

第 5 章

大学生创业教育的内容

<<< 知识目标

- 了解大学生创业应具备的创业精神。
- 学习大学生创业应具备的创业意识。
- 学习大学生创业应具备的创业技能。
- 了解大学生创业的重要平台和途径。

<<< 能力目标

- 培养大学生良好的创业意识,提高学生的创业素质。
- 培养大学生的创业技能。
- 具备利用大学生创业平台实现创业的基本能力。

<<< 素质目标

- 提高大学生在创业活动中的自信心。
- 促进大学生积极主动投身到创新创业活动当中。
- 使学生能够更好地适应现代商务交往的需求。



案例导入

营造良好竞争环境大力促进创业创新

来源: 新华网 2015 年 02 月 09 日 14:57:05

新华网北京 2 月 9 日电(记者徐博) 2014 年,我国 GDP 增速较前些年有所放缓,但城镇新增就业达到 1322 万人,创新世纪以来的新高。人力资源和社会保障部部长尹蔚民说,要确保完成 2015 年的就业目标,就要精准发力,落实和完善就业创业政策,推动大众创业。

2014 年就业工作取得这样的成绩,其中一个重要的原因就是 2014 年年初开始,几乎每个月都有释放市场活力的改革举措问世。据统计,2014 年前三季度,我国新登记注册

企业 264.8 万户,同比增长 52%。简政放权,减少市场干预,营造良好竞争环境,使我国市场主体稳步增长,极大地促进了创业创新。

中央党校教授周天勇说,我国的创业空间相当大。目前发达国家和地区平均每千人口拥有 40~50 个企业,发展中国家为 20~30 个,而我国仅有 11.66 个。尤为提振信心的是,近年来出台的一系列鼓励创业创新措施已在实践中生根,将在 2015 年发挥出更大的作用。

——为鼓励创业创新,我国出台了一系列帮扶措施。例如“大学生创业引领计划”,针对大学生创业资金不足等问题,落实小额担保贷款政策,简化反担保手续,强化担保基金的独立担保功能,适当延长担保基金的担保责任期限,落实银行贷款和财政贴息,重点支持吸纳大学生较多的初创企业。

——为鼓励创业创新,很多地方和高校纷纷举办创业大赛。以重庆为例,“泛海扬帆——重庆大学生创业行动”获奖者谢彪告诉记者,参赛者不但可以获得专业辅导,还可以借此平台与同行和投资者交流;取得名次不但能得到资金,产品的社会认可度也会得到很大提升。重庆市人力资源和社会保障局副局长黎勇说,“泛海扬帆”受助创业项目成活率超过 90%,285 个创业项目的年产值累计达 1.19 亿元,其中年产值 100 万元以上的创业项目有 32 个,年产值 500 万元的有 3 个。

——为鼓励创业创新,人力资源和社会保障、教育、共青团等系统纷纷开展创业培训。以青岛市为例,该市创立了大学生创业培训四级课程体系、青岛创业大学、大学生创业精英 BEST 计划的“三位一体”大学生创业培训工作新模式,为大学生创业培训提供了全面、系统、专业化强的服务。青岛市人力资源和社会保障局副局长刘卫国介绍,截至 2014 年 8 月底,青岛创业大学建立了 8 所驻青高校教学点和 9 所区市(区和县级市)教学点。已培训合格大学生 10 116 名,3000 多人开始了创业实践活动。由于有了系统的培训,青岛市大学生创业者比率达到 5.1%,达到全国同类城市最高水平。

——为鼓励创业创新,各地、各高校设立的创业园正在“孵化”出更多的高、精、尖企业。以无锡市为例,在该市江南大学国家大学科技园从事 3D 虚拟和物联网技术开发的陆炯说,科技园不但帮助办理了开办公司的手续,还免费提供金融、法律方面的咨询服务,使自己和团队能专心开发产品。

营造良好竞争环境、大力促进创业创新已经成为很多地方在就业工作中的新常态和新亮点,在这样的环境下,越来越多的“幼苗”正在向“参天大树”茁壮成长。

(资料来源:新华网 http://news.xinhuanet.com/ttgg/2015-02/09/c_1114307001.htm)

案例分析

通过阅读上述案例,能得出以下几点结论:

(1) 为了缓解大学生就业压力,国家和地方政府已经把鼓励和帮助大学生创业作为

一项重要的政府工作,并出台了一系列具体的帮扶计划和措施。

(2) 大学生创业的比例逐年上升,尤其是在校大学生的创业势头迅猛发展,但总体规模还是偏小,未来的发展空间非常广阔。

(3) 大学生创业的领域大多集中于新兴技术和新兴产业。

那么,在大学生创业的外部环境日益改善的情况下,大学生应该如何创业呢?大学生创业应具备哪些素质?拥有哪些知识和技能?怎样学习和获得这些技能?这正是本章重点阐述的内容。

5.1 大学生创业精神的培养

大学从入学到毕业的四年学习阶段,大学生的平均年龄在 20 岁左右,正是他们世界观和价值观形成的重要时期,是人格塑造、性格形成、道德建立的重要时期。一名大学生在大学期间养成的工作方式和生活方式将很大程度上决定了他今后的工作方式和生活方式。有位教育学家提出了一个“25 岁定律”,是说,一个人习惯的养成和延续以 25 岁为分界线,25 岁之前养成的习惯,如果在 25 岁时还没改掉,那么这个习惯会终身陪伴你,好习惯是这样,坏习惯也是这样。例如,有人有早起的习惯,如果能保持到 25 岁不变,那么可能这个人一辈子都会早起。同样,一个人有抽烟的习惯,如果 25 岁之前不戒掉,那么这个人可能终身不会戒烟。因此,大学时代的素质教育对一个人的成长非常关键,这个时期形成的世界观、价值观可能会终身不变,这个时期养成的行为习惯和处事方式也可能会伴随他一生,这个时期形成的人格和道德修养也会对他今后的成长有深远的影响。

大学生活是如此,创业更是如此。每个大学生都有创业的热情和冲动,心中都有一个“老板梦”。但是,光有梦想和热情是不够的,还要有把梦想落实到行动上的勇气和决心。可以说,投身到创业浪潮中的大学生,尤其是在校大学生,对他们的综合素质要求比一般的大学生要高得多。因此,对大学生创业精神和素质的培养是帮助他们在创业之路上成长的第一步。

5.1.1 培养求真务实的创业精神

大学生创业要培养求真务实的创业精神。求真务实首先体现在对创业方向的把握上,选定创业方向不能人云亦云、随心所欲。选定的创业方向一定是自己最熟悉、最能利用和整合资源的方向,是最具有发展优势的方向,这样才能增加创业成功的机会。同时,创业方向一旦确定了,就要脚踏实地,认认真真一步一步朝着既定的目标前进,不能暂时遇到困难和挫折就怀疑自己,轻易改变,也不要看到别人在其他行业赚钱就盲目跟风,草率进入自己不熟悉的领域,这些都会放大创业失败的风险。即便是真的需要调整创业方

向,也一定要有充分的理由,并对创业转型做出详细的计划和风险控制。其次,求真务实就是要求不好高骛远,公司或团队制定的发展目标要切合实际,不能太理想化,要注意长期、中期、短期目标相结合,分阶段达成。另外,制定的盈利指标不能浮夸,要充分考虑市场的变数和风险因素,财务数据要遵循谨慎性原则等等。最后,求真务实还体现在诚信待人、信守承诺上,在商务场合上与人打交道,无论是合作伙伴还是客户,都应该以诚待人,不吹嘘,不浮夸,实事求是,不轻易许诺,不开空头支票,而一旦承诺的事就一定要全力以赴、认真做到。在创业过程中,只有以这种求真务实的态度才能赢得别人的尊重和认可,才能打开创业局面,走上发展之路。

【案例一】

孔明灯点燃的创业梦,草根创业者刘鹏飞的创业故事

看似不起眼的小小孔明灯,一年能创造3000万的销售额,你相信吗?一个靠“倒卖”起家的销售员,不到五年创立8家公司,你相信吗?一个“80后”的草根创业者,号称要培养100个总经理,你相信吗?

2007年的一个夏夜,刘鹏飞和女友在义乌梅湖公园散步,那时他24岁,刚从江西九江学院毕业一个月,义乌,是两个年轻人寻找梦想的第一站。“走着走着,看见头顶上飘过一盏盏亮亮的东西,还以为是UFO。”从没见过孔明灯的两个年轻人兴奋不已,刘鹏飞也似乎被那些光亮点燃了灵感。

第二天,刘鹏飞走进号称有10万多家商铺的义乌国际商贸城,卖孔明灯的店只有三四家,这个发现让他颇感意外。回到家后,他通过阿里巴巴、百度等网站进行了搜索,依然没有有人在卖。刘鹏飞确定,机会真的来了!

拿到第一个月打工挣到的1400元工资后,刘鹏飞跟老板说了“拜拜”。他用其中的400元进了100多只孔明灯,开始做电子商务,这或许称得上是飞天灯具厂的雏形。“第一个月就赚了几千块钱。”初尝甜头的刘鹏飞,更加坚信自己的选择。

第一桶金来自温州一家外贸公司。对方打算订购50万只孔明灯,条件是先上门考察。“一听就有点发憊,我都是从别处拿货,没有工厂、没有员工,办公就是在床上对着电脑敲敲。”无奈之下,刘鹏飞向朋友借一间办公室,决定打肿脸充一回胖子。跑了三天,终于借到了一间办公室,虽然比较简陋,但也还应付得过去,后来又如法炮制借了间工厂,随后又把所有该注意的事项安排都想好了。随着温州客户来临日期的接近,刘鹏飞的心里却是日渐沉重。终于,二十几天后,温州客户来了,但是刘鹏飞没有急着跟客户谈生意,反而把自己借办公室,借工厂的经过一五一十地招了。可是客户听了并没有生气,反而当场就签了20万的合同。因为他们看中了刘鹏飞的为人,也可以说是他的真诚打动了客户。接到订单后,刘鹏飞开始打算自己建一个工厂。幸好早在半年前,刘鹏飞就让哥哥去学

习了孔明灯的制作技术,众多条件具备,短短的一个月,从建厂到生产,刘鹏飞就保质保量地完成了订单所需要的全部孔明灯,一下子就赚了近十万元。这更加坚定了他的创业决心。

靠着这笔收入,刘鹏飞继续马不停蹄。

2007年10月,他成立以孔明灯生产为主的飞天灯具厂。销售在义乌,生产在江西,全家老小一起动手,每天最多生产500只。

2008年,他陆续在仙居、义乌、金华等地建立6家工厂,以满足更多的订单需求。

2008年12月,飞天灯具厂完成400万只孔明灯的销售量,销售额达2000万,成为名副其实的孔明灯龙头企业。

(资料来源:浙商网 <http://biz.zjol.com.cn/05biz/system/2012/05/15/018490104.shtml>)

案例分析

刘鹏飞的创业成功有很多因素,其中最重要的就是具有求真务实的创业精神。在找到孔明灯这个市场空白后,他便坚定地开始了自己的创业之路,不但自己把工作辞了,还说服哥哥去学习孔明灯的制作,为自己的创业计划积累了重要的资源,事后证明这是非常有远见的行为,正是因为他掌握了制作孔明灯的资源,才能在市场无法满足大量订单的情况下自己开设工厂,加工生产孔明灯,不但完成了订单,挖到了“第一桶金”,而且为下一步创业迅速提升规模创造了条件。创业的方向一定要是自己熟悉或者能够最大化利用资源的方向,最初没有资源也要想办法积累资源。要“干一行,爱一行”,刘鹏飞很好地做到了这一点。求真务实的另一个表现是,当温州客商来考察时,刘鹏飞最终选择的不是弄虚作假,欺骗客户,而是以实事求是的态度真实地向客人介绍了自己的实际情况,但恰恰是这种求真务实的精神打动了客商,认为他是一个值得信赖的合作伙伴,反而最终顺利签下合同。试想一下,如果刘鹏飞自始至终都采取隐瞒、哄骗客户的行为,他的那些小伎俩是很容易被识破和戳穿的,客户知道真实情况后还会与他合作吗?如果真是这样,刘鹏飞的创业故事说不定会是另外一个样子。

【案例二】

为什么周兰的创业会失败?

大学生周兰毕业以后一直希望能自己创业做老板。她看到小区里开设的小超市生意很红火,因此也产生了开一家食品小超市的想法。于是,周兰开始了自己的创业计划,首先是选址,小区里面的门面并不多,而且都已经租出去了,只剩下一间库房,位置还比较偏僻,人流量不大。为了圆自己的创业梦,周兰并没有多想,还是租下了仓库,并投入一万多元改造成店铺。在货品选择方面,因为周兰喜欢吃西式糕点,因此,她根据自己的喜好确

定经营方向是销售蛋糕、奶酪、沙拉、起司等西点食品和配料。超市开张后,朋友经常找周兰出去玩,她自己也参加了很多培训班,因此超市的营业时间并不固定,只有她在家的時候才开张,她有事离开就停止营业。这样,维持了三个月后,因为生意很差,周兰的小超市难以为继,不得已只能关门了。但是,小区里其他的小超市生意却一直很好,周兰很纳闷,不知道为什么自己的创业会失败。

案例分析

为什么大学生周兰开店会失败? 一个重要的因素就是她的创业过于理想化,不具备求真务实的创业精神。首先,周兰的创业计划缺乏系统的调研和分析,看到别人开超市赚钱,就想当然地认为自己也可以开超市,而不考虑自己是否具备开超市创业的基础和条件,自己是否拥有开店的资源和关系,例如货源、门面、渠道等。其次,她只根据自己的喜好来决定销售什么商品,而不是考虑这些商品是否是小区客户的真实需要,客户不需要或者需求量小的商品,自然没人上门来购买。最后,周兰的营业时间只根据自己的时间行程来安排,想开门就开门,想关门就关门,营业时间不固定,过于随意。顾客想买东西的时候发现没开门,下次还会再来吗? 综合以上因素分析,周兰的超市关门是迟早的事情。这个案例告诉我们,创业是一件很严肃的事情,是需要全力以赴投身其中的事业,不是小孩子“过家家”,也不是年轻人“找感觉”,如果以一种游戏的态度去对待你的事业,那么最终你的事业也会还给你一份“游戏”的体验。

5.1.2 培养励精图治的创业精神

励精图治,始出处于东汉班固的《汉书·魏相传》,书中记载“宣帝始亲万机,励精为治。”《宋史·神宗纪赞》也有“励精图治,将大有为”的记载。励精图治的本意是振奋精神,把国家治理好。大学生创业也要有励精图治的精神,就是要立下远大的志向,要有干一番大事业的决心和信念,这是每个大学生在创业道路上奋勇前行的原动力。大学生创业不但要通过努力奋斗改变自身的命运,同时也要改变家人的命运,甚至要改变和影响身边一群人的命运,这就是创业者担负的使命和社会责任。没有志向和使命感的创业是没有生命力的,难以长远发展。励精图治还要求创业者发扬艰苦奋斗的创业精神。创业的道路起伏曲折,要对可能遇到的各种困难和挫折做好充分的心理准备,越是艰难的时候越要保持乐观向上的精神面貌,要对自己的事业充满必胜的信念,用自己乐观豁达的态度去感染周边的人,共度难关,走向最终的胜利。励精图治的创业精神还体现于追求完美、追求效率的创业意识。在工作中要一丝不苟、认真负责,而不是粗枝大叶、不求甚解;要放下身段,冲锋在第一线,而不是高高在上,指手画脚;要勇于开拓进取、直面挑战,而不是因循守旧、得过且过。

【案例三】

聚美优品陈欧：创业是一种享受

忆库 2013-02-26 14:00:33 作者：萧萧

陈欧,16岁留学新加坡,就读南洋理工大学,大学期间曾成功创办在线游戏平台 Garena,26岁获得美国斯坦福大学 MBA 学位。其一手创办的化妆品 B2C 网站聚美优品先后获得徐小平天使投资,险峰华兴创投及红杉资本千万投资,在短短一年的时间内注册用户超 300 万,总营业额突破 4 亿,书写了 80 后创业传奇。2010 年,陈欧牵手人气小天王韩庚推出聚美优品地铁广告,其新颖的“双代言”模式受到热烈追捧。此外,他亲自出镜为公司拍摄的“为自己代言”的广告视频引起 80 后强烈共鸣,在新浪微博掀起“陈欧体”模仿热潮。

“16 岁起,我就没花过家里一分钱。”陈欧说。谈起自己的创业史,20 岁的陈欧在海外白手起家第一次创业,困难可想而知。“创业初期最大的困难是没有资本。”聚美优品创业初期,资金短缺,陈欧找到他创业路上的贵人——天使投资的徐小平。凭借第一次成功的创业经历和靠谱的创业团队,最终打动了投资者。以下为陈欧口述于媒体上的一篇谈创业感想的文章。

享受创业

如果你说创业是为了造富,我不能认同。给你举个例子:我 26 岁从斯坦福毕业,如果毕业就去做金融,理论上我挣大钱的机会更多点。但我总是想着做点自己的事,而不是去打工,所以我大学时就做了一个叫 Garena 的游戏平台,从斯坦福毕业回国之后又尝试做了一个游戏内置广告平台。

大学刚毕业的时候我什么都没有,为创业吃了很多苦,但是在那种情况下,我都能把事情做成,所以后来当自己已经成长起来,有了更好的平台、更棒的团队和更多资源的支持后,还会怕啥呢?后面再创业,对我来说,就是一种享受。

我是学 IT 出身的,所以我知道卖 3C 类电子产品其实就是在“卖货”;但化妆品就不一样了,是在卖“美丽”,并且这个市场潜力巨大。这不单单是一个数字生意,做化妆品市场,令我觉得自己是在做一个带有艺术性的感性的生意。我们的产品可以让别人更幸福,我自己也会觉得很快乐。

自主代言

当初我力主请韩庚来代言,很多人说我们是在砸钱。错了,我们是没钱。没钱,所以才能把创意做到极致。因为没钱,所以精打细算,要每分钱收到的效果比别人都好。在预算有限的情况下,我们不能一下子就买很多广告位,我们能买的广告位是有限的,得到的机会是有限的,所以打营销战一定要做到精准,一定要打出很好的创意。结果是我们的宣传反而更加成功。

后来董事会开会时,讨论到我自己到底要不要站出来营销这个问题,其实我是想低调一点的,并不希望自己站出来。因为做公众人物,对私生活的影响很大,成了还好,败了,就是个笑话。但是当时我们的天使投资人徐小平很鼓励我,我最终决定“舍身”一试。现在你看到,北京地铁每天有几百万的客流量,我站出来为自己代言,别人关注到了,你也关注到了,这事儿就已经成功了。

2011年,满世界都在寻找明星代言的时候,地铁里,大街上,突然有个人站出来说,我为自己代言。

“我是陈欧,聚美优品创始人。蜗居,裸婚,都让我们撞上了。别担心,奋斗才刚刚开始,80后的我们一直在路上。不管压力有多大,也要活出自己的色彩。做最漂亮的自己,相信我们,相信聚美。我是陈欧,我为自己代言。”——这是陈欧的代言广告词。

道德洁癖

我这个人有道德洁癖,很在乎价值观,不合理的事情我看不下去,我对真善美的追求一直很强烈,加上在国外待了很多年,对于不太好的现象我不会选择睁一只眼闭一只眼,而是要做出最直接的反馈和表达。在我的团队里,我要求大家有话就说,用事实说话,不去追求所谓中庸的状态。

当初选择创业,就是希望过不一样的生活。我有激情和执着,我愿意奋斗,如果中庸了,我可能根本不会走创业这条路。当我看到自己创造了很多就业机会,创造了很多价值的时候,我觉得自己的“洁癖”是种好习惯。就算将来聚美优品有一天要上市,对我来说那也只是一个起点,绝对不是终点。创业的乐趣就在于你的成就感不是钱能买到的,“造富”的快感只是表象。现在我每天开会,随时见人,我很忙,但极其满足。

我这个人有集体英雄主义情结,要是在古代,我绝对是个带兵攻城打仗的人。一群人去改变,去创造,我就是喜欢这股豪气、匪气。如果你问现在有什么能击垮我,我会告诉你:没有!就像乔布斯说的那样,把每天都当做最后一天来工作,就算失去什么东西又能怎样呢?但是倒下,那是不可能的。

(资料来源:忆库 <http://img.memopool.cn/news/2013/02/26/5d670af73cd4f391013d151692a20182.html>)

案例分析

陈欧创业中励精图治的创业精神体现在以下几个方面:

(1) 创业伊始就有着远大的理想和目标,创业不是为了“造富”,而是为了实现自己的人生价值。

(2) 创业的过程始终都保持着艰苦奋斗的精神,保持着旺盛的斗志和乐观的态度,坚定自己必胜的信念,甚至敢“自我代言”!

(3) 具有很高的价值观,有道德洁癖,拒绝中庸,用自己的人格魅力和道德标准去感

染和同化自己的团队,积极追求卓越和完美。

5.1.3 培养勤俭朴素的创业精神

大学生创业之初,百业待兴,缺资金,缺人手,缺市场,缺关系……可以说缺乏一切必要的资源,要想在这种环境中生存、成长和发展,一个非常重要的条件就是要具备勤俭朴素的创业精神。俗话说,“开门七件事,柴米油盐酱醋茶”,就是说企业要维持运转,就必须消耗一定的资源。创业期间,各种资源严重不足,那么就要求创业者们精打细算,勒紧裤腰带过日子。要勤俭节约,把各种资源的消耗降到最低。古今中外那些成功创业的大师们,在创业之初无不是经历过很长一段苦日子的煎熬和磨炼。正是这种煎熬,磨砺出他们勤俭朴素的优良习惯,才能取得日后的成功。即便是创业顺利,事业蒸蒸日上,勤俭持家仍是企业持续发展必不可少的精神。企业到一定规模以后,收入基本稳定,要想提高利润,只有想办法降低内部消耗,向成本要利润。如果不懂得勤俭朴素的道理,大手大脚过日子,经营成本居高不下,一旦收入下滑就会导致企业陷入困境,社会上由于管理不善,内部消耗过大导致经营失败的例子比比皆是。当然,勤俭朴素并不就等于“抠门”,不该花的钱一分不花,但该花的钱一分不能少!资源的持续投入是企业成长的基本条件。但是钱要花在刀刃上,提高资源的使用效率才是真正意义上的勤俭朴素。比如,花十元钱达到了二十元的效果。勤俭朴素还体现在创业过程中,要保持朴素务实的工作作风,要脚踏实地,不浮夸,不好虚名;企业的发展要稳扎稳打,不做没有能力做的事,量入为出、量力而行。

【案例四】

总经理的笔只要 1.5 元——“百安居”营运成本控制

正像管理业界的人所说的那样,“节俭”管理的细节控制应该是经济危机时刻企业应对的必杀技。我们发现,那些奉守低成本战略的企业,通常都练就了“低价”必杀技,虽然公司财大气粗,但往往具有同一种组织意识——“节俭”。

尽管“节俭”也是中国人的传统美德,但遗憾的是,这种美德常常只在个人和家庭中出现。中小企业虽然在付给员工的工资上控制甚严,但是在存在重大浪费的领域——比如忽略流程的优化和控制,特别是制造业。

百安居(BQ)隶属于世界 500 强企业之一的英国翠丰集团,该集团是一家拥有 30 多年历史的大型国际装饰建材零售集团,其企业规模居全球第三,欧洲第一。百安居从 1998 年进入中国内地至今已开设了 18 家分店。

零售这个业态从本质上说就是做生意,对生意人来说,干的是买卖活,靠的是开源节流,节俭被多数商人看成是优秀品质,譬如我们常常会听到台湾商人说“省下的就是我赚

到的”。

就连 500 强之首的沃尔玛创始人山姆·沃尔顿也是以节俭著称。山姆不仅自己节俭,也在公司奉行节俭文化,如果去注意那些走低成本战略路线的仓储超市,哪怕成为世界 500 强,几乎都会在公司倡导“节约”这种生意人的优良品质。本案例中的百安居也是这样的企业之一,他们常常会说的一句话是“我们的钱只用在与生意相关的事情上”。

节俭已经成为这类公司的企业文化,文化即是组织多数成员所共同遵循的基本信念、价值标准和行为规范。在个体的行为转变成企业的组织行为的过程中,文化是关键因素。百安居的节俭企业文化形成也正是如此。北京四季青桥百安居一楼卖场,偏僻的西南角摆了张小桌子,来访者在有些破旧的登记簿上签字后,通过狭窄的楼道,华北区的百安居总部就借居在此,与明亮宽敞的卖场相比,办公区显得寒碜。华北区总经理办公室照样简陋,一张能容 6 人的会议桌,毫无档次可言的普通灰白色文件柜。没有老板桌,总经理文东坐的椅子(用“凳子”这个词也可以)和普通员工一样,连扶手都没有,就这几件物品,办公室已不宽裕。“总经理手中的签字笔只要 1.5 元,由行政部按不高于公司指导价去统一采购。”他们选用廉价笔的理由是,既然都能写字,为什么要用贵的呢?

唯一感觉洋气的是一楼与卖场直接相连的装潢中心,因为中心承担着为顾客免费设计的功能,洋气是给顾客看的。

(资料来源:赛门资讯 <http://info.sm160.com/news/2009727/654108.html>)

案例分析

百安居隶属于世界 500 强企业之一英国翠丰集团,可谓是财大气粗,但是,他们对勤俭朴素的要求在世人看来几乎到了“抠门”的地步。总经理和员工挤在一个办公室,只用价值 1.5 元的签字笔办公等等,是他们缺钱吗?显然不是,之所以这样做是因为“节俭文化”已经成为公司企业文化的组成部分,用他们的话说,“我们的钱只用在与生意相关的事情上”。不该花的钱不花,1.5 元的笔和 150 元的笔都可以用,那么用 1.5 元的就可以;而该花的钱一定要花,比如公司的装潢中心,高档大气,因为这是为客户提供服务的场所,一定要保证舒适、温馨的客户体验,因此装修得“高大上”。反观国内很多人创业办公司,规模不大,但排场不小,办公地点一定要租高档写字楼,出入一定要以车代步,出差不住四星级以下宾馆等等,无论需要与否,“衣食住行”都要向高规格看齐,否则就是掉价、丢份。这样的创业者,顺风顺水的时候也许会取得一时的成功,一旦危机来临,相对于那些秉承“勤俭朴素”企业文化的企业,前者更容易遭受失败,倒在黎明前的黑暗中。百安居的例子告诉我们,在创业的任何时期都要秉承勤俭朴素的精神,所谓“创业在勤,守业在俭”,只有做到这一点,才能面对外界的各种困难和挑战,创业的道路才能走得更长、更久。