

“创业面对面”成功举行，儒商分享生意经 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E2_80_9C_E5_88_9B_E4_B8_9A_E9_c123_282933.htm 创业者热捧汉正街儒商生意经 “创业面对面”成功举行 昨日上午，武汉青年创业中心与长江商报联手打造的“创业面对面”交流会在武汉市青少年宫举行。特约嘉宾汉正街“儒商”陈永镓通过结合自身经商故事，深入浅出地阐述生意经，让到场的60余名创业者受益匪浅。“作为初涉商海的创业者，是非常需要有经验的‘老江湖’传经解惑。感谢活动的主办方为我们提供这样难得的机会。”一位来自汉阳的创业者表示。昨日，陈永镓先生的演讲主题是《走上创业成功之路》，他将自己26年的汉正街经商经历总结成四个方面：第一，自谋出路，选定了目标就干，解决生存危机；第二，白手起家，经商是通财之路，信誉乃“无本之木”；第三，做大做强，以人为本，走品牌之路发展壮大；第四，追求卓越，执着前行，奋斗终身，出类拔萃。昨日参加交流会的创业者来自武汉三镇，其中不乏已经开始创业的老板。开了三年公司的郑先生已听了陈永镓的演讲后表示：“其实做生意的道理都是相通的，陈先生的经历能帮我打开思路。”一位来自武昌的读者说：“陈先生本人的商海生涯就是一部教科书。而且，他讲的是做小生意的技巧，对我们这些本钱不多的人很有启发。” ■现场诊断遇到竞争，要寻找自己的优势杨先生：做生意不是做原子弹，别人很难模仿。做普通生意肯定会遇到竞争，如何避免这些竞争？陈永镓：做生意肯定会有竞争，随着市场经济的发展，产品同质化是不可避免的。但是竞争不一定是坏

事，竞争能带来市场的繁荣，也能带给消费者实惠。要避免竞争所带来的不利，要做到以下几点：首先，要进行市场调查，进行成本比较。和竞争者比较，看能不能找到自己的优势。和市场上的同类经营者进行比较后，若是还有自己的盈利空间，还是勇敢去尝试吧。其次，要增强自身的差异化。给自己的产品明确定位，瞄准独特的客户群，以此在竞争中取胜。此外，作为创业者，还要思考自己的核心竞争力是什么。一个拥有核心竞争力的业主，是不会惧怕竞争的，因为竞争也会带来机会。比如，本来一家店子卖服装，一天只能有10个客户，但是整条街都卖服装的话，可能一天就会有二三十个客户，这就是竞争带来的规模效应。资金最重要，会买才会卖熊先生：已考虑好了做一个项目。现在问题是选好店址进好货？如何来规避进货的风险？陈永镓：我认为创业者面对的最重要问题是资金。如何能筹措资金关系到如何能把自己的梦想变为现实？提醒广大创业者注意，一定要通过可信的渠道筹措资金。不要找高利贷，否则不但创业梦破了，而且还会陷入债务泥潭。选址和进货都要看自己的定位了。定位了目标消费群体，选址和进货都要向它靠拢。当然定位要符合市场需求，是要找能赚钱的定位。进货要规避风险的话，就要在采购的时候有眼光。采购员现在叫“买手”。以前汉正街老板都叫“扁担手”、“包袱客”，反正把货打来都有人买。现在不行了，比如服装生意，买手的眼光决定了商品是不是畅销。要买得好才能卖得好。当然，进货的经验要通过长期的摸索积累。■陈永镓的生意经诚信，商之魂 诚信是经商之魂，而对于一个初创业的白手起家者而言，诚信更是这种“无本生意”之本。对于一个讲究诚信的创

业者，通常会得到意想不到的机会。“我曾经得到厂方的信赖，先到货后付款，我每次总是将货卖完后及时将货款一分不差地补上，后来双方成了很好的合作伙伴。”信用值千金，讲信用，有信誉，就有了滚滚不断的财源。选好项目，就要坚持搞创业致富无可非议，通过合法的方法获取名利是值得鼓励的。穷则思变，创业者首先要解决生存危机。在创业前不能犹豫，发现有前景的项目就要下定决心去做。坚持下去，最终是会有回报的。“生活中缺少的不是商机，而是缺乏发现商机的眼睛。我们不要忽视自己发现的眼光。随时像鹰一样盯准猎物，作出准确地判断。”白手起家要学会借鸡生蛋 没本生意怎么做呢？就要动脑筋想巧筹款项的办法。“我做第一笔生意的时候，通过朋友穿针引线，认识了一个集体百货商店的经理，找他赊了20件衬衫和500双袜子到汉正街卖。第一天开张就赚了12元钱。第二天付清货款又赊进了更多的货物。”除了借货，还能借钱，借品牌等等。没有商品也能赚钱，这就是借鸡生蛋的谋略与技巧，巧“借”也能生财。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