

初创企业巧经营

1.初创企业的特点

创办一个企业,一切都要从零开始,在经营管理方面,我们经常遇到以下问题。

(1)产品不完善,质量可能也不稳定,需要不断改进。

(2)缺乏市场。如果经营的是消费者熟悉的产品,那么我们的服务和价位需要进一步赢得认可;如果经营的是新产品,打开市场是最困难的问题。

(3)资金紧缺,很难雇到合适的员工或者足够数量的员工,导致很多工作因为没人做而不完美,或者压根儿没有做。

(4)企业没有知名度,顾客不了解,就更不会接受,更不用说赢利了。

(5)初期的经营和管理没有规章和秩序,会比较混乱,效益自然受到影响。

2.初创企业要用心经营

初创企业必须要抓三点:生存;培养企业,使之有竞争力;控制成本。

(1)生存第一

这是首先要解决的问题,要尽快实现收支平衡,因为我们的经营应该以创收为核心,一切都为创收服务,在抓营销的同时,抓住服务和产品质量。

(2)培养企业,使之有竞争力

在初创阶段,我们可以通过以下几点抓好竞争力:抓好质量和产品功能;经营时要与同类企业拉开层次,有差异;保持良好的信誉,建立好的口碑;保证核心员工的稳定性,重视员工管理等。

(3)控制成本

这是初创阶段尤其应重视的策略。要做到这点,就需要不盲目花钱,做好开支预算和核算,这一点我们在前面有详细介绍。此外,在没有赢利之前,不能轻易扩大经营规模;尽量采用低工资、高提成的办法,鼓励员工积极拉动销售。

3.初创时期经营面临的风险

(1)市场的变化。比如,竞争对手的恶意排斥,商圈内的客户群迁移。

(2)我们自身的情况发生变化。比如合伙人退股,抽走资金或技术;我们家里出了紧急情况,没法经营下去。

(3)骨干员工发生变化。比如核心员工跳槽或者离职。

(4)开业后的实际销售达不到预期目标。

(5)现金流变化。比如种神意外的开支,提前用尽了准备好的创业资金,但这时我们还没有赢利。

节选自中国工人出版社
《农民工应掌握的 110 个创业常识》



富士康老员工参加出游活动

本报讯(记者刘友婷)6月24日清晨,深圳北站西广场早已人头涌动,近200名富士康老员工及其家属等候在广场上,正排队认领此次桂林两日游的纪念帽和高铁票。据了解,富士康已成功举办过九届类似的资深员工旅游活动,累计参与员工及家属达15237人,其中,深圳地区累计参与人数达5724人。

据统计,今年深圳园区共有450名员工及家属参与此次老员工出游活动。据工作人员介绍,桂林是此次富士康“再回首长相聚”慰问资深员工活动目的地之一。这些家乡来自全国各地的员工都是跟随企业长达15年的资深员工,共同见证了富士康的发展壮大。“15年了,越来越好了,这些我们都看在眼里,乐在心里。”李姐笑着说道。

据富士康工会相关工作人员介绍,由于人数较多,活动操作起来比较复杂,他们很早就开始准备。考虑到每个员工想去的地方不一样,富士康工会在前期通过调查问卷的方式选出员工们最想出游的地方,最终选择了厦门、桂林、河源巴伐利亚庄园三个旅游地。“富士康的快速发展壮大,离不开员工的努力与付出。资深员工就是企业文化的重要组成部分,我们希望能通过此类活动回馈我们员工的辛勤劳动和付出”。富士康工会相关负责人如是说。

朔州车务段多措并举保运输

本报讯(通讯员刘继德) 太铁局朔州车务段严格落实“强基达标、提质增效”工作主题,克服电煤需求下降的实际困难,坚持市场低迷时打好“营销”牌、市场旺季时打好“组织”牌,立足市场打好“多元”牌的指导思想,为大案运输任务完成作出了积极贡献。

该段调度车间和五大客户生产调度部门保持对接,动态掌握生产情况,对可能制约产量的问题超前掌握、超前研判、超前防范,协调企业内部或五大客户间实现货源互补;保运力稳定,按时与客户对接,准确把握其阶段需求和日需求,调度车间与路局积极协调,确保需求与运力匹配均衡。

他们在工地举行婚礼



6月21日,中铁四局建筑公司在合肥中铁佰和佰樂项目工地为职工举办集体婚礼,6对新人在现场120多位来宾和家属以及工友的见证下,携手步入婚姻的殿堂。此次婚礼上的12位新人大多来自生产一线,平日里聚少离多的生活,让他们倍加珍惜此次工地集体婚礼,这独具建筑人特色的新婚方式,成为他们一生的铭记。“举办集体婚礼,是公司党政工团组织着力为职工办好事的一项举措,这也是我们建设幸福企业迈出的关键一步!”为6对新人送上大礼包的该公司执行董事、党委书记方成龙说道。

(本报记者 陈华 本报通讯员 杨春华)

聚焦民间手工艺人

彝族绣娘的“指尖艺术”

将民族文化和时尚元素结合,带动800名农村女性就业

本报记者 黄榆文/图

“会说话就会唱歌,会走路就会跳舞,彝家姑娘会拿筷就会绣花。”云南大姚县咪依噜民族服饰制品有限公司总经理罗琨说。

作为全国30个少数民族自治州中的两个彝族自治州之一,楚雄州自有“中国彝族文化大观园”之称,彝族刺绣则是彝人引以为傲的“指尖艺术”。罗琨正是将传统彝绣与村里实际情况相结合,为800多名村妇带来就业致富机会。

会拿筷就会绣花的“巧姑娘”

今年48岁的罗琨是云南楚雄彝族自治州大姚县桂花乡大河村人。“5岁时就开始跟母亲、外婆学描图、绣花、缝衣。”罗琨说。生活中的耳濡目染,让她对彝绣产生了浓厚的兴趣。凭借对彝语的精通,她经常出门串户,向当地彝族老艺人和绣女学习。随着年龄的增长,不论在构思、设计、针法方面,她都有突飞猛进的提高。

15岁时,罗琨掌握了彝族刺绣挑花、扎花、剪花、平绣、锁绣、扣花绣、扣边绣、贴布绣、十字绣等多种针线技法,她把山川河流、花草树木等图案绣到头饰、围腰、衣服、裙子上,绣工精美,配色秀雅,深受群众喜爱。很快,便成了远近闻名的“巧姑娘”、彝绣能手。

1988年高中毕业的罗琨在彩印厂做码字工,1998年厂子效益不好就辞职了。“之后我开了家小吃店,生意特别好,每次回家村里乡亲都要让我帮帮他们的女儿,给她们谋生计。”罗琨对《工人日报》记者说,“可是我的店太小,最忙的时候最多请8个姑娘帮忙,当时我想帮也帮不了呀。”

带动800多名农村妇女就业

“彝族,是一个把自己的文化穿戴在身上的民

族,多姿多彩的彝族服饰展示着古老的民族文化。哲妮荷波(罗琨彝族名)快快长大,长大之后学你外婆、母亲,做一个乡里最出名的绣花好手。她们绣出的花,蝴蝶都会忘记舞动翅膀,蜜蜂都会来采蜜。我希望你能更好地继承下去。”长辈嘱咐自己的情形,如今罗琨依旧历历在目。

2012年,罗琨成立了彝绣服饰制作的公司,“公司刚成立的时候加我才3个人,那时彝绣的名气不大,只有来旅游的客人会带一些回去,外地市场全靠自己去拓展,县总工会的工作人员给了我极大的帮助,很多到省外参展绣品的机会都是他们帮我联系并促成的,参展机会越多,知名度越大,订单也就随之而来。”罗琨说。

“为响应县政府‘对彝族文化的传承和保护,大力解决农村富余劳动力’的号召,2013年我们组建了专业合作社,由原来的单一模式改变为现在的‘公司+合作社+农户’运营模式,员工也从原来的2人发展到210余人,社员辐射全县12个乡镇,带动了800多名农村妇女直接参与刺绣产业。”罗琨告诉记者。

大胆创新让村民收入翻倍

2013年,罗琨主动到北京、杭州、苏州等地考察学习少数民族手工艺发展和项目管理等课题。“经过培训,我在刺绣上学到了许多知识,特别是在色调选材及绣法上有了较大的改观,原先的红、黄、黑主色色调逐步添加一些时代的流行元素,能够使其具有现代的特色,而又不乏一丝丝古韵,让其更显东方韵味。”

罗琨在保持彝族传统服饰文化的基础上大胆创新,把传统彝绣的色彩、图案、风格融入现代服饰款式中,创新制作了彝族服饰文化元素鲜明的旗袍、礼仪装、新娘装、简便男装、花草马褂和手提包、公文包、床上用品、挂件、鞋帽、车上用品等。

制作工艺方面,罗琨在主用一种工艺手法的同时,穿插多种工艺手法,或挑或织,挑织相兼,

从过年过节才能吃上一顿白面馒头和大米饭,到拥有两处商铺、一家公司和一个工厂

雕刻学徒工的逆袭之路

顾威 本报记者 刘旭

他拥有中国青年玉雕艺术家、辽宁省特级玉石雕刻大师等很多荣誉,获得国家玉雕大赛百花奖金奖等很多奖项,还有两处商铺、一家公司和一个工厂。今年只有34岁的于杰有着令无数年轻人羡慕的成就。可谁能知道,十几年前,他还是一个只有过年过节才能吃上一顿白面馒头和大米饭的农村穷小子。

于杰通过刻苦钻研技艺、超乎常人的拼搏精神改变了自己的命运。

想不过穷日子就得掌握一门手艺

于杰7岁时,全家从黑龙江搬迁到辽宁阜新市阜蒙县苍土乡西苍土村。全家5口人靠种10亩旱地为生。“18岁之前没穿过一件新衣服,只有过年过节才能吃上白面馒头和大米饭。”

因为交不起念高中的学费,于杰辍学了。于杰注意到,他们村儿过得好的都是有手艺的,因此,他要学一门手艺。于杰喜欢画画,小学六年级时曾在全乡14所小学美术联展时获得过第一名。阜新是闻名全国的“玛瑙之都”,玛瑙艺术品价格也是年年看涨,因此,他想学玛瑙雕刻。中国玉雕大师杨辉当时正在招徒弟,还管吃管住,于是,于杰成了一名学徒工。

刚开始学徒时,师傅只让他们这些徒工干“切边”“做大型”等粗活儿。车间冬天冷夏天热,粉尘大,又苦又脏又累,好多年轻人都坚持不下去,可

于杰却干得兴致勃勃,虽然每天吃着寡了烟味的米饭,但能吃饱,还可以学手艺。

双休日,其他徒工回家了,他不去;晚上下班了,其他徒工去上网打游戏,他不去,他利用一切时间钻研玛瑙雕刻技术。他发现师傅每天上班都先冲一杯茶,于是,每天在师傅快到时,他就把茶给师傅泡好,连续4天天天如此。师傅开始喜欢上这个勤快好学的小青年,传授给他一些雕刻技艺。每天,他在玛瑙原料上画设计图,画的不好,用机器磨掉再重画。他认真研究师傅的作品,学着临摹。每天7点起床,凌晨入睡,工夫不负有心人,一年下来,于杰能独立完成比较简单的作品了。

八方求学提高雕刻技艺

2004年,学徒4年的于杰离开了师傅,在父母房子旁盖了一间厢房,购置了打磨、切割等设备开始创业。

创业的第一个月,于杰做了4件作品,拿到“玛瑙城”去卖,只有师傅买了两件。第二个月,又做了4件,也是只卖出两件,而且价格很低。这时的阜新已经有多位在全国都非常有名的雕刻大师,于杰知道,他与大师们相比,差距太大了,要想吃雕刻这碗饭,他必须继续努力学习。

鲁迅美术学院雕塑系办培训班,他报名参加,学构思、学造型;扬州玉器厂雕工细腻,表面抛光工艺独特,他到那当工人,一干就是3个月,终于将表面抛光技术学到手;每年都有不同规模的全国性雕刻艺术品展览,不仅精品荟萃,各路大师云集,这也是他观摩精品、向大师求教的最好机会,

几百个锤子,几十个鏊子,敲敲打打中,银铜被赋予了生命

一名铜匠的鏊刻人生

本报记者 邢生祥
本报通讯员 潘玲

一个男人,几百个锤子,几十个鏊子,敲敲打打中,银铜泛出炫目的光泽,冰冷的银铜器仿佛被赋予了生命,栩栩如生。这个男人叫王富邦,是青海省湟中县鲁沙尔镇阳坡村一名普通的农民工。

从16岁开始学艺外出打工,今年38岁的王富邦在银铜器制作这个行当里已经摸爬滚打了20多年。20多年来,他潜心钻研,博采众家之长,已经是远近闻名的银铜器制作技能好手。

体面的致富活

在王富邦不大的工作室里,几名匠人正在鏊

因此,于杰每次都自费前往。

不断进步终获奖

随着学习的不断进步,于杰的作品水平也在不断提高,在一次次作品评选中,他的作品也开始榜上有名。

作品《凤凰传奇》获2012年辽宁省“红山杯”金奖;《阿诗玛》获辽宁省第二届“玉龙杯”金奖;《世界杯》获第七届中国“陆子冈杯”金奖,《一顺百顺》《明天》获2014年“红玛瑙杯”金奖;《千古名相》《春之歌》获2015年、2016年中国百花“玉缘杯”金奖;《一顺百顺》《明天》《和善至高》获2013年中国玉石雕刻作品“天工奖”最佳工艺品奖和最佳工艺奖……

近几年,艺术品市场持续低迷,于杰凭着自己的技术水平,为一些收藏家搞“私人定制”,专门创作精品,于杰说,他的东生天韵玛瑙公司没有低迷。

于杰2011年被评为高级技师,2012年被评为辽宁省工艺



于杰正在自己的工作室里设计玛瑙的雕刻内容。

本报记者 刘旭 摄

的赞誉。

近三年来,阳坡村银铜器加工户由原来的76户增加至120多户,占到全县总数的40%,制作的银铜像、器具等产品远销泰国、尼泊尔、印度等国。同时,在北京、上海、四川、西藏、内蒙古等地占有一定的市场。

目前,在银铜器加工行业内还流传着“青海银铜器看湟中,湟中银铜器看阳坡”的美誉。但回忆起多年前的一桩事情,王富邦仍然觉得遗憾。

当时,北京一家公司向王富邦订购1000件国礼纯银丝巾果盘,王富邦做出的样品得到了肯定。但是,对方要求半年时间就完成1000件“丝巾盘”的制作,因为缺少人力,他最终丢失了这一单生意。

从那以后,王富邦明白了手艺传承和人才培养的重要性。“我前后一共带出了8个徒弟,在技艺传授过程中一直在告诉他们‘若要人前显贵,必要背后吃苦’的道理,坚持不懈、精益求精、守一不移、薪火相传、匠心方能终成。”

王富邦在带徒弟的时候,总是细心指导、倾囊相授,也和徒弟们共同探讨传统工艺在新时期的创新发展。

作为西宁市文化产业示范户,王富邦的生意越做越大,他还带动了当地12户农民工脱贫增收致富,也让银铜器制作的手艺得以传承下去。