

关注小镇创业青年·下篇

小镇青年的创业故事,没有太多传奇,但他们身上,几乎都有相同的品质。

我在小镇创业的第N年

本报记者 卢珍珍

陈彬 创业7年 跨境电商从业者

陈彬是椒江人,他的创业之路充满了各种机缘。

故事的起点,从他运营阿里巴巴国际站开始,“我一个人承包了运营、摄影、程序所有工作,后来很幸运成交了几个大客户。”那一年是2014年,陈彬大学毕业后的第二年。

试水成功,在小圈子内引起了波澜,很多老板向陈彬抛来橄榄枝,“你能不能帮我的公司运营?”陈彬服务的第一个客户,是椒江前所的一家眼镜厂,“他们的产品,一个集装箱一个集装箱往外运,体量很大”。

跨境运营,让人看到了更大的机会。“传统出口生产企业很难培养出境人才,生产企业的工作环境也很难吸引跨境人才加入。我就有一个想法,自己能否帮助这些企业,完成从传统出口企业到跨境电商企业的转变。”2015年,陈彬注册成立台州智商网络技术有限公司,公司通过视觉优化以及产品标题优化等运营手段,帮企业打造体现其专业度的网站。

创业初期,纯粹是陈彬一个人的努力。

“在一个40多平方米的空间里,我一个人负责业务、美工、运营、售后。”每天平均工作16个小时,没有加班日的日子,就是最好的休息日。陈彬开玩笑地说:“工作狂是一个创业者的基本素养。”

2019年,陈彬把公司搬进了星星电子商务产业园时,手下员工已有30多个人。在他服务的客户中,已有好几家上市公司。顺势而上,陈彬又注册成立了台州市微科家具有限公司和台州英诺麦尔科技有限公司,“前一家是传统外贸公司,后一家是跨境电商”。

郑领娣 创业5年 “本土独立女性设计师”

郑领娣的魔可设计室,在玉环楚门3176文创园。熟悉她的人,都喜欢叫她叶子。

因为个人原因,2016年底,郑领娣从自己工作了近10年的设计公司辞职了,“我想看看自己到底能干什么”。2017年1月,郑领娣成立了自己的设计工作室。

1个月里,郑领娣见了32个不同类型的客户,但没有任何设计订单。客户夸赞她的工作室很漂亮,也会询问设计费,但最终都选择观望。

创业的突破口,在于郑领娣精准地找到了工作室的市场定位。

“玉环有很多小众品牌的市场需求,如果客户去找专业品牌设计公司,费用比较贵。如果去找传统广告公司,又得不到好的理念和设计。”于是,玉环的小众品牌,如咖啡店、美容店、书店、培训机构等,都成了郑领娣瞄准的市场客户。

有了明确的方向后,这一路就仿佛开挂了一般,郑领娣迎来了很多客户,“我真的觉得自己所做事情,幸福指数很高。”凭着口碑和业务能力的,郑领娣很快在当地设计圈有了稳定的客户群。

2019年,郑领娣在自己的设计业务里,又打开了另一条路——做企业文化咨询师,“业务中70%的内容是纯设计,剩下30%的业务是深入企业,帮助他们建立企业文化”。

“本土独立女性设计师”,介绍自己时,郑领娣会用到这个定义。

独立,的确是郑领娣真实的创业处境,一直以来,她都以单干的方式在设计圈里摸爬滚打,“灵活度更高,也很自由。除了一些大单不能做,其他都没有问题”。

认识郑领娣的人,都觉得她很活跃,也很好学。“我是比较有危机感的人,虽然没处在一线城市,但



“创业成功需要多个成功因子,一个环节出了问题,就会导致失败。”能成为当地跨境电商的龙头企业,陈彬一路走来,并没有旁人看起来的那么顺利,“每年都会有困难,只是都能熬过去”。

白手起家的陈彬在创业初期面临的窘境,是资金的缺口。“2015年招设计师时,我都不敢招对人,工资太贵了。”

2018年,公司里又出现了大批员工离职的现象。那一年,对陈彬来说,很难。后来,“我琢磨出一套招人、育人、留人的体系。”在陈彬的公司里,如果员工对公司的贡献很大,甚至能得到股份,成为他的合伙人。“员工有合适的项目,我们也会投资支持,帮助他们一起创业。”

每次危机来临前,陈彬的职业敏感度,总是能让他比旁人更早一步找到优化方法,站在市场的最前沿。疫情爆发前,陈彬早已备份好所有资料,“那时候没法开工,我就把备份资料挨个送到运营员手中,让他们在家办公”。

后疫情时期,当很多公司在市场面前被动无助时,陈彬推出了跨境电商直播体系,“这个直播体系,已经给省内10多万人次培训过”。

为什么会选择创业?

那天,“在一座立交桥下,我看到一条横幅上的几个字,‘大学生创业免交房租’,这个政策给了我勇气。”陈彬说。

如今,台州各个创业园正在以各种方式扶持大学生创业,吸引更多大学生走上创业之路。

陈彬认为,大学生如果要创业,一定要选对行业方向,对的行业会带来更多的机会,“起码是政府扶持的行业,这是一种导向”。而在创业中,顾问和前辈的指导,将会提供更大的帮助,“你的知识体系要早于市场,不然得到的就是教训。大学生对社会认知不够,是需要指导的”。

陈彬办公室的布局,是一个标准创业者的状态:办公桌旁有一把躺椅,写字板上罗列了35项代办事项,白色墙壁上,是他用黑色马克笔写下的几个单词“hard working+right rest”。

“努力工作我已经做到了,接下来要学习如何合理休息。”去年,他的身体由于超负荷运转出现了过敏反应,医生给出的建议就是好好休息。“创业者要具备良好的抗压能力,还要有良好的身体素质。”陈彬说。

我的思维和眼界必须跟上,这需要用持续不断地学习来充实自己。”郑领娣喜欢往外跑,参加各种展览、设计论坛、沙龙、峰会等等。

2019年5月,郑领娣和几个同行一起成立了设计公益平台“设计玉环”,“一方面能加强公众对设计的认知能力,另一方面也是相互学习的过程”。“设计玉环”,每个月都会定期举办各类以设计为主题的大咖分享会。一开始只是圈内人分享,后来,开始邀请温州、上海、杭州、南京、深圳等地的设计师,来玉环做设计分享。

除了专业领域之外,郑领娣还活跃在TMC演讲俱乐部、公益圈子。

“我以个人名义举办画展,筹到了第一笔款。带着这笔款,我和海山留守儿童一起互动分享美学。”这个公益活动一直持续到现在,后来,郑领娣还带着客户,一起参与公益、传播公益。

“不同领域,都有潜藏的客户资源。”她曾走过的地方,参与过的活动,都被她分享到朋友圈,“朋友圈是最免费也是最直接的个人IP输出通道,它能让客户直接理解设计师的生活状态和生活理念”。

最初做设计,郑领娣在意的,仅仅是设计本身好不好看。但时间久了,她发现,自己最开心的时候,是解决了客户的设计难题,“这是一种成就感,希望自己所做事情,能有内在价值”。

创业中出现的困惑,郑领娣习惯自己消化。“看书,或者去参加俱乐部的活动,这些能带给我精神上的支持。”

灵感枯竭的时候,郑领娣就选择走出去。“有段时间,我的压力很大,便和朋友去了日本。到了日本,我根本迈不开腿,因为那里的每个商铺设计、店招设计、包装设计、陈列设计都非常吸引我,得到了很多启发。”郑领娣突然意识到,自己擅长的绘画,可以运用到平时的设计中。

市场在流动,郑领娣业务的方向也在改变,“接下来,我想做设计投资人”。原来,一家民宿看中了郑领娣的设计能力,希望她能以技术方式入股。

设计投资人,这对郑领娣而言,又是一个新的尝试。“我一直单干,有不稳定性和危机感,设计投资人这个角色,能解决我现在的一部分困惑。”

李望 创业8年 愿每颗马卡龙,都能符合心意

“马卡龙真的很娇贵。”李望说,你得拥有强大的心脏,才能“磕下”马卡龙。2014年,从李望决定创业做烘焙后,她的生活里,都是彩色的马卡龙。

李望,36岁,玉环人。从英国留学回国后,她对未来朝九晚五的生活望而却步,“我喜欢手工,喜欢新鲜感”。

李望创业起步的阻力,是旁人的眼光。“我本科和研究生读的是法律,和现在所做的烘焙没有半点关系。在别人看来,烘焙就是做蛋糕的,不大体面。”烘焙工作室装修时,装修师傅也会冷不丁提醒她几句,觉得她有点大材小用。

但李望一直念念不忘那个口感,“第一次吃到马卡龙是在英国,很小巧,很香甜,它的外形和我们常见的,有所区别。”追问到底,李望说,选择创业,只是想走另一条不同的路。

咖啡店、甜品店、奶茶店,这些和小资、情怀、理想挂钩的项目,是很多年轻人创业时最迫切的向往。但现实回给他们的答案,往往很冷静。而李望想要攻克马卡龙,又是甜品界公认的“难搞定”。

创业初期,是不停地试错,“我经常熬夜,趴在烤箱前等成品。”最难的时候,李望的梦里都是马卡龙,“梦里也在找失败的原因”。

在当地,李望是较早一批做私房甜品的,慢慢的,她的产品有了口碑。到了2017年,李望开始做烘焙培训,每逢周末都会到各地授课,“我培训的学生,后来也



成了我的客户,提供了很多销售渠道”。

一颗马卡龙,在市面上的售价从15元到25元不等,它的高价源于复杂的烘焙流程。每道工序都是纯手工,从筛粉到烘烤,再到最后的夹馅,制作一颗马卡龙,需要3个多小时。而一旦原料、湿度、温度其中一项不稳定,它就没办法成为李望心中那颗“符合自己心意的马卡龙”。

烘焙的范围很广,选择马卡龙,是李望主动筛选后的结果。

“马卡龙外形很可爱,又富有挑战性,每次研发一种新产品,都很有成就感。”李望所做的马卡龙,不是常规的原形,“卡通造型也可以,而且味道不会齁甜。我希望客户记住它的味道,念念不忘”。

这个星期,李望和助理一起,要为一个客户制作上千个马卡龙。“稳定批量制作出比较完美的马卡龙,比如少油斑、光滑、不空心,还是很难的,每次我都得摸清失败的原因。”

在市场饱和、产品不断更替的环境下,不断学习,是李望能坚持下来的原因。

“兴趣很重要,但你一定要学习。学习能精进你的能力,这是一个厚积薄发的过程。”创业之后,李望保持每个月外出学习的频率,“除了烘焙,插画这些看似无关的课程,我也在学”。

学烘焙的门槛不高,但做好很难。李望认为,只有自己百分百努力了,碰到机会,才不会惊慌失措。

把自己所做的马卡龙,打造成一个品牌,是这个小镇青年的创业目标。如今,李望正在筹备新的工作室,“我希望做出更多属于自己风格的产品,客户一看就知道,这个马卡龙是我的作品”。



李望制作的卡通造型的马卡龙。

评论

选择居中的道路走

林立

上午看了一个UP主讲解《爱情神话》的视频,重温这部佳作,许多充满生活哲理的台词,再次让我感叹“精辟”。

其中有一段,马伊琍饰演的李小姐对徐峥饰演的白老师讲自己求学、就业的经历,白老师在知道李小姐经历颇丰且道路曲折后,关切地问了一句:“那你现在的路,走得顺吗?”

李小姐苦笑,自我调侃道:“下坡路呀,会不顺吗?”

看了这组讲述小镇青年创业的稿子,我的脑海里猛地弹出李小姐苦笑自嘲的画面。要我说,这种自嘲,比什么人生感悟都正能量。

稿子中这三位不同行业的创业者,让我想到李小姐的自嘲,一是因为他们的创业之路,或多或少都有曲折。虽然成就不一,自我打分也高低不同,但可以肯定的是,他们都到了创业成熟阶段。二是因为,他们都很明白,这条路已然走到现在,闯荡当然还在,但心境已不似当年那样“不知天高地厚”了。

“走下坡路”,是他们在创业难熬时必然出现过的感受。某些时候,可能是真实境况,更多时候,是遭遇挫折带来的“幻觉”。

随着年龄增长,即使工作能力、人脉关系、行业地位都在逐步上升,但生活一定会让青年创业者感觉自己是在走“下坡路”。

从来不承认这种感受,只一味给自己也给别人灌输鸡汤的人,他们的创业基本不可能成功。哪怕获得成功,也极为脆弱,一朝覆辙,几无东山再

起之机。因为创业,是一个认识自我、认识世界的过程。从选择这条路开始,创业者一直在练习的功夫,其实就是四个字:脚踏实地。

稿子中的三位创业青年,没有一位不是实干者。

他们不停地学习,不断在时间过去之后的碎片经验中,检索“成功与失败”的所有细节。同时,他们和外界,与他人,无时无刻不在交流,寻找自己要的,告别不适合的知识、经验、合伙人、同事。

通过稿子,我们只能看到他们事业的一个横切面,但因为他们在创业中所获良多,因此这些只言片语,也精准地折射出他们各自的气质。

他们很自信,他们同时也很冷静。从他们的讲述中,我看到了难得的“自知之明”,这是很多人终其一生都没得到的珍贵品质。

不只是普通上班族中的很多人没有自知之明,即使同样在创业群体中,有很多人创业,恰恰就因为没有自知之明,所以做出了冲动选择,结果自然是飞快地被时代出示了红牌。

稿子中,让我特别感动的是,为了一个马卡龙,经常在烤箱前等待成品的创业者李望。她的工作,是将娇贵的马卡龙做出甜美美味,而这过程本身,是如此苦楚,并且不足以外人道。甜与苦的反差,是一种中和之味。

生活味道本来就如此。

生活会让人绝望,但生活没有料到,人类竟然学会了自嘲。成功的创业者,就是永远坚定选择居中道路走的人,他们不卑不亢地走着,嘴上自嘲着“走下坡路了”,心里有一个明白无比的未来。

本版配图均由采访对象提供