

非常团队 非常融资 非常营销=胜出者 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/280/2021\\_2022\\_\\_E9\\_9D\\_9E\\_E5\\_B8\\_B8\\_E5\\_9B\\_A2\\_E9\\_c123\\_280749.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/280/2021_2022__E9_9D_9E_E5_B8_B8_E5_9B_A2_E9_c123_280749.htm) 15分钟找到俩人，不难，难的是，这俩人得一男一女，关键是他们的姓氏必须是事先抽取的姓氏，这就有点难度了。10分钟用一个创业计划说服一个陌生人给你10元钱，似乎也不容易。10分钟用10元钱买3样不同的东西，再卖出去，当然，卖得越贵越好，光靠忽悠显然不行，还得看有没有营销能力。“非常团队”、“非常融资”、“非常营销”，这就是第三届中国青年创业能力大赛的三个决赛项目，看似游戏，却又在游戏中考察选手的领导能力、沟通能力、谈判能力和营销能力。9月28日，记者全程跟踪了12名参赛选手的决赛过程，在游戏中见识了各位选手的真功夫。找人，找人，找对人3个项目虽各不相同，但其实关键的一点就是“找人”，而且要“找对人”。正如著名风险投资专家章苏阳的名言“第一是投人，第二是投人，第三还是投人”，如何找到合适的团队成员，对创业者来说非常重要。在“非常团队”环节中，要在规定时间内找到两个规定姓氏的同学，似乎要看运气，但能否找到合适的人帮你，也很重要。进入决赛的唯一女选手、来自天津的吴晓燕一开始就碰到两个姓陈的女生，恰恰符合要求，但要找另一个姓赵的男生就比较困难，吴晓燕并没有自己再去独自寻找，而是又找了两个男生，加上这两个女生，5个人开始分头寻找，虽然吴晓燕最后还是找到了符合要求的同学，但把两个女生给“丢”了，不过让她没想到的是这两个女生竟然在她的比赛已经结束后又找到了她，“我想我找对了人，

虽然由于我的失误，和她们失去了联系，但她们又来找我，说明她们的诚信度很高，今后对企业的忠诚度也会很高”。吴晓燕从小小的游戏中看到了很多。“非常融资”则更要找对人了。虽然只需要“融”到10元钱，但在10分钟内让一个陌生人给你10元钱，也并不容易。来自山东的姜卫杰一开始就找错了人，他的创业项目是美容连锁店，在寻找美容店融资未果后，他先是进了一家“石头记”首饰店，找到一个店员就开始推销，结果费了好几分钟时间，那位店员还是没有一点兴趣。最终他在一家数码产品商店找到了老板，融到了10元钱，但是比赛却超时了。有专家指出，一个普通的店员最担心“生事”，因为可能会砸自己的“饭碗”，所以对这种事情会比较排斥。因此姜卫杰一开始的选择比较盲目，没有考虑融资对象的心理因素。和姜卫杰相比，来自安徽工业大学的方浩就顺利多了，仅用了7分钟就完成了融资任务。姜卫杰的创业项目是“安徽徽图地理”，因此他首先就选择了一家婚纱摄影店，并找到老板，用在电子地图上标注婚纱店的利益来吸引老板融资，并顺利完成任务。实际上，记者注意到，在比赛过程中，有些选手非常有针对性，找自己需要的人，所以成功率比较高，时间比较快；而有些选手则比较盲目，比赛一开始就到处“抓人”，逮到谁是谁，能否成功就看运气了。创业者的沟通能力很重要 创业实战模拟比赛中考核的内容包括沟通能力，对于创业者来说，需要和合作者沟通，和客户沟通，甚至和竞争对手沟通，沟通能力如何对创业者非常重要。女性的沟通能力似乎天生比男性强，吴晓燕的比赛经历就说明了这一点。3个比赛项目都需要和陌生人进行沟通，这对吴晓燕来说并不算困难。一身职业套装，

戴一副眼镜，一个女白领的标准形象很容易让人产生信任感。吴晓燕在“非常融资”环节中，在公园里找到一个女青年，她结合自己的创业项目儿童家庭立体信息平台，和这位女青年很自然地交谈起来。在交流过程中吴晓燕始终保持微笑，顺利地融到了资。而来自中山大学的黄晓琳则略显紧张，虽然他已经是飞致生物科技有限公司的技术部经理，但在与人沟通方面还略逊一筹。在“非常融资”环节中，虽然只有10分钟时间，但他还是坚持拿着手提电脑寻找融资对象，而且选择的第一个地点竟然是一家鞋店，选择的对象是鞋店的顾客。黄晓琳直接在鞋店里把手提电脑打开，开始向一位顾客介绍自己的创业计划，而没有和鞋店的店员事先进行沟通，还没介绍完，店员就开始“驱赶”他，他自然没有成功。后来，还是找到了另一位顾客，才终于完成了融资任务。记者注意到，在“非常团队”环节中，有的选手在项目完成后就和配合比赛的同学简单告别，而有的选手却很细心，还互相留下了联系方式，虽然和比赛无关，但细节却体现了每个人沟通能力的不同。营销策略中见创意在“非常营销”环节中，主办方给每位选手提供了10元钱创业基金，共计120元，最后收入154.5元，利润率达到28.75%。实际上，这个简单的“买进卖出”的方式考察的是选手的营销能力。长春工业大学的研究生马立国是利润率最高的选手，他只花了1元钱，却收入了8元钱，被其他选手羡慕不已。实际上，马立国的营销策略也并不复杂，只是利用了人们的心理。他首先找到了一个水果摊，先买了一个苹果，5角钱，再买了一个猕猴桃，4角钱，然后就给了老板1元钱，让老板又送了一个橘子。接着，马立国就来到了旁边的小商品市场，找到了一位摊主

，开始推销自己的水果组合，“苹果代表平安快乐，猕猴桃代表健康长寿，橘子代表吉祥如意”，几句话说得那位摊主连连点头，为了讨个吉利，那位摊主用8元钱买下了3个水果。而吴晓燕则更有意思，在一个花店用10元钱买了一束花、一张包装纸和一张卡片，三样东西组合在一起又以20元的价格卖给了花店老板，把花店老板打动的就是吴晓燕的营销策略，东西分开买就比较便宜，但组合在一起就有了增值，价格就可以提高。来自河南的赵长升虽然完成了“非常营销”的任务，但中间也经历了一番曲折。他首先用10元买了头花、发卡和挂件，然后开始向一个抱小孩的家庭推销这一套“组合首饰”，虽然孩子的妈妈接受了，但赵长升的一句“随便给点就行”坏了事，孩子的奶奶一开始只给了他两元钱，在赵长升的坚持下，又给了两元钱，结果赵长升赔了6元钱。无奈，赵长升只好用4元钱买了两根糖葫芦，再跑到一家眼镜店向店员推销起糖葫芦，在他的“死缠烂打”下，两位店员终于以每根10元钱的价格买下了两根糖葫芦，但最终赵长生却超时21秒。实际上，由于摄像机的介入，参赛选手完成任务会相对容易，但每个选手采用的营销方式和策略却体现了各自的创意高低。创业者要勇于面对失败 比赛有成功，也必有失败，并不是每一位选手都顺利完成了任务。而来自河北大学的段洪波在“非常营销”环节中没有完成任务。他用10元钱买了1支水笔和23个乒乓球，准备推销给商家做抽奖用。但他首先选择的一家商店是赵长升已经去过的眼镜店，已经遭到过一次“骚扰”的眼镜店显然很难再次接受这种推销。后来，段洪波又跑进了另一家眼镜店，但他又强调了一些后续的承诺，比如可以为商家提供免费的横幅之类，结果这种

不能得到立即兑现的承诺也没有得到商家的认同。没有完成任务的段洪波脸上写满了“沮丧”，对记者的提问也提不起精神来回答，抱着装乒乓球的纸箱站在原地半天。虽然其他选手过来安慰他，“比赛重在过程而不在结果”，但段洪波似乎还很难从失败的阴影中走出来，直到全部比赛结束回到车上，他还阴沉着脸。评委之一、江苏省扬州商务高等职业学校校长周俊表示，中国有句古话“成者王侯，败者寇”，社会缺乏对失败者的宽容氛围，所以应该培养全社会鼓励创业、宽容失败的氛围。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)