异化意味着要有与众不同的东西，如何使自己的项目拥有与众不同的东西，这可能是海归创业者要着重发力的地方。“关于创业，我举个形象的例子，煎饼果子满大街都是，但你将煎饼果子做出了星巴克的感觉就叫创业，也就是差异化竞争。你有什么与众不同的东西，这个非常重要。”徐小平说。

创业导师们的关注点也大多集中在“与众不同”上面，多次向路演者提一个问题：“你的核心竞争力是什么？”徐小平将项目的核心竞争力锁定在专业能力上，就如同司机、保姆、秘书、记者或教授，他们都有各自的专业能力。“社会上可以教口语的人多得是，但是俞敏洪能够创办新东方公司，因为他有企业家的精神，这就是他的核心竞争力。所以当你要创业的时候，一定要问问自己有什么与众不同的东西，也就是自己的核心竞争力。”

插图：雷叶婷绘（华龙网）

年轻海归“不爱西装爱农装”

余柯

说到年轻海归，可能大众给他们的标签就是“时尚”、“活力”、“精英”，在就业领域上也认为他们会更适合年轻化的行业。但有一些年轻人在留学回国后，却没有扎堆在“北上广”，没有一头扎进金融、互联网等“高精尖”的圈子里，反而钟情于农业，回到广阔的农村，穿上一身“农装”，开始了创业之旅。

“瞎折腾”出了生态农场

在看到上个月的农场订单时，师鹏飞很高兴，“我们‘开封市耕耘农业科技有限公司’上个月的交易额又创新高啦！”这位刚过了23岁生日的年轻人语气里透露着一些难以掩饰的得意，这意味着他离自己发展生态农业园的目标又近了一步。

现在海归回国创业，大多聚焦在互联网、金融领域，而师鹏飞却认为农业领域发展机会更大。“国内的农业市

场还有待开发。”他说，“农业本来就是国民经济的基础，国家对农业一直很重视，未来的市场前景肯定非常广阔。”

这份对农业未来发展机遇的信心和“瞎折腾”的劲儿让师鹏飞的生态农场在河南省开封市尉氏县小有名气，很多农产品供不应求。“选择农业不会后悔，能做自己想做的事情很幸福。”

初出茅庐的中间商

从英国回来的余泓达今年24岁，他从事的职业是农业中间商，和农产品生产基地签订合约后，帮助基

地把农产品推销给市场，省去中间环节，一方面能保证农产品的生产质量，另一方面又能为基地提供最新的市场数据，使基地根据市场变化及时调整生产计划。

尽管目前还在创业初期，困难重重，但余泓达对自己的创业选择仍然信心满满。他认为，其它热门创业领域留给这种创业新人的机会不多，不如扎根于发展空间较大的农业，开创一条创业大道。“农业本身便是可持续发展的行业，它是一个不断积累的行业，一分耕耘一分收获。我

相信自己未来可以在这片领域做出一番成绩！”

年轻海归把创业目光由现代“高大上”的行业转投到传统农业，“不爱西装爱农装”，这是一种价值观上的“反转”，展现的是年轻海归敏锐的市场洞察力和长远的创业目光，更是踏实做事的创业态度。

插图来源：腾讯网



同样的路 不同的故事

孙晓丽 徐森 余柯



李志飞在智能手表发布会上，介绍了产品的理念、软件开发及成绩、硬件性能与工艺等。

乐于挑战 归国创业

“70后”李志飞，在美国约翰霍普金斯大学获得博士学位后，就职于谷歌总部。这份不错的工作，对于喜欢挑战的李志飞来说却是一种安逸。谈及回国创业的原因，李志飞说：“早在2000年之前，我就已经开始从事移动互联网的相关工作，那段时间我亲历了一个公司壮大的过程，从无到有的创业过程让我感到非常有意思。”出于对移动互联网行业的热爱，李志飞选择了离职并回国进行创业。

细分市场 各有风采

2012年10月，李志飞回国创业。他创办了国内市场上唯一一家拥有自主语音识别、语义分析、垂直搜索技术的公司。“从发展前景上看，目前个人电脑时代的搜索方式已经不再符合移动端使用场景，而以语音为主的智能搜索将更能满足用户需求。”李志飞信心满满地说。语言学硕士毕业的程煜没有选择继续在教育领域发展，而是转到餐饮行业创业。他目前打造

的是一种线上和线下结合的餐饮门店，线上推广和销售，线下展示体验。站在“互联网+”的风口浪尖上，程煜利用3个月的时间使自己的销售额跃居铜陵市第一，并维持了6个多月。

朱骥也正在餐饮领域内发力。目前，他的健康轻餐饮品牌以混合鲜榨果蔬汁及饮品为主打，下一步，他也将搭上“互联网+”的顺风车，实现线上线下的推广体验。

披荆斩棘 不断向前

“作为一个人工智能方面的科学家，没有做智能手表硬件的经验。”李志飞认为，创业上遇到的问题主要集中在专业技术领域。而在他创业的过程中，一直靠着不断学习和夜以继日的付出去克服困难。

程煜的创业难题也集中在专业领域。程煜认为，互联网餐饮领域一直存在着外卖产品的标准化和服务品质的问题。“为了解决这个问题，我开始研究标准化，并通过书面形式固定下来。在配送方面，我研究一套标准化服务流程，让员工在处理问题时有所依据。”他相信自己的判断，相信互联网餐饮业蕴藏着更多的机遇，不管遇到多大难题也要硬着头皮扛下来。

“时间与经验”是朱骥在创业期间遇到的难题。“摔过很多跟头，但是我们从没气馁过。站起来拍拍屁股，继续前进。”朱骥动情地说。



张悠正在绘制婚纱图稿。

留英硕士的婚纱梦

徐森

对于事业爱情双丰收的张悠来说，如今她最大的梦想就是把自己的婚纱店做成天津独树一帜的名店。这位1988年出生的女孩儿一直行走在追逐梦想的路上。

留学：痛并快乐着

在完成本科学业后，张悠踏上了出国留学的漫漫长路。

2013年夏天，为了使自己的经历更加丰富，同时也为了学习更多知识，张悠选择了去英国埃克赛特大学攻读金融与投资专业硕士学位。

初到英国，张悠也经历着同许多留学生一样的各种不适应：学业压力、背井离乡的孤独、文化差异、语言环境的陌生等。为了能够尽快融入当地生活中，张悠参加了很多中西结合的活动，尽可能多地去了解英国的文化，并在这种环境中不断提高自身的英语口语水平。

创业：难并坚持着

毕业回国后，遵循父母的意愿，张悠就职于中冶集团旗下的天津分公司，并于2014年10月与其大学同学完婚。国企与婚后相对安逸的环境并没有给张悠带来生活的踏实感。“我经常想起自己在国外拼搏时的情景，觉得年轻时生活得太过于安逸反而会给人一种不踏实的感觉。”张悠的这种不安于现状、想要自己做点儿什么的想法越来越强烈。

在英国留学期间，张悠结识了一位天津女孩，也是她现在的合伙人。两人对时尚服饰有着共同的浓厚兴趣。她们曾设想在天津经营一家自己的店铺。但真正将这一设想付诸实践是在张悠的一位高中同学的帮助下实现的。“她是澜木丝品牌的主理人，也是我的高中同学。当时澜木丝已经在北京小有名气。我们提出想加入她的团队，将这种婚纱店的理念带到天津。她非常愿意，也给了我们很大的帮助。”张悠说道。在创业之初，她们也遇到了很多困难。最大的困难是来自于父母的压力。创业存在一定的投资风险，父母不愿孩子放弃稳定的工作去冒险，但张悠最终说服了父母。

公益：爱并践行着

在英留学期间，对张悠影响最大的是去尼泊尔支教的经历。“特别粗糙、特别朴实、根本没钱买新衣服”这是张悠第一次见到当地人婚礼时的印象。“见到当地孩子的时候，他们的朴实和生活环境的艰辛再一次触动了我，也让我萌生了做公益的想法。”

现在，张悠一直实践着这一想法，将每月婚纱店营业额的1%作为专用的捐款备用金，筹划各种公益活动、号召顾客捐出自己的旧衣物，并定期邮寄给有需要的贫困地区。“以后如果有机会或者条件允许的话，我很想带着我们的婚纱，回去我支教的地方给当地的女孩子穿，满足她们的婚纱梦。”张悠在谈及未来的公益打算时说道。

