

## 信息传递

我省四校入选  
全国“双创”五十强高校

**本报讯** 记者孟万成 报道 近日,教育部办公厅公布了“2016年度全国创新创业典型经验高校”名单,我省浙江大学、杭州师范大学、温州大学、浙江工贸职业技术学院4所高校成功入选,成为全国首批“创新创业50强高校”。据悉,今年2月启动

**“青春启航”计划  
浙江项目在杭启动**

**本报讯** 记者孟万成 报道 日前,由全国妇联、中国儿童少年基金会、教育部教育管理信息中心等发起的“青春启航”——大学生就业创业大型公益项目浙江省项目在杭州启动。该项目旨在通过政、企、社三方联动,共同帮助大学生实现自己的职业理想。

“青春启航计划”致力于探索推动大学生就业创业问题精准化解决和创新模式,形成大学生就业创业能力测评、学校骨干就业创业指导

**我省在全国职校  
“三创”大赛中成绩突出**

**本报讯** 记者孟万成 报道 在日前结束的2016年“挑战杯——彩虹人生”全国职业学校创新创业大赛中,我省36所职业学校夺得特等奖8项,一等奖10项,二等奖12项,三等奖13项,获奖数位居全国第一。

据悉,由共青团中央、教育部等共同主办,共青团福建省委、福建省教育厅等共同承办的2016年“挑战杯——彩虹人生”全国职业学校创新创业大赛,日前在福州进行了决赛。

据了解,本届大赛共设29个特等奖,我省取得突出成绩并非偶然。2007年,我省首次举办第一届职业院校“挑战杯”创新创业竞赛,得到广大学生的积极响应和参与。到第五届“挑战杯”竞赛时,全省共有42所高校的2万余名大学生直接参与,373件作品入围省级复赛,参赛人数增多的同时,竞赛规模及覆盖面也更广了。

**玉环“新生贷”  
成青年创业“金拐杖”**

**本报讯** 记者孟万成 报道 今年以来,玉环县农行合作银行携手该县团委主动破解青年就业创业融资难、担保难问题,推出“新生贷”青年创业贷款,帮助更多立志创业的青年实现自己的创业梦想。

“新生贷”青年创业贷款,主要针对的对象是年龄在18~35周岁,从

**宁波举行  
第二届创客创业大赛**

**本报讯** 记者夏晓茵 报道 为顺应网络时代大众创业、万众创新的新形势,打造经济发展新的“发动机”,宁波日前举行第二届创客创业大赛,以营造良好创业创新生态环境,培育创客文化。

据介绍,本次大赛通过创客比赛的形式激活社会创新资源,为产业需求、创新团队搭建一个产业孵化3.0模式的创业基地。去年举办的首届大赛联合40余家行业龙头企业、投资机构参与全程项目评估。赛后至今,已



创业路上

# 应届大学毕业生李清江坚守创业梦想 期盼“吴忧乡味”再飘香

创业艰难问题很多  
线上销售生意看好

李清江来自风筝之乡——山东潍坊。2013年到杭州读书时,他带来了家乡的红富士、大樱桃。看着同学们对其老家水果的喜爱,李清江顿时和老乡同学萌生出合作搞“互联网+农产品销售”的创业点子。两人靠课余发广告传单、打营销电话及省吃俭用,攒下了3000元开始创业。

为使项目早日启动,李清江跑回老家找商户资源。他挨家挨户地和农户谈合作,结果遭遇信任危机。农户们对网销模式一窍不通,对他也信不过,他们只认现钱买货,其他的免谈。李清江在学校、老家往返六七趟后,才与一家红富士种植户达成合作,创业之门由此徐徐打开。

之后一年时间,李清江跑了半个

中国。2014年5月,他建起“吴忧乡味”农产品微信销售平台,湖北走地鸡、黑龙江绿米、平湖瓜子、望海山小米等数十款农特产品相继入驻,生意有了起色。

竞争对手不宣而战  
“吴忧乡味”遭遇危机

哪曾想,“吴忧乡味”上线不足一年,便遭遇双重危机。先是合作的农户,在知晓了电商“中间人”的运作后,纷纷撇开“吴忧乡味”平台,自己开起网店。然后是竞争对手——净菜公司为抢占客源,开始猛打价格战。李清江称:“他们的让利幅度达到90%,而我们最大限度只能给70%。”在物业看利润、业主看价格的现状下,“吴忧乡味”陷入被边缘化的困境。

不得已,李清江使出自救的法子

——推出自建微信平台“健康品味商城”,开拓面向食堂、餐厅的B端市场,为“吴忧乡味”引流。在“健康品味商城”平台上,李清江将B端客户采购货品降至不赚钱的价格,而把C端客户喜欢的货品价格翻倍抬高,借C端用户比价心理,把客流引至“吴忧乡味”平台上去。

面对重压坚守梦想  
期待合作渴望指路

可“引流效果”并不理想,“吴忧乡味”业绩大滑坡。今年2月,李清江被迫暂停线上业务,平台货品全部下架,勉强保留的线下业务每月亏损3000~5000元。4个月后,因为“平台运营成本降不下来”,导致“健康品味商城”关停。

在市场竞争的重重压力下,李清江依旧坚守着梦想,想让“吴忧

乡味”再度飘香。7月份毕业离校后,他在杭州拱墅区租了间60平方米的普通公寓(月租金3100元/月),和两个小伙伴在此吃、住、办公。为了不让创业梦被现实彻底击碎,他还找了份兼职,帮多家新媒体平台做营销文案,平均每天睡四五个小时。对于记者有无“想过放弃”的提问,他斩钉截铁地回答:“没有梦想,咸鱼有什么区别?”

李清江告诉记者,在经历市场考验后,他看清了“吴忧乡味”平台的短板:因为缺乏核心竞争力,平台的吸引力很容易被白热化的同质竞争稀释、瓦解。他希望能找到志同道合的友商,结成商业联盟,共享货源,一道解决货源、配送、成本等难题。他也渴望“过来人”的点拨、指引,期待尽可能快地走出困局。

执着于创业梦想的李清江。

**记者孟万成报道** 刚从浙江金融职业学院毕业的李清江是一名不折不扣的创客。他大一开始创业,大二建微信平台卖农产品。可好景不长,面对入不敷出的困境,他在兼职贴补平台维系创业梦想的同时,也期盼“过来人”能来帮其解忧,助“吴忧乡味”再度飘香。

之后一年时间,李清江跑了半个

## 免税白说

**一道鸡蛋羹引来八方客**

■徐曙光

那边的客人比较多。最近的还有从武汉赶来吃我的菜。”

由此联想到,如今漫步街头饭店林立,不少饭店酒家生意并不怎么样。究其原因,主要是千店一面没有自己的特色。一些店主整天抱怨生意难做,却又不去动脑筋想办法把生意做活。如果不去创新,经营毫无特色,整天坐在店里等客上门,生意会好起来吗?只有多站在消费者的角度考虑问题,把食客的需求吃透,做出自己的特色,拿出自己的“一招鲜”,并始终坚持货真价实,遵循童叟无欺的经营之道,就不怕赚不到钱。

笔者认为,市场是个万花筒,令人眼花缭乱,可会看的看门道,不会看的看热闹。有的人专门盯住人家干什么,结果都挤到了一条道上;有的人潜心注意别人不干什么,结果很快形成了自己的气候。作为经营者,应具备一叶知秋的市场敏感,没有深邃的目光和超前的意识,很难适应现代市场复杂多变形势。如果总以常规思维看市场,必然难以发现市场空当。

创业是不容易的。市场竞争从某种意义上说,除了产品质量、销售策略的竞争之外,产品特色也是一种竞争手段。创造出与众不同的经营特色来,这便是华兴食府的过人之处。

叶德海是个实在人,对食材十分讲究,面对一桌子菜便开始介绍起来:“汪刺鱼是野生的,熏肉是自己亲手制作的,苋菜是自己菜园里种的。”除了鸡蛋羹,糯米蛋糕、熏肉、野生汪刺鱼等特色菜都是顾客必点的。俗话说,一道菜就能记住一家店。开店十来年,叶德海已经积累了不少熟客。“现在,还是江西

打蛋、加料、去泡汤……短短十几秒的时间,鸡蛋羹的准备工作就做好了。鸡蛋羹上桌,看似平淡无奇,吃起来却是有着浓郁的鸡蛋香和一种独特的味道,让人食欲大增。叶德海说:“生意好的时候一天要用掉100多个鸡蛋,”而且该店用来制作鸡蛋羹的炊具也与众不同,这种烹饪方法叶德海称之为“炖”。除了鸡蛋羹,华兴食府的炖菜系列也颇受好评。

叶德海是个实在人,对食材十分讲究,面对一桌子菜便开始介绍起来:“汪刺鱼是野生的,熏肉是自己亲手制作的,苋菜是自己菜园里种的。”除了鸡蛋羹,糯米蛋糕、熏肉、野生汪刺鱼等特色菜都是顾客必点的。俗话说,一道菜就能记住一家店。开店十来年,叶德海已经积累了不少熟客。“现在