

书写创新创业历程 弘扬创新创业精神

杨浦区“中国梦·我的梦”创新创业征文选登(四)

我的创业梦想

——上海新睦电子科技有限公司的创新创业之路



创业是我从小梦想,记得小时候,当别人问我长大后想干什么的时候,我总是回答:“自己开公司,当老板。”现在回想起当初,觉得很天真。不知不觉已走过人生的二十个

春秋,此时已高中毕业的我对创业有了更多了解。尽管明白创业的艰辛,还可能面临失败,但我始终不会改变初衷,会一直坚持我的创业梦想。

在政府鼓励自主创业的形势下,我们年轻人成了创业大军中一股不可小视的力量,从小就拥有创业梦想的我,又该如何实现梦想呢?

我凭着对计算机专业的兴趣,怀揣着创业的梦想,靠着一种不服输的精神,为自己构想了一个伟大的创业梦——电脑外设销售公司。我要学习更多理论知识,学好网络营销的各种方法,尝试SEO多个网站,为创业

打好基础。

毕业后的一段时间,我先后在中电华通网络通信有限公司、818购物网站从事网络和电脑营销工作,了解更多有关电脑外设方面的信息。此外,我还了解了自主创业的相关扶持政策,获得了创业资金的支持。在规划和蓝图的指引下,我坚定了自己的创业梦想。

俗话说,孤燕难飞,孤掌难鸣。团队作战是创业成功的重要因素,创业离不开一个好的团队,我必须构建自己的团队。在筹备阶段,我尽量做到与人多接触,广交朋友,以建立一张良好的人际关系网。

在拥有硬件条件的同时,创业还需要有百折不挠的信念和永不放弃的精神。我相信,凭着自己所学的知识坚定的信念,我的创业道路会越走越远。同时,我也必须认识到在创业的海洋里没有风平浪静的航线,在创业的道路中没有平坦的康庄大道,我会遇到雪山、草地、沼泽,但只要心中的信念之火不灭,我都会勇往直前地实现我的梦想。

在创业这座理想灯塔的指引下,在人生的茫茫大海中,我不会担心失去方向。在创业这片沃土上,拥有梦想的我不会迷茫,我会努力拓展自己的人脉,抓住每一次实践的机会。

有梦想的人生不会迷茫,不会彷徨,不会孤独,我坚信我的创业梦一定会实现,这将是人生旅途中最美的风景。 ■刘佳明

背景介绍

■关键词:杨浦“创业政策扶持链”

在贯彻落实市级政策基础上,为鼓励和扶持创业带动就业,加大补贴力度,降低创业成本,本区制定出台了《关于进一步完善创业带动就业政策的实施意见》(杨府办发[2013]21号)文件,针对创业者所处的不同阶段提供有针对性的补贴政策配套,即对“创业前一苗圃一孵化器一加速孵化”四个阶段进行十项补贴政策配套。

创业前阶段:设创业培训补贴,对实际发生创业模拟实训技术支持服务费补贴不足部分,由区专项资金承担;针对在校大学生这一未来创业主体,杨浦创新性地提供创业实习补贴,提供2—3个月创业实习,给予生活费补贴,补贴标准为当年度上海市月最低工资的80%;创业见习补贴为叠加政策,给予见习学员3—6个月生活费补贴,给予见习基地带教费补贴等。

创业苗圃阶段:对孵化基地给予最高不超过15万元的建设开发费补贴、3—5万元的创业孵化工作经费补贴和每年最高5万元的创业型社区创建经费补贴;对大学生创业组织及创业新苗给予不超过5万元的一次性创业启动资金补贴;对当年登记备案且在本区注册经营的创业组织给予一次性5000元的开办费补贴。

创业孵化阶段:提高房租补贴标准,在市房租补贴基础上,由区专项资金承担,年度人均房租补贴最高不超过5000元;加大社会保险费补贴力度,按本市职工月基本社会保险缴费企业承担部分,给予总额最高不超过10万元的补贴;在本区注册经营的创业组织可以申请个人小额担保贷款或小微企业法人小额担保贷款,在贷款期限内还清本息的,可给予贷款贴息。

加速孵化阶段:政府购买社会专业机构服务成果,为创业企业提供免费的营业执照、税务登记证、组织机构代码证等三证代办及人力资源服务、融资渠道推荐、风投项目对接、行业市场推广等创业加速服务。

相信梦想的力量

——上海杨浦区东方星教育培训中心的创新创业之路



大学时,我和同学们总是满怀理想,憧憬未来。有的同学希望开家书店,因为自己特别爱看书;有的同学想开家花店,做花店的主人……当时的我,不知道自己要做什么,可有个想法却特别明确,就是要创业。

自己当老板,是很多温州人的梦想。我的家乡乐清市柳市镇,是一个国内知名的电器城,家家户户生产各类电器,比如配电柜、电线电缆等。我父辈们的身上有一股劲,不怕吃

苦,团结奋进。从小在这样的环境中长大,我耳濡目染,“自己创业”,从小就在我体内埋下了种子。

毕业后,我不知如何实现自己的创业梦,没有方向,没有经济基础,更没有经验,所以自然也加入到朝九晚五的队伍。在我毕业后的第8个年头,也就是2012年,一次偶然的机会我得知上海一知名教育品牌要拓展分校业务,我觉得机会来了。我有着8年的相关工作经验,这又是喜欢的教育行业,为什么不自己开家培训学校,此时的我找到了人生的方向,找到了努力的目标与理想。我毅然离职,利用1个月的时间考察项目,风风火火地干了起来。

2013年4月与总部签订合同后,5月启动装修,紧接着找设计,找装修队,买材料,实地监督,我磕磕碰碰地摸索着前进。在一番努力后,亮丽大方的学校展现在眼前。在装修的

同时,我也开始了教师的招聘。非常幸运,我招到了4位同样有激情、有梦想的教师,开始组建我们的团队。学校已经建立,可是我们一个生源都没有,如何招生又成了我们遇到的一大难题。

2012年6月,上海的天气已经开始炎热,带着梦想的年轻教师们,冒着大太阳,在户外收集家长的信息,通过1个月的努力,我们收集到了近千条信息。2012年7月7日上午10点,学校的第一堂英语公开课顺利举行,为了这一堂公开课,我们足足准备了2周时间。在我们精心准备与努力下,当天就有8名学生报了名。在接下来的2周里,我们的学生人数快速拓展到了38人。

因为我们是全所学校,有不同的科目,所以在接下来的半年里,陆续推出了珠心算和逻辑思维课程。2012年10月,通过开展户外珠心算

活动,我们顺利招到体验学生近百人,最后近50人成为我们的正式学员。截至目前,我们的学生总数已超过400人次。

学校之所以在短短1年半的时间内迅速成长,我总结了以下几点经验:

我们始终秉持“诚信办学,用心教学”的理念,重教学质量,重教学服务,每学期每个班级坚持期中、期末召开家长会,让家长看到学生的学习成果。教师团结一致,共同教研,不断创新,召开家长教育讲座,提供相互交流平台,组织学员活动,为学生提供学习之外的发展平台和成长空间。

经过不断努力,我们取得了一点成绩。但我深知,未来的路还很长,学校要发展,就要不断创新教学方法,提升教学服务质量,提高家长的满意度和学员的学习效果。今后,我们要做的事情还很多,也一定会遇到各种困难,这就是创业途中的艰苦。我更相信,创业的途中我们的团队会不断成长壮大,一定是乐比苦多。 ■林青青

服务他人 感动自己

——啄木鸟家政公司的创新创业之路



在公司成立之初,家政市场从业人员普遍素质较低,服务质量良莠不齐,针对这种情况,我找到专门职业培训机构,对公司所有家政服务人员

进行岗前技能培训。为确保服务质量,提升家政服务水平,我聘请了专业法律人士拟定服务三方担保合同,对家政服务人员实行100%实名制登记。家政人员资料一经注册均交由公安部门备案审查,确保了雇佣双方的利益。

2011年底,“啄木鸟家政”终于迎来了春天,我也掘到了创业路上的“第一桶金”。一个月内成功让两百多名“持证阿姨”找到满意“东家”。每天来自“东家”的需求电话络绎不绝,这一年的付出有了回报,客户越来越多。我相信,没有人天生就是老

板,天生就有开公司的天赋,一切成功离不开细节,离不开付出的汗水。

2012年,我推出了一个“高端”举措:邀请上海一所高等职业学校幼师专业毕业生来公司实习,同时向市场推出“既做家教又当保姆”的服务,吸引了很多高端客户,市场供不应求。

家政行业要与时俱进,不局限于传统的“马大嫂”,针对“月嫂”、“育婴”服务较大缺口,我借助政府大力弘扬“职业能力培训”提升就业机会的契机,通过创业的便利渠道,挖掘并吸收了一批高素质家政从业人员填补服务市场的空白。

随着公司服务项目增多,专业化程度不断加深,“啄木鸟”家政的口碑已得到客户的认同。2013年初,我先后在松江、闸北等区成立分公司,分别配备专业家政老师亲临“坐镇”,为“东家”找最适合的“阿姨”,为“阿姨”找最适合的“东家”。坚持岗前培训、专业技能考核,坚持“规范服务、人性化管理”。

看着墙上的家政服务规程、一张张合影、一面面“锦旗”,我内心充满感动:首先很感谢杨浦区政府对我创业的大力支持;其次,感谢“东家”和“阿姨”们对“啄木鸟”的信任。

家政服务是“服务他人,感动自己”的事业,我相信,在大家的共同努力下,“啄木鸟”会越做越高端化。 ■潘缘幸

