跨界创业要明白的那些事

沈琳琳/文　丛　嘉/图

据统计，海归留学专业集中，管理学、理学、经济学是最为热门专业方向，这些专业毕业生的就业竞争十分激烈。

但随着“互联网+”的迅速发展，各传统行业通过网络平台全面交叉融合。越来越多的海归转换思路，不再执著于寻找与专业对口的工作，而是跨界谋求发展。

跨界创业不是过家家

“跨界创业不是过家家。不能只考虑个人爱好，更要看准市场需求，找准市场切入点。”许伟（化名）深有感触地说。许伟毕业于美国俄亥俄州立大学，出于对游戏的爱好，他选择在手游领域创业。然而，由于产品缺乏市场，创业以失败告终。在这之后，许伟认真研究了市场需求，放下了对游戏的执著，最终创建了一个主营进口日化产品的电商平台。

“我从金融行业跨界做时尚，不仅是因为兴趣，也是因为对市场需求进行分析后，觉得跨界的时机到了。”徐宣（化名）毕业于伦敦城市大学卡斯商学院，主修银行与国际金融专业。

2010年，徐宣回国发展，她顺利进入一家央企，从事与专业对口的投资工作。由于有金融专业背景和相关实践经历，她很快适应了工作，并逐渐积累了一些资源。2015年，她毅然辞职，选择在时尚科技领域进行创业，主要提供箱包配饰类的在线定制服务。

与许伟相比，徐宣显得很幸运。然而，幸运不会从天而降。跨界创业不是儿戏，需要准确把握市场需求，在有市场发展前景的领域创业。

跨界创业不是从零开始

“虽然专业不对口，但是隔行不隔理。虽然在跨界创业的过程中我遇到过很多困难，但也并不是从零开始的。在从事投资工作的5年中，我学会了很多，我对经济趋势的判断能力、对商业模式的理解能力和与人交流沟通的能力等都有很大提高。不仅如此，我还积累了一些宝贵的资源，为跨界创业打下了扎实的基础。”徐宣很感谢从事投资的那一段经历。

与此同时，徐宣也直言跨界发展并不简单。“我没有学过设计和皮具制作，只能通过高强度的学习来弥补这方面的不足。我给自己制定了严格的学习计划，并坚持一丝不苟地执行。为此我放弃了很多，但不后悔，因为这是克服困难必须的付出。最记忆犹新的是，新婚第二天我就回到工厂学习皮革加工技术。”回忆起跨界初期的辛劳，徐宣很是感慨。

“跨界发展会遇到很多专业问题，作为外行，我需要慢慢地探索解决之道。跨界创业需要掌握新领域的知识，这需要去学习和实践。”陈澈（化名）认真地说。陈澈是一名管理学硕士，目前正在新能源领域创业。

海归跨界发展不是推翻一切，从头再来，而是在原有的基础上学习新知识。然而，跨界发展的学习过程并不简单，往往需要付出更多的努力。

盲目跨界不可取

“什么流行就跟着做什么，这是很多创业者都会犯的错误，我也犯过。在创业初期，我尝试将互联网与产品的研发与推广进行融合，但生硬的堆砌不仅没有发挥网络的作用，反而还降低了效率。”陈澈笑着摇了摇头。

对于跨界创业人数迅速增长的现状，陈澈很理解但也有些担心。“我发现，很多跨界创业者缺少务实的态度，也没有明确的目标，更别说是切实可行的跨界计划了。仅仅凭借一时的热情盲目地跨界创业是很难取得成功的。”

徐宣表示，跨界创业会面临很多问题，可能导致失败的理由太多，但既然选择了这条路，就要坚定地走下去。她自豪地说：“我现在很坚定，因为我对未来发展目标及路径有明确的规划。只有谋定而后动的人，才能临危不乱。”

跨界为海归提供更多的创业可能，但跨界并不一定适合所有海归。海归要慎重看待摆在面前的这一选择，冷静考虑跨界创业的可行性，盲目跟风不可取。

跨界不能仅仅“想得美”

齐　心

由于留学热门专业的就业市场逐渐饱和，海归回国发展、想找到一份与专业对口的工作着实不易。在此形势下，跨界创业成为越来越多海归的选择。然而，跨界不能“想得美”，同样需要克服许多困难。

在跨界前，创业者需要确定跨界方向，这不仅要考虑个人爱好，更要符合市场需求。但选择市场广阔的跨界方向只是一小步。跨界创业还需要坚实的基础，包括一定的人脉、资金、技术等资源，本专业知识体系、工作经验等，以免在跨界创业时无所依仗。在跨界创业初期，专业不对口的弊端会格外突出，许多专业性问题都需要创业者去摸索着解决，对于新领域知识的学习和实践更是迫在眉睫。

有研究认为，在一个领域坚持10000小时就可以成为专家。对于有明确目标和顽强毅力的跨界创业者来说，什么时候开始都不晚。但对于那些盲目跨界创业者而言，跨界创业这条路也许并没有想象的好走。

海归来点艺术派

无论是学时装设计、音乐演奏，还是美术、摄影，许多海归都会选择回国就业创业。不仅如此，还有一些海归因为喜爱艺术，放弃原先的专业转而从事艺术行业……

胡启元　图/文

用爱回馈社会

“音乐不仅可以陶冶情操、开发大脑的想象力和创造性，还对人的审美、社交等能力的提高有很大益处。”2011年，肖毅从比利时归国后，在中国音乐学院附中担任大提琴老师。他微笑着说：“学习音乐的过程可以修行修心修性，在音乐中教会孩子们学会爱与回馈社会。”

“我们最近要组织学生去敬老院和孤儿院进行慰问演出。学生需要有社会责任感，不仅仅是学习专业课和文化知识。”他表示，这次慰问演出会带去一些颇具古风的曲子，把西洋乐器与中国传统文化糅合在一起。

“我们通过这样的形式，培养学生尊老敬老的习惯，让他们学会珍惜现在的生活，并且对社会有担当。”肖毅表示，自己在国外的时候见到了很多慈善演出，深受感触。“感恩与奉献的精神应该保持和发扬，希望学生能够传承下去。” 肖毅认真地说，不论身处何处，从事什么样的事业，都应该做些对社会有意义的事情，而这些教育应该贯穿各个教育阶段。

艺术类海归经过系统学习后，综合能力往往能够得到很好的培养与锻炼。相比国内的同龄人来说，更具有国际视野。肖毅时常把自己留学的见闻与学生分享，他认为自己在未来可以做得更好。

打开思路与眼界

当然，艺术家不仅可以从事艺术行业，还可以选择在其他领域自主创业。肖纪波毕业于中国美术学院，在读完博士之后，他远赴俄罗斯列宾美术学院做访问学者。在此期间，他做过平面设计和室内设计，还创办过电脑艺术设计学校。

在俄罗斯做访问学者的时候，他深感思想与眼界一下子被打开了，“我们要把艺术做得更国际化，让思维更加开阔。”肖纪波认为，中华文化博大精深，应该得到更好的发扬。“有时会去国外办画展，通过向外国人展现我们的作品，弘扬中国的艺术，把中国艺术推向世界舞台。”

对中国设计有信心

艺术无极限，无论是什么方向都可以成就一番事业。还有一些海归因为喜好的艺术专业而给自己的职业生涯打开了另一扇窗户。

“我从小有当兵的志向，所以大学选择了军工专业中的导弹设计，去国外深造也是和工业有关的专业。回国之后因为兴趣的缘故，选择进入了服装行业”。 郭鸣丽从美国留学归来后没有选择工业领域从业，反而踏入了服装领域。她对在服装公司的工作经历感触颇深，“独立设计师在创业和发展过程中遇到很多难题；对于消费者来讲，他们也越来越注重国内独立设计师品牌，这是大趋势。”

郭鸣丽看到了这些现象，于是创办了北京米爆文化创意有限公司，主打T座平台。目前已经进入运营阶段。“我希望用‘社区+商城+众筹’的模式，帮助设计师解决资金、库存和营销的难题。通过这个平台，设计师也能与消费者互动，得到第一手市场反馈，同时消费者也可以了解到服装制作背后的故事、设计师所付出的努力，了解设计师赋予一件服装的灵魂和意义，这些都会给消费者带来更多的附加价值和精神享受。”郭鸣丽在北京海归俱乐部举办的路演会上与嘉宾们分享着她的想法。

“时尚是关于文化的产业，我们的设计灵感完全可以来源于中国的历史。中国物质水平提高，也该有自己的时尚品牌了。近年来，不断地有中国独立设计师在国际上崭露头角，相信以后会有更多。” 郭鸣丽对中国的服装产业有信心。

海归组团做“买手”

丛　嘉/文　刘晓雨/图

近些年来，“买手”这个词在人们的生活中出现的频率越来越高，越来越多的时尚达人成为时尚“买手”。由于需要经常往来于国内外购置商品，所以从业者必须对国内外的市场和环境十分熟悉，同时还要有很强的语言能力。因此，时尚“买手”日渐成为一些海归回国创业的选择。

链接——

何谓“买手”?

买手是指往返于世界各地，时刻关注流行趋势并且手中掌握着大批量订单的人。他们普遍以服装、鞋帽、珠宝等基本货物与供应商进行交易，组织商品进入市场，从而满足消费者不同的需求。

什么是买手店?

买手店是指以目标顾客独特的时尚观念和趣味为基准，挑选不同品牌的时装、饰品、珠宝、皮包、鞋子以及化妆品等商品汇集在一起的店面。

海外背景为海归加分

想要成为一位时尚“买手”,必须具备以下几个条件:敢于做时尚的忠实实践者;对流行趋势具有敏锐的洞察力;对于市场的预测力以及准确的判断力;良好的沟通能力,至少懂一至两门外语。

海归“买手”因为海外留学经历，在很多方面都占据优势，其中比较明显的是对国际市场更为熟悉，口语更为流利，对国外品牌文化有独到理解。

“买手”文迦在英国留学时就开始接触“买手”这个行业。回国后，她发现“买手”行业有很好的发展前景。2015年，她在贵州省贵阳市开了一家买手店Showroom。在她看来，一口流利的英语往往是海归“买手”的重要优势。如果在此基础上还能掌握法语、意大利语等外语，优势就更大了。

“我上次去法国参加订货会，设计师大多数是法国人和意大利人。流利的英语让我能和他们很好地交谈，如果再掌握一点法语，他们会更热情地和你交流。我的海外经历也成为我和设计师交流的话题，让我更快地融入国外设计师的圈子。”文迦挺直了自己的身子说道。

海归不仅在语言方面具备优势，在国外积累的人脉资源也会成为一大助力。“留学期间结识了不少学设计的同学，其中一部分现在在奢侈品公司实习，他们不仅会告诉我近期的时尚风向，还会给我介绍优秀的设计师认识，这很有利于拓宽我买手店的品牌资源。”文迦高兴地说。

海归与留学生携手创业

海归虽然掌握着多种优势，但是长期奔波也会造成营业成本的上升。为减少成本，一些人会选择和留学生联合创业：海归在国内创办买手店，留学生负责选择购买物品，各司其职。

从美国留学归国的李文（化名）凭着对时尚的热爱，已经在这个行业干了3年。在这3年中，她逐渐形成了自己的“买手”团队。现在，团队已经有5个人，他们都是有留学经历的年轻人，都有自己的时尚态度和敏锐的时尚洞察力。大家分工明确，效率很高。团队中有两个人在国内开办实体店，其余的人主要负责到美国、韩国、日本等国家的品牌专柜挑选商品，排队购买一些限量款时尚单品。

她笑着说：“在国外的3个人都是还在读书的留学生，他们一边读书，一边兼职做着时尚‘买手’。根据每个月的销量，月收入有所不同。一般情况下，每个人平均能有几千元的月收入。这笔收入足够支付他们的生活费，不需要再额外花费父母的钱了。”

卢浩伦：运动是我生活的一部分

丛　嘉

“出国前，我是个不爱运动的人。”卢浩伦笑着说，“出国后，我改变了不少。”她坦言，国外的运动氛围是比较浓厚的。欧美很多国家都推崇人要有自己的爱好和喜欢的运动，因此，很多人找到了适合自己的运动方式。“到国外之后，我能明确地感受这种气氛给自己带来的变化。”

2008年，卢浩伦赴瑞士理诺士国际酒店管理学院就读MBA专业。在瑞士，最有名的运动是滑雪。瑞士的滑雪运动水平世界闻名。“出国前，我没有滑过雪。来到瑞士之后，我们学校每年冬天的体育项目都是滑雪，所以我渐渐喜欢上了这种运动。”

每个周六，学校体育老师都会组织大家上山滑雪。对于初学者，老师会从如何穿戴雪具、护具开始教起。“我们从行走开始练习，过程中肯定会摔跤，但是在慢慢熟悉之后，你就能体会到滑雪运动的快乐。”卢浩伦捋了捋头发说道。

刚开始时，大家会在坡度较缓、距离较短的初级赛道进行练习。在初级练习熟练之后，老师就会带着我们到中级赛道。如果学习速度足够快，甚至可以尝试刺激的单板滑雪，十分有趣。

谈起近两年的大众健身的发展，卢浩伦表示，出国前国内的运动氛围并不浓厚，大众健身的概念也不是很流行，除了特别喜欢运动的人以外，身边很少有人健身。回国后，感觉大众健身的概念在国内变得很普遍。尤其是2014年以后，大众健身运动特别受欢迎，长跑、马拉松、徒步等活动层出不穷，大众的参与度也越来越高。

“以前感觉运动是个人的事情，很小众，但这两年明显能感受到人们对大众健身越来越关注，大型的群众性体育活动越来越多。运动已经成为生活中的一部分了。”她很高兴地说道。

回国后，卢浩伦经常和朋友们一起去奥森公园跑步、跳健美操。她说：“运动本身是一件阳光、正能量的事情，希望更多人能够参与其中。”

对于中外运动方式的不同，她也有自己的见解：“欧美人对于运动的理解是更希望全身心地释放，享受的是极限运动带给他们的刺激和快乐。中国很多运动方式不是去挑战极限，而是让人身心平静，如太极、站桩等。这可能是中国人对于运动的一种独特的理解吧。”

对于运动的好处，卢浩伦认为，每个人都希望自己有一个健康的身体。运动能帮助人们强健体魄，她微笑着说。

“我们还可以通过运动认识很多朋友。大家都有共同的兴趣爱好、年轻的心态、阳光积极的生活态度，在运动中慢慢熟悉、了解，脾性相投的人很容易就能成为朋友。”在卢浩伦看来，运动是一种很好的社交途径，大家来自各行各业，工作上的交叉点、商机可能慢慢地就会出现了。

“从我个人角度来讲，长期坚持运动是对精神层面的一种培养。”她言语中透着一丝坚定。卢浩伦认为，长期坚持一项运动需要很强毅力。坚持运动要克服困难、风雨无阻，这是很辛苦的，愿意去承受这样的辛苦，对培养人的意志、品质是很有帮助的。

不仅如此，运动还可以帮助自己宣泄压力。现代生活中，人们经常熬夜加班，承受着很多工作和生活上的压力，这对身心都会造成伤害。卢浩伦认为，通过运动可以合理宣泄自己的负面情绪，减轻自己的压力。

二〇〇九年，在瑞士蒙它纳滑雪胜地，卢浩伦愉快地滑完雪后留下了这张照片。那时，她已经熟练地掌握并喜欢上了滑雪这项运动。