

2019年的9个创业关键词(下)

5G——

从全球的形势来看,2019年全球5G的步伐都在提速。3月30日,上海拨通了首个5G手机通话,成为全国首个中国移动5G试用城市。

2019年6月6日,工信部正式发放了5G牌照,这标志着我国正式进入5G商用元年。中国也成为继韩国、美国、瑞士、英国后第五个正式商用5G的国家。

随着技术的成熟和建设的推进,5G至少会带来两拨创业机会:第一波机会,在于5G网络建设带来的设备和零部件机会,将集中在射频、光通信以及半导体领域的创新;第二波机会,则在于利用好5G带来的高带宽和海量终端特性的商业创新,物联网、大数据和AI的结合尤为必要。

直播电商——

阿里官方数据显示,今年超过50%的商家都在双十一当天开启了直播间。双十一开场仅1小时03分,直播引导的成交就超过去年全天;8小时55分,淘宝直播大盘上的引导成交规模破百亿,



其中在家装和消费电子等行业,直播引导的成交同比增长均超过400%。

不只是双十一,今年电商直播在其他时段表现也十分优异,因此2019年被很多媒体定义为“电商直播元年”。显然,直播间已成为各平台卖货的新战场。直播已经发展成为电商在新时代的新产业,电商+直播呈现出极强的爆发性,正在创造一个千亿级的新市场。如此这般,使得各电商平

台,入局的和未入局的,加速了其在直播电商领域的布局,纷纷培养和孵化网红;而短视频平台坐拥巨大的流量,直播电商亦是水到渠成。当下,直播电商已经成为短视频平台的变现利器。毋庸置疑,“网红带货”无论是对电商平台,还是对短视频平台,都是增量。每个单独的个体都是一个创业者;他们的共同努力,一步一步引爆了直播电商在2019年的爆发。

科创板——

2019年6月13日,中国资本

市场迎来全新板块——科创板正式开板!作为“中国纳斯达克之梦”载体的科创板,蕴含着“资本市场支持创业创新和技术进步”的殷切期盼。

近年来随着经济、科技的发展和创新创业战略深入人心,大量初创型科技企业蓬勃发展,“工程师红利”日渐显现。这需要资本市场提供更大的支持。从更宏观的角度来看,科创板将促进资本市场和中国经济深层次的改革。

“996”——

创业者的压力和焦虑在2019年年中随着这场最初由程序员发起的抵制加班活动,蔓延到其他行业,随着几位企业大佬的发声愈演愈烈,演变成全民话题。在大部分初创企业和小型企业团队,“996”确实成为一种精神和基因,是创始人以及员工无限接近梦想的表达。有创业者表示从事这个领域内的工作,早已做好辛苦加班的准备,只要是志同道合的朋友共同从事所热爱的事业,辛苦不算什么。但公司无权强制员工进行“996”加班。

人民日报也发表评论称,崇尚奋斗,不等于强制“996”。在进

行理性的分析之前,需要在价值观层面澄清一个误解,即对“996”有争议,并不是不想奋斗、不要劳动。随着中国逐步从高速增长转向高质量发展,随着互联网行业逐步进入更加注重产品质量的下半场,企业治理也更需树立文明、高效和人性化的时间安排。事实上,更加弹性的工作机制,比强制的“996”更能激发员工自发的热情,从而也能让企业更好地挖掘人力资源潜能。

新变化(新消费、新零售、新场景等)——

随着年中上海Costco的火爆开幕,关于新零售、新消费成为了今年的热门词,而2019年的双十一最明显的变化是,消费被阿里巴巴重新定义了,与以往人们认为的消费不同,数字经济时代下的新消费,带来了全新的增长动力,这对处于转型升级中的中国制造业,对于中国即将变为消费大国都极为重要。

(图片来源:东方IC)



创业导师系列报道

梦想“导演”为创业者排忧解难(六)

奉贤区就业促进中心首席创业导师 夏安吉
服务大学生创业是一门精细活

2007年,夏安吉入职,在奉贤区就业促进中心工作,转眼已经12年。

“十多年前,我们主要帮扶弱势群体开业就业,当年有非正规就业政策,他们的执照都是由市人社局颁发,一样可以缴纳社保,还有各种补贴。”夏安吉介绍,这些年,随着创业形势的变化,2009年起上海开始实施创业带动就业的专项行动计划,创业

人群开始变化,自己所在部门的职能也随之变化,如今她日常工作重心在大学生创业指导方面。

再有天赋的大学生在创业初期,也不能全凭满腔的激情,企业想要存活,政策、经验、人脉、项目缺一不可。她一般会引导大学生先见习,去众创空间孵化,提高自身的创业能力。

哪些创新可以得到政府支持?创业团队如何搭建?如何精准找融资渠道?这些都是众多年轻创业者迫在眉睫的难题,在夏安吉的指导下,很多都能够化解。

创业咨询与指导服务是一门精细活。夏安吉聚焦大学生创业者关心的问题,有步骤、分批次开展创业指导服务系列活动。

奉贤区就业促进中心创业指导服务部门:

地址:南桥镇人民南路150号
电话:67116979



【各区动态】

2020年“创业在上海”国际创新创业大赛政策宣讲会成功举办

随着2020年“创业在上海”国际创新创业大赛的正式启动,为进一步帮助各科创企业更好地掌握本年度大赛相关赛事规则变化、申报流程等政策,近日大赛的赛前培训活动在聚能湾创新创业中心成功举办,活动联合新慧谷、圆满星空间、新华园等兄弟园区举办,累计逾40家企业代表到场参会。

活动现场,上海市科技创业中心创新基金部部长陈捷就2020年的大赛背景、评分规则、参赛对象、注意条件、项目审核重点、激励机制等诸多方面为在场的企业进行了重点解读,并就企业提出的关于报名、申报条件、申报材料等方面的问题一一作了解答,陈部长也着重针对企业所重点关心的创新资金立项相关政策扶持等情况进行了深入

细致的解答。

随后,活动还邀请了参加过之前大赛的优质企业为大家进行了经验分享,企业代表从政策扶持、创业经验等角度出发,为在场企业鼓舞造势的同时,就其创业过程中可能遇到的困难提供可贵的经验分享与指导办法,极大地激发了大家参赛的热情。

最后,聚能湾科技金融专员何震震向大家介绍了静安区科技金融服务站的科技金融相关政策和产品,同时浦发银行科技金融领域的负责人也为企业带来了银企融资对接动员相关内容,对企业进行送政策、送知识、送服务,以解决企业融资方面的实际困难和问题为着力点和落脚点,畅通金融服务实体经济管道。(聚能湾)

【创业故事】

微信生态下社交零售 助力商家效益新增长

“私域流量、社交零售”,这不仅是行业大咖们常挂在嘴上的词语,也是各大平台、品牌商家试图吸引众人目光的关键营销策略。

这样一来,粉丝是自己的,但如何服务好粉丝成了一个问题。正因为这个问题,给了2019普陀区“创业星”选拔计划第二名上海虎赞信息科技有限公司(以下简称:虎赞科技)成立及快速成长的空间。

基于微信生态,赋能流量价值

在获取客户成本越来越高的淘宝、京东等电商平台,流量价值该如何最大化沉淀,是电商卖家一直在思考的问题。

正是看中了其中的市场空间,2017年初虎赞科技在普陀区的市级创业孵化示范基地谈家28——文化信息商务港注册成立,从社交零售会员运营的底层

平台切入,依托微信生态,为电商商家提供跨平台数据同步、客户信息管理、数据分析等功能系统。

虎赞科技帮助商家首先解决了两个问题。

第一,商家通过各种方式加上新老客户微信后,由于人数过多,往往需要一人管理多个微信号,这样的运维效率较低。虎赞科技提供管理平台将商家多个手机上的多个微信群聚合在一起管理。

第二,每个客户的特征、喜好、需求等均有不同,光凭运维人员的记忆很难对客户进行个性化深度运营。对此,虎赞科技则帮助商家跨平台获取与聚合用户在卖家店中的数据,进而通过系统对客户进行标签化管理。例如,某位客户之前买过奶粉,根据其历史购买记录可知客户可能快用完,这时客服就把相关奶粉“促销”的信息推送给客户,由此可较大促进复购和转化率,同时也避免了不必要的信息轰炸。

这种赋能商家,让其在社交互联时代实现新价值增长的解决方案,吸引了众多投资机构的

目光,仅成立两年的虎赞科技已获得五轮融资。2019年还被普陀区就业促进中心推荐参加第六届上海市创业新秀评选。

布局线下,助力零售商家新增长

“在竞争愈发激烈的商业环境下想要低成本运营,靠社交产生流量、稳固流量,是一种行之有效的有效的方式。同时,社交平台可以帮助商家将老客户聚合起来维护,通过与客户加深联系,建立情感,等同于构建了自己的流量池,再将这些流量引导到店铺,便可以产生更多的复购和增长。”虎赞科技联合创始人、COO邵巍如是说。

基于这种思维,虎赞科技的服务对象已从早期的电商为主,转而重点布局线下。邵巍表示,虽然目前虎赞的客户在数量上还是以电商商家居多,但从单个体量上看线下零售商更大。

据悉,虎赞科技正与腾讯联合开发产品,接下来,他们将会赋能商家更多功能模块与数据能力。

在大学时邵巍就开始创业,是个不折不扣的连续创业者,虽然赚了钱,但总觉得自己没有仔细思考过如何系统化地把事业做大。之后他曾先后担任过1号店公关总监兼总裁特别助理、一嗨租车品牌总监等职务。在那段时间里,他开始学习与思考这些问题。当一切就绪,才有了如今虎赞科技及联合创始人、COO邵巍。

