

创业正当时 扬帆起航远

——2024“第一视角”中国创业者开年演讲活动精彩节选



记者 赵雪雁

1月20日至21日,2024“第一视角”中国创业者开年演讲活动在溪口弥勒圣坛举行。活动现场,企业家、创业者、投资人、新农人、地方国企代表、内容创作者等18位业内翘楚以第一视角分享创业故事,满满干货让到场的每一位观众深受启发、获益良多。本报特此节选其中8位嘉宾演讲中部分精彩内容,与读者分享。

A 演讲人:钦文

活动发起人、“钦文和他的朋友们”商业访谈创始人



《十字路口,一路向前》

我想给大家分享一个小故事——《凌晨三点的数据反馈》。前几天,我在准备直播,拆解一个传统企业转型内容商业的案例。当天下午五点,我给嘉嘉发信息,问她要转型做内容电商的数据。一直到凌晨三点,嘉嘉才非常严肃地给我发了一段清晰且可视化的留言,并解释自己刚刚忙完。嘉嘉是一名“00后”创业者,也是一名“厂二代”,她的家境非常优渥,但她主动请缨,从0到1组建了新媒体部门,为家里企业在抖音平台做宣传。仅用一年时间,就实现了线下门店引流900万人次,创造了非常有实力、有价值的传统企业转型内容电商的奇迹。

过去一年,我采访过“60后”“70后”“80后”“90后”,也采访过“00后”。我想说,请相信“00后”没有躺平,“90后”没有放弃,“80后”还在坚守,“70后”依旧年轻,“60后”还在战斗。

很多朋友问我,为什么放着好好的公司不做,转型来到短视频重新创业?罗永浩老师说过一句话,“有些鸟来到这个世界上,不是为了躲枪子儿的。”我也是。于是便下定决心要跳出来。偶然间,我看到了这四个字——“商业访谈”。我看到这个赛道,看到了它的价值与潜力。用了一年的时间,带着我的团队跑了几十座城市,飞行了4万公里,访谈了89位创始人,全网粉丝超150万。

朋友,如果你还在为生活奔波,不要着急,蹲下身来,找个缝隙,捡些钢镚。你还年轻,你的未来还有无限可能。如果你已经解决了生存问题,更不要着急,站直身板,保持克制,去解决社会问题,创造社会价值,做更多难而正确的事,去为这个国家和民族的发展贡献一份属于自己的力量。

B 演讲人:张勇

白小T创始人



《从小看到大》

每一个人都是从小长到大,每一个企业也都是从芝麻那么小长到大的。好企业从来不是想出来的,它是扎根土壤,每时每刻、分分秒秒,慢慢地长出来的。

2019年,我突然想明白不能去做那些高大上的事,更不能去做一些宏伟的事,我们应该从一个很小的点切入。当时身边所有人都笑话我,这人居然去干一件T恤,市场能有多大?但我坚信,小而美才是最佳的创业状态,小生意是可以有大作为的。

到现在,虽然生意很小,但数字一直在跳动,我们的心也是热的。白小T在过去一年,已经获得了字节全系T恤品类赛道第一名,拿到了它整个生态上5%的市场份额,单个爆品销售超1000万件。所以没有什么生不逢时,我坚信“我命由我不由天”,哪怕道路阻隔,从机耕路上我也得把车开出来。

我总结出一个观念,对于个体来讲,除了把握必要的趋势,不要朝三暮四,哪一个好就去追哪一个,聚焦一件事才是我们每一个创业者真正意义上的风口,坚定做自己想做的事。

白小T未来要干的“续航计划”,一共要解决四个问题:换衣工程、户外计划、非洲易物、环保地球。整个白小T公司的使命就是用科技重新定义服装,让人人推动绿色生活。我们的愿景是做一家受尊重的中国企业,做一个受敬仰的全球品牌。

最后,请大家来我的家乡奉化,举办各种各样的创业者生态大会。作为奉化的一分子,我欢迎大家。

C

演讲人:赵新丰

宁波甬山控股集团有限公司总经理



《深耕产业服务 尽显国企担当,我们的“二次创业”路》

奉化设区以来,全面融入宁波主城区。区委区政府加强服务业和制造业双轮驱动,推出了一系列极具性价比的人才政策,目前博士数量较设区前翻了三番,青年大学生数量较设区前翻了五番,“最美桃花源、最好青创地”品牌全面打响。这就对地方国企提出了新的要求——如何深耕产业服务,助力企业发展,尽显国企担当,成为一家既有良好经济效益,又有较好社会效益的健康可持续的产业服务商。

我们调整了对企业的回购条款,将现金回购改为估值调整,以此实实在在支持创业企业、支持创业者。通过小微创业园为企业赋能,小微企业可以直接租赁办公用房和厂房,降低企业前期投入;通过园区服务为企业赋能,开展各种沙龙、融资对接会、上下游产业链对接、商事办理、代理记账、企业咨询等服务;通过人才发展公司为企业赋能,开展各类涉人才业务和活动,运营人才房等资产,以更好服务人才、服务人才企业,帮助企业引才育才,解决用工问题。同时,我们改革创新、锐意进取,在原有板块的基础上,拓展了大宗物资贸易赋能和供应链赋能,帮助企业建立稳定的供应链保障体系。

当然成绩的取得也来之不易,我们不是靠着国有企业的光环,而是在进行实实在在的市场开拓。我们下煤矿、走码头,确保风险能够把控,扎扎实实拓展业务,扛起国有资产保值增值的重担。

D

演讲人:刘大铭

“今日心晴”社交账号创始人、青年作家



《如何围绕IP 构建流量 可持续盈利规模化的商业模式》

大家认识我有两个关键词,第一个是病人,因为基因突变,前后经历过9次骨折和11次手术;第二个是务实的理想主义者,2013年,就读高中二年级的我出版了个人传记《命运之上》,成为人民出版社年龄最小的签约作者。截至2023年4月,该书在全网发行了30万册,多次登上当当传记榜第一名。2014年,我作为全国自强模范受到了习近平总书记的接见。2016年,我进入了英国曼彻斯特大学,是我们国家第一个坐在轮椅上、在世界50强大学取得学位的留学生。

想做一个好的IP,首先要确立定位,其中有两个重要策略分享给大家:第一,选择永远大于努力,我们应当去创造差异化的产品或服务;第二,占领消费者心智,让品牌等于品类,因此希望大家能够找到自己的品类,并且用一切办法让它划上等号。

在短视频和直播行业中,最重要的有三件事:第一,流量获取,核心办法是持续量产优质内容;第二,流量转化,聚焦精准用户的具体问题;第三,流量运营,构建核心竞争力。其中有三件事情可做:首先要有品牌思维,一个好的品牌可以极大降低获客成本,增大产品溢价;其次要注重私域,它意味着可以免费重复地触达精准用户;最后是建立自己的团队,让结果可复制。

总而言之,我们要有能力去完成自立,接纳并解决与生俱来的缺陷和问题。同时要利他,用解决自身问题所积累的经验,帮助他人解决问题。当我们能够有效克服自身缺陷,并且能用克服缺陷的经验去帮助更多人成为更好的人的时候,我们才能达到幸福感和价值感的最高点。

E

演讲人:嘉嘉

九多肉多CMO、“00后”厂二代



《传统实体连锁如何通过流量转型实现爆发式增长》

我们的公司叫九多肉多,是成立于1997年的卤味熟食连锁,在全国有1500多家门店,主要布局在黄河以北。

我们团队有三个态度:第一个是祛魅。在刚进驻抖音平台的时候,对于很多连锁品牌来说,抖音本地团购还是束之高阁的东西。当时想要照搬别人的经验,但在吃了几个月的亏之后,我们定的策略就是祛魅——对既定的方法论要持辩证态度。别人告诉我们怎么做,自己一定要思考一下,对于我们的品牌,对于这个类目,对于口味来说,合适还是不合适?我们为什么不能做游戏规则的新建立者?

第二个是杠杆。杠杆是战略,以求得资源利用最大化。在刚开始的时候,我们把精力分散到各个平台,结果什么也做不好。于是我们得出结论,要选择专注一件事,花最大的力气在最值得的事上。

第三个是拍脑袋。在刚开始的时候,我们需要拍脑袋,给自己定硬性任务,没有留任何的退路,到最后都成了。没有选择,就这一个选择。当你要完成一项不可能的任务时,想办法集周围所有人之力,全民皆兵。当实现一个正向循环之后,往后的都是复利。大家会在接触一个新板块、新领域时特别迷茫,其策略就是有时走东、有时走西,有时走大路、有时走小路,有时走老路、有时走新路,机动性要强,要相信经过不断调试,能产生有利于事情发展的更好结果。

F

演讲人:朱佳航

短视频内容创作者



《后流量时代 人人都需要的短视频创作硬实力》

我在过去5年时间就做一件事——内容创作,实现了全网10亿的播放量、600多万的粉丝数。当时我是抖音第一批内容创作者,也是第一批给大家分享真正有内容的视频的人。

我悟到的秘诀,第一个是,“创”是创造,“作”是手艺。是先有“创”,才有“作”。教短视频的导师只强调“作”,所有人都在关注“作”,极少人关注“创”。但“创”恰恰是我们每一个人灵魂深处流淌出来的内容,是展现创造力的部分。

第二个是,内容的本质是同频共振。大家在写文案,甚至是有人教抄文案的时候,我们抄的文案,内容本身不重要,重要的是通过内容传达信息的频率。3年、5年、10年、20年,只要你一直做自己,一直坚持去找到那一群和你同频共振的人,这群人可以陪你走很久,因为你们之间已经有了深深的新的链接,你已经成为了能够穿越周期的创作者。

第三个是,穿越生命。我们要做出给后代看的作品。在过往任何一个时代,要成为创作者都太难了,这需要写出千古绝唱,或出一本畅销书,或登上电视,才能留下自己的作品。但是现在,我们人人都可以,只需要一部手机。

大家有没有特别想表达的主张,或者特别想表达的经历?做一个代表把这些话说出来,就是创作者。说出心中所想,找到和你有同样想法的群体,让他们认可你,就这么简单。我认为人人都可以是创作者,只要你有按捺不住想表达的冲动,去点亮更多人,让更多的人去点亮更多的人,这就是内容创作的魅力。

G

演讲人:董太太

亚太青年企业家、精英教育头部博主



《“中女时代”女性如何打造影响力》

我今天分享的主题是关于女性的,我的粉丝85%都是女性,已婚、已育,甚至拥有多胎子女。未来20年,我们女性在职场上、在事业上的占比会越来越来,女性的影响力在逐渐释放。

很多人问我怎么做定位,怎么找到自己账号的定位。这需要你足够了解自己。别人在说鸡汤的时候,不要去跟风,因为跟风的结果就是生命周期非常短暂,我们做账号也好,内容也好,就像做生意一样,关键在能不能穿越周期。任何一个平台的流量都是起起伏伏的,都有衰落的一天,IP的意义就是让我们在不同的平台都可以找到自己的粉丝,哪怕这个平台消失了,影响力不会消失,这才是我们做内容的内核价值——要不断释放影响力。所以在构建影响力的时候,一定要去思考我们最擅长什么。

我和大家分享一下博主出圈的几大要素:第一,真实感,现在大家都在拼质感,剪辑水平天花乱坠,但是离观众太远了;第二,获得感,每一条视频要么让观众共情,要么上升利益;第三,审美能力,审美是能够分清在什么样的场合穿什么样的衣服,什么样的场合该说什么样的话,营造一个得体的氛围。

经历是我们的护城河,与其被记住,不如被期待。如果一位妈妈可以在困境中走出来,她就有成长感;一名创业者从负债到逆袭,她也有成长感,所以我们要被期待。

H

演讲人:许多

三农领域内容创作者、找种苗APP创始人



《年轻人,请不要回来“种地”》

我是来自“蔬菜之乡”山东省寿光市的一名新农人,做农业已经4年了,全网拥有100万粉丝。从一个没有任何种地经验的小白,一点点通过各种学习,到现在熟练掌握很多种植技巧。

中国缺新农人吗?我认为不缺。那中国缺的是什么?中国缺的是能够让中国大部分乡村通过一种模式富起来的带头人。我想做的就是带头人,我要把中国的农业往上推一点、往前走一点,让世界看到中国的农业。

我的农创客计划说起来很简单,就是通过跟村合作社建立新模式的电商基地,去帮助家乡挖掘那些本地人知道、但外地人不知道的好品,助力乡村发展。我非常鼓励年轻人做农业,这是指年轻人可以回来做品创、销售、研发等方向,而不是一味地面朝黄土背朝天,要让年轻人做自己擅长的事情。

农业是个大海,但不要盲目进入,一定要选好自己的赛道,种植也好,养殖也好,需找准方向。未来农业的方向在哪儿?在赋能农业、功能农业、智能农业和城市农业。

找准方向之后,首先是低成本投入,在没有绝对把握的情况下,不要大规模投入;其次是坚持学习,农业是一个复杂的系统,一定要不断学习;最后是吃苦耐劳,如果抱着养老、过田园生活的想法,就不要回农村创业,做农业就是来吃苦的。

最后和大家分享一句话:我愿化作千千万万颗种子,撒在祖国的每一处角落,我愿变身一把火炬,带更多的年轻人加入农业、创造农业、发展农业。