

创业星工场第2季·万科中心大讲堂第二期昨开讲

束从轩：跟老板一起干也是创业



“如今想创业，空白市场越来越少”、“每个成功品牌都应该在顾客心中建立独立的定位”……昨天下午，一场关于“大竞争时代的创业之道”主题演讲在合肥工业大学MBA、MPA管理中心精彩上演。由市场星报社联合省中小企业协会、省工商联人才中心、省中小企业服务中心主办的“创业星工场第2季·万科中心大讲堂”第二期邀请到老乡鸡董事长束从轩，用其自身的创业经历和对当前形势的判断，上了一堂生动的创业课。



老乡鸡董事长束从轩分享创业经验

1000个人创业成功的可能只有几个

“估计每个年轻人都有创业的冲动。”束从轩一开场，就为创业下了定义。他认为创业分为两种方式：“找到一个学习的平台，进入一家企业，跟老板一起创业；另一方面就是自己单干，去实现心中的理想。”

束从轩认为，现如今，跟着老板一

起干，相对来说成功率要高一点。

以老乡鸡为例，他说，从2003年第一家店面的开业，到今年已有10个年头，而当初一起打拼的人现在大多成为公司的高管，公司也一定会考虑他们的“归宿”问题。“比如说，向老高管分派原始股、给店面加盟等，其实也实现了

他们各自的创业梦。”

而对于自己单干创业的人群，束从轩则称，成功的难度稍大，“1000个人创业，最后成功的可能只有几个”。束从轩回顾，当初和自己同一波创业的人群中，依靠自己单个能力“打天下”的人现在剩下的已不多。

创业市场的“空白”越来越小

“创业的环境变了！”束从轩结合当前的形势，认为如今创业也进入了“大竞争时代”。

“创业者对创业环境要有充分认识，要能够转变自己的观念。”束从轩说，“我们现在身处大竞争时代，客户的需求已被充分地开发出来，所谓的‘市场空白’越来越少。竞争的产品范围和地理半径前所未有地扩大。互

联网的诞生和飞速发展，不仅带来了信息的空前扩大，而且大大增强了消费者选择的暴力。”

束从轩特别强调了“选择暴力”的概念，他指出，消费者对于产品的选择现在非常“暴力”。比如，禽流感事实上并不是离每个人都很近，但却让全国的家禽相关产业变得惨淡；某些知名品牌在消费者的心中，几乎代表了

一类产品，买手机就想到苹果、买空调就想到格力等等。

“消费者选择的暴力，给创业增加了难度。现在，并不是说你有一个好的产品，就能得到消费者的认可，就能创业成功。如今竞争超越了时空的限制，竞争的速度、广度、深度前所未有的。”束从轩表示，预备创业者一定要清醒地意识到现在的创业环境已经改变。

如今创业就要抓住顾客的“认知”

“想创业，就一定要定好自己的位。”束从轩说，“定位，并非是一个新名词，但它已经上升成为新竞争时期企业的经营之道。现在的定位，和过去相比，有很大的差距，想真正给自己定好位非常困难。”

“每一个成功的品牌都应该在顾客心中建立独立的定位。”在束从轩看来，夺取客户心智资源，是现在新时期不管

是企业还是创业成功的关键。昨日的讲堂上，束从轩做了两个小实验，一个是关于方便面品牌的选择，一个是关于矿泉水品牌的选择。通过现场投票发现，在方便面选择上，大多数人选择了康师傅，其次是统一，选择其他品牌的微乎其微。在矿泉水选择上，选择农夫山泉的则占了绝大多数。

“现在做方便面的企业，全国至少有

1000家，大家可以想想，除了你们选择的那几家，剩下的企业怎么活啊？”束从轩说，“幸亏你们不在做方便面，不然得有多难受啊，用合肥话说，就是‘作孽’啊。”

束从轩提醒大家，在进行创业选择时，不能好高骛远，要找准小的切入点。在企业经营中，不能追求“1000米宽，却1米深都不到”的宽泛，而应该坚持做深做透，做到“1米宽，1000米深”。

对话束从轩

创业者：束总，您好！我是合肥工业大学一名大三学生，在即将毕业准备创业的阶段，应该准备什么？什么是最重要的？

束从轩：我也经历过创业的准备阶段，很乐意分享自己的经验。但我有个顾虑，担心有的年轻人听完我的话后，仅凭热情就开始行动了。要知道创业成功的概率其实很低，轻易不要去试。也许在一个成功的创业者身上，99%的东西是可以被模仿的，但有1%的东西是不能被复制的，那是天生的。我认为，在创业的准备阶段，资金和眼光最重要。资金要充足，眼光要准确，有发现消费者认知空白点的敏锐感。

创业者：老乡鸡在走出去的过程中，如何在省外市场取得消费者的认知？

束从轩：这个问题提的好，说中了老乡鸡在目前发展中遇到的瓶颈。老乡鸡在合肥可以说做得很好，取得了消费者的心理认知，但到省外不一定可以，这也是老乡鸡迟迟没有走出去的原因。不过我认为，如果老乡鸡走出去，最重要的就是先寻找到一个突破口。

创业者：老乡鸡对于未来降低成本有没有什么规划？

束从轩：对于餐饮业来说，现在有三座大山：房租、员工成本和原材料成本。怎么办？转嫁到消费者身上？肯定不行，一个可行的办法就是把店做大，通过生产的规模化来降低成本。其实快餐行业，创业并没有想象中容易，如果没有达到100家以上连锁店的规模，基本上很难盈利。



听众踊跃提问

束从轩语录

“老乡鸡的客户定位很明确，四个词，年轻的、漂亮的、不做饭的、有钱的。”

“现在我们创业就有可能想到，我们要怎样满足顾客需求，肯定有一部分人会这么想，但要是这么想，你这个创业是很难成功的。”

“我们过去说，当官一把副的不如一个正的；人们记忆中间，只记得全球最高峰，但不知道第二高峰。我们往往只记得比赛中的冠军，而记不得亚军。所以，抢占心智资源非常重要。”

“一个既做叫花子生意，又做皇帝生意的产品，肯定不是好产品。” 本版文字由李青鹰 记者 张华玮 丁林采写 李超钰/图

链接

万科中心简介：万科中心由首座和A座两栋写字楼组成，其中首座即将收官，A座封顶启售；A座总办公面积26724㎡（不含商业），面积约68~1083㎡，高95m，共32层，定位于合肥首席无忧商业资产。万科中心提供一个一站式的写字楼管家服务，通过强大的万科物业平台，可以为客户提供代租、代收租金、代售、代缴费用等，同时还将提供一系列的贴心服务。