

汇创智·秀风采——第七届上海市创业新秀评选复赛

8月20日,由上海市就业促进中心主办的“第七届上海市创业新秀评选”复赛在中国(上海)创业者公共实训基地举办。经16个区海选脱颖而出的复赛选手们聚集一堂,通过封闭路演和创业风采秀,展示创业项目、展现新秀风采。最终,张莉娟等20名创

者闯入本届创业新秀决赛。

上海市创业新秀评选是上海市人力资源和社会保障部门支持“双创”的重要品牌项目,自2009年起每两年举行一次,已汇集上百个沪上优秀创业项目,凝聚了在上海这片创新创业热土上的创业成果。

【各区动态】

金山：主题婚礼秀引创业风潮

近日,由金山区人力资源和社会保障局和张堰镇社区事务受理服务中心牵头,上海伟民文化传播工作室联合“聚金宴”共同举办了一场“想见你”上海金山2021主题婚礼秀。

活动邀请了金山区创业指导专家团王芳、中侨大学学生、各合作企业以及资深摄影团队。在聚金宴的婚宴大厅内,一对新人漫步在舞台上,从青春懵懂走到往后余生,专业团队通过真实的场景演绎与婚纱走秀,为观众们呈现出了一场沉浸式的创意婚礼秀。婚礼文化本该如此,满载着干净、纯真和自然,寄托了新人们对未来生活的向往,它是属于这个青春最幸福的纪念。活动过后,伟民文化创始人王悦卿邀请区创业指导专家团王芳专家,以及区人社部门、镇受理中心工作人员来到了自己的工作室,开展了一次小型的交流会。

“因为自己不久前刚刚步入了婚姻的殿堂,就萌生了做婚礼策划工作室的念头,想让这份幸福能够一直传递下去。”王悦卿如此说道。王芳作为文创领域的专家,对本次婚礼秀活动赞赏有加,认为此文创项目丰富了金山区的文化产业结构。同时也为工作室将来的发展路线提出了建议,一是要深入调查行业市场,做到知己知彼;二是要加大文化创意输出力度,提升婚礼策划的多样性;三是要扩大工作室的业务范围,着力于资源整合,建立多方跨界合作关系,促进产业连锁效应,形成“一站式服务”的产业链。随后,区人社局和镇受理中心两位工作人员也为创业者送上了上海市青年创业扶持政策,鼓励王悦卿稳定扎根本土,紧跟时代潮流,在创业路上不断寻求突破,将幸福进行到底。

下一步,区、镇指导部门将全力围绕青年大学生创业项目孵化开展工作,为初创企业提供更好的政策支持和营商环境,致力于金山区“创享金山,成在湾区”的品牌打造。

(张堰镇社区事务受理服务中心)

第七届上海市创业新秀评选自4月底启动以来,来自园区、社区、校区的创业企业踊跃参与,全市共有1712名创业者报名参赛,经过各分赛区激烈比拼,共有50名创业者的参赛项目从各区脱颖而出,进入市级大赛的复赛环节。

入围复赛的创业新秀真可谓强手如林,有从中科院客座研究员投身创业的科研人员;以“芯”创新的连续创业者;受益于长三角一体化的跨省创业者;专注生物医药研发的青年创业英才;投身生态农业乡村振兴的新农人等;全网粉丝3000万的up主自媒体人等。

除了常规的项目路演,本届创业新秀评选还加入了“创客风采秀”的环节。参赛选手自行选择“市场”“人才”和“产品”三大关键词之一,现场“脱口秀”,分享创业经验,交流创业感悟。

关于“市场”,他们这么说:“以不变初心应对变化的市场。”

【市场分析】

母婴市场——创业者的角逐场(下)

(接上期)

上一篇提及,母婴用品创业看似简单,但真正作为公司规模运营在竞争激烈的环境中生存变得极为艰难。越来越多的创业者们,过去安然存活在细分市场,如今却不得不面临母婴巨头利用流量和规模优势进一步吞食市场的局面。

那母婴领域的创业者还有机会吗?

母婴领域的创业者,未必需要跟电商巨头正面交锋,有的创业者已经早早探寻了其他的路径。

例如孩子王,它表面上看是一个主打5000平方米大店的母婴连锁门店零售公司。事实上,店内三分之一属于商品陈列区,三分之一属于游乐场、早教、摄影等服务区,提供体验式消费。并且,



“认清伪刚需,找准真市场。”“从危中寻找机会,才能更好地在市场立足。”

关于“人才”,他们坦言:“价值观是企业选择人才最重要的考量因素。”“优秀的人才特别是年轻人不是靠管的,而是靠理解,换位思考很重要。”

关于“产品”,他们如此分析:“用未来的眼光打磨现在的产品。”“先专注,再延伸。”“产品设计需要长期化思维。”“发现巨头的盲区,寻找差异化。”

第七届创业新秀20强名单可通过“海纳百川”微信公众号关注了解。



伴随着国家战略的转变和社会形态的变迁,上海正积极推进社会保险制度建设,成为助推上海经济社会发展、维护社会稳定的“安全网”“减震器”。上世纪末以来,上海社保事业历经几十个春秋,从无到有、从有到优,逐渐发展壮大成为现今与上海经济发展水平相适应、覆盖各类人群、城乡一体化的社会保障体系

以养老保险为例,上海社保经历了数次变革:从1986年的退休统筹制度到1993年建立覆盖全市机关和企事业单位的养老保险制度;从企事业单位的劳动保险到走向社会化的社会保险;进一步扩大社会保险制度覆盖人群;从农保、综保、镇保的“分设制度”到城保缴费的“统一制度”;从“专管员制”办理方式到“综合柜员制”,经办服务下沉街道,实现网上办事,大大提高经办效率……对于上海社保来说,保障和改善民生只有进行时,没有完成时。

【人社征文】

打造人民满意的好“窗口”

全力抗击新冠疫情,彰显惠企惠民“力度”

全面落实国家疫情防控期间出台的政策措施,结合上海市情,打出“免减缓降补”组合拳,极大程度缓解企业资金周转压力,积极助力稳岗就业、复工复产,促进社会和谐稳定。疫情期间,社保人团结一致,同舟共济,共克时艰,成立“上海社保同心圆战疫突击队”,奔赴最需要的岗位,保障对外经办平稳运行;切实履行“两个十分钟”承诺,即等候时间和业务办理均不超过十分钟,减少传染风险,全力构筑企业、民生保障的“平安网”。

发挥信息驱动引领,打造便民“速度”

开办以企业“一窗通”为核心,落实社保业务“一网通办”,新增设三税费“一表申报”综合

申报渠道,持续提升数字化服务能力,让数据多跑路、企业少跑腿,稳步实现企业办事“减环节”“减材料”“减时间”,持续深化简政放权、放管结合;大力推行“退休一件事”项目,提高企业办理员工退休的效率,进一步优化对外服务经办效能,着力提升政务服务能力和水平,逐步实现业务经办精准化、智慧化、现代化。

创新优质服务举措,落实对外经办“温度”

为进一步聚焦窗口行风建设,全力打造规范高效、服务优质、作风良好、人民满意的社保窗口,社保中心创新服务举措,明确了对外经办“新八条”要求。积极践行“服务不说不,满意百分百”行风建设要求,落实“首问责任制”,面对服务对象的询问不回避、不推诿、不绕弯,全面提

门店每天组织各种活动,包括给孕妇、新妈妈授课。

从线下零售的角度来看,它跨过了零售的边界,向外拓展各



种服务。而服务,恰好是电商巨头们未能触达的领域。

从流量思维转变到用户思维像孩子王这样难以用单一行业来界定边界的公司,可以把它称为无边界公司。无边界的定义就是围绕一群有共同属性的用

户,不断挖掘他们的需求,提供全方位的产品和服务。

无边界的底层逻辑,其实是流量思维到用户思维的转变。流量思维是什么?就是希望把一件商品或服务卖给越来越多的人,创业公司玩流量就是找死。用户思维则是围绕自己圈定的一小群人,打造全方位满足他们各种需求的产品和服务。

在这个消费者主导的时代,企业需要做的是为消费者提供商品以外的解决方案,独立创造出利润。无边界公司更进一步,围绕同一群用户深挖,通过叠加产品和服务,从而创造更多利润。

母婴是一个非常典型的适用于无边界的创业领域。第一,母婴用户群体体量大,足以容纳千亿规模的公司;第二,母婴用户的需求明确,易预测,也比较容易找到解决方案。

比如孩子王,就非常明确自己的用户是谁:中国的3000万个新家庭,即家里有0到14岁儿童的家庭。其中,孕期至3岁儿童家庭是核心用户,4到6岁儿童家庭是重点用户。

孩子王选择了细分且自己擅长运营的用户群体,开发了独特的产品及供应链,同时依靠独特的产品精准获客。做了到无边界理论中的“围绕用户做产品”。

可见,从经营商品到经营用户,会在公司原本的业务基础上产生巨大的附加价值。

笔者认为,未来成功的母婴公司将是无边界的公司。

无边的好处,是你可以避免和巨头的正面竞争,获得生存和发展的空间。而挑战则是,想要成功,你必须极其了解你的用户以及他们想要的产品和服务。未来挣钱的创业公司,不是靠商品差价,而是靠自己的服务化产品创造出来的新利润。

(《中国孵化器》东杉)

(朱雅君)