

# 六個年輕創業者的商業冒險

## 從高中時代他們就開始有了自主創業的夢想

**Laima Tazmin 17歲，紐約市**  
 在2004年，我們第一次報道了Laima Tazmin。那時她還是一個高一學生，在紐約開創了自己的網絡設計公司LAVT。如今，Tazmin快將結束高中的最後一個學期，她的業務還在擴張。當前公司有20個項目正在進行，其中包括設計網絡廣告（每條1000美元），公司客戶包括Saw II和Kanye West第二張專輯Late Registration的製作公司。

公司2006年掙了25000美元，她把錢補貼了家用。Tazmin說：“壓力很大，但我應付了過去。我學會了獨立，變得成熟。這令我對客戶很放心。”

Tazmin覺得實現從個體戶到管理者的轉變並不容易。沒人監督和指導，她把10個兼職設計師搞得很暈。問題是除了經營公司還要參與學校活動。她是球隊的得分後衛。（她說：“我喜歡投籃，而

不是傳球。”）她還是學校年鑑的編輯。“我承認，我管理得有點過頭。” Tazmin秋天的時候將進入哥倫比亞大學，她正在開始第二個業務——為大學創建新網門戶。

**Derin Coleman 和 Raynesia Rodgers**  
 兩人都是17歲 加利福尼亞奧克蘭

Derin Coleman 和 Raynesia Rodgers 在7年級時就是朋友。從2004年起兩人成了事業上的夥伴。他們在加利福尼亞州奧克蘭經營Bling Buckles，向客戶出售定制有鑽飾的T恤。去年，他們獲得了毛收入2075美元。他們的銷售主要依靠BULLD組織的活動。BULLD是一個在海灣區域向低收入地區高中生傳授如何創業的項目。

“我們一起工作。”Geeta公司的Curtis Below（他擔任公司的指導老師）一位經理說：

“Raynesia 更外向些，他和顧客談話，不斷有新的想法。”Derin 人成熟，任勞任怨，幹活的時候總是面帶微笑。

兩位合作夥伴是Lionel Wilson大學預科的三年級學生。他們在第一個假期面對考驗，當時BULLD接到了一大堆訂單。Rodgers說：“Derin和我整個聖誕假期都在忙著製作，連午餐時間都用了上。”

就在公司發展開始步入正軌的時候，公司的前景變得飄忽不定。Rodgers 和 Coleman 申請了不同的大學。實際上，BULLD除了傳授創始和運營公司的知識，還幫助學生準備入學考試。參與BULLD項目的學生有40%的人在他們的家庭是第一個上大學的人。創業的激情並沒有在奔波中消失。Coleman說：“我喜歡學校，但做生意更實在。”

**Omar Faruk 18歲紐約市**  
 Omar Faruk 相信創業能讓世界變得更加美好。他是BlueStream公

司的CEO，公司從事網站管理，專注於幫助非盈利組織充分利用有限的資源。2006年公司毛收入4萬美元，並為Faruk贏得了Ernst & Young和國家基金創業教育基金授予的青年企業家獎。Faruk說：“首先要找來不同，然後才是找錢。”

1997年，Faruk 9歲的時候隨家人一起從孟加拉國的Noakhali。他特別提到甘地曾經到過那個地方，到了紐約，一家人在東區過著富裕生活。在3歲結束了。全家8個人住在只有3間臥室的布魯克林。Faruk上高中時花了很多時間上網，並熱衷於網站設計。3年前，他開始創立BlueStream，收費200美元為那些不知名的非盈利組織創建網站。創始結合了他在技術與社會活動方面的興趣。Faruk的客戶之一就是Intertradingcorp.com，一個專門幫助亞裔婦女在網上銷售工藝品組織。Intertradingcorp.com的創辦人Avi Shivanandan說：“Omar幫助我們實

現了創意，他使得貿易變得如此有趣。”

同時，Faruk 正在為進入百森(Babson)商學院努力學習。他打算去那裏學習公益創業。Shivanandan 完全相信Faruk：“我一點都不懷疑他能掙很多錢，儘管那不是他的主要目標。”

**Jake Fisher 和 Weina Scott 都是17歲 邁阿密**  
 5年前，兩個懷著創業想法的孩子還在剪髮時掙錢。今天他們開辦了一家網絡公司。兩個創辦人Weina Scott 和 Jake Fisher，兩人居住相距1440英里——他們在邁阿密，他在明尼蘇達。他們是通過網絡公司的。

2005年兩人是通過消息欄認識的。他們在進行一些討論，不到個月就創立了Switchpod。Scott從13歲開始就在做web設計生意。Fisher說：“在技術泡沫時期，我也想過開始做生意。”

他們搞到了播客工具，還包括服務器空間（租用費每月30美金）。如果客戶願意在站點上插入廣告，服務商免收租金。等到Switchpod的產品已經有了800,000次下載，一個叫做Wizzard軟件的公司打電話給他們。這個匹茲堡的公司開發聲音識別和文本發音技術，正在尋找播客加入他們的產品。

Wizzard 軟件公司的 CEO Chris Spencer (37歲) 說，那時他很快就明白了和他談判的學生是高中生而不是大學生。更有意思的是 Scott 和 Fisher 再一次見面在 Spencer 在 Fort Lauderdale 的家裏。在那裏，他們的父母帶著他們家談，將 Switchpod 賣給 Wizzard 獲得了20萬美元。這筆買賣意味著這兩人每週20小時的工作的年收入是4萬美元。

譯者：Yeeyan.com  
 譯者：Oliver

# 美國創業教育領先院校的模式和特點

本文從美國創業教育領先的商學院、綜合性大學和理工科大學各選取一所或兩所代表性院校進行分析比較。

## 1. 百森商學院 (Babson College)

美國創業教育的主體是商學院。百森商學院是美國的一所私立商學院，自1919年成立以來，百森商學院始終是創業學領域的領導者。在創業管理教育方面為世界所公認。早在1967年百森就開辦了第一個推出創業管理的研究課程。其創業管理教育發展獲《美國新聞和世界報導》的排名第一。（《華爾街日報》在2001年則把百森商學院的“畢業生創業技能”列為第一。

百森商學院的創業教育主要由創業教育研究中心承擔，該中心共有8名專職教師專門教授創業課程，還有4名助理教師和5名全職職員，每年大約有25%的本科生畢業生被授以創業學士學位。中心的宗旨是全力幫助學生發展“創業式的思維方式、進取心、靈活性、創造力、冒險的願望、抽象思維能力以及視市場變化為商機的能力”。該校通過設計了一個無名的創業課程教學大綱和獨一無二的外延拓展計劃以及共同研究世界上最著名的一個學術研究會來支撐創業教育。倡導創業精神。創業課程教學大綱中的必修課程有《新生管理體驗》、《新企業創立》、《成長型企業管理》和《創業企業風險》；選修課程主要有《連鎖經營、授權和分銷途徑》、《組織內部的創業》、《家庭企業管理》、《經營和稅務》、《管理收購》、《創業企業營銷》、《風險投資和成長資本》、《創業領域專題學習和研究》等。

## 2. 哈佛大學 (Harvard University)

哈佛大學商學院將“創業精神”定義為“追求超越現有資源

控制下的機會的行為”。他們認為，創業精神代表一種突破資源限制，通過創新來創造機會的行為。創業精神隨含有一種創新行為，而不是一個特別的經濟現象或個人的特質表現。哈佛大學共開設了15門創業管理課程，最具代表性的有《創業財務》、《創業管理》、《創業營銷》、《專業服務公司》、《小企業的經營與成長》、《創業精神、創造性與組織》、《風險投資與個人股權》、《開創新企業》等課程。哈佛的優勢在於針對創業管理完善的知識和案例庫，為研究者提供良好的學習和研究環境。比較其它高校而言，哈佛是唯—為機會管理與創業教育研究發行期刊的院校。

## 3. 華盛頓州立大學 (Washington State University)

華盛頓州立大學的創業教育是由該學院的“企業創新研究中心”承擔和實施。該中心開設的課程有《創業學》、《管理學原理》、《小企業管理》、《戰略管理》、《組織行為學》、《生產管理》、《金融》、《市場營銷》、《消費者行為研究》、《統計學》等，加上學生可以在經濟學選擇《經濟學》等課程，從具備了創立企業、經營企業的較為完備的知識體系。在這些課程中《創業學》居於統率地位，即以學生樹立自主創業精神為宗旨，傳授創始和管理企業所必需的知識和技能。該中心的指導思想是知識寬口徑、技能重應用、學科求綜合、強調訓練學生的實踐與推理思維能力，倡導建立國際精神。鼓勵學生創造自己的、適應小企業管理的觀念與方法。適應熊彼特所說的“創造性的破壞”。

## 4. 斯坦福大學 (Stanford University)

斯坦福大學管理學院共開設17門創業管理課程，他們非常重視

創業戰略以及創業環境的研究，尤其是對創業過程中各階段、各層面的策略與操作議題，以及產學合作、產業網絡等議題方面的議題。主要課程有《投資管理與創業財務》、《環境企業精神》、《新興國家中的創業家與投資環境》、《創業精神——創辦新企業》、《創業精神與風險投資》、《營銷與生產一體化設計》、《成長企業的管理》、《創業機會評估》、《創業戰略》、《創業與社會發展》、《信息處理產業的戰略與實施》等。

作為著名的理工科大學，斯坦福非常注重應用學科與學科間的優勢互補。學生必須學會評估創業機會，全面瞭解如何將一個創意點子轉變成為一個完整的企業。事實上，雅虎等公司就是在斯坦福校園的這種創業氛圍中誕生的，而正是它們給美國矽谷的發展注入了勃勃生機。

## 5. 仁斯爾理工學院 (Rensselaer Polytechnic Institute)

仁斯爾理工學院是一所私立大學。1995年，經美國國家企業孵化器協會確證，仁斯爾理工學院孵化基地成為全國大學中最好的孵化基地；據《成功》雜誌評選，2000年該校創業率排在全美第六位。早在1980年，該校就開始建立企業孵化器。1983年開發了大學科技園，1985年正式開設了《創業原理》課程。1988年建立了創業中心。創業中心在商學院、企業孵化器、大學科技園、創業家網絡以及仁斯爾理工學院之間建立起廣泛聯繫的橋樑。其主要任務是培養未來的企業領導者。該校創業教育的特色是技術創業，並已探索出一套將創業教育貫穿於始終的課程教學大綱。

作者：李時椿 楊建坤

# 如何成功實現你的商業構想

為了能看到你的想法變成現實，你必須草擬出一張藍圖，詳細制定出每個階段的發展過程。計劃越是具體，你取得成功的機會就越大。

每個人都相信自己想將來會成為一番驚天動地的事業。他們無從肯定自己將是下一代商業界的超級巨星，夢想他們的商業構想創造了數百萬美元的利潤。

不過，大部份的夢想家將都看不到他們的夢想得到實現，因為他們向沒有把他們的夢想變成一個可行的計劃。僅僅白日夢一場。

為了能看得到你的想法變成現實，你必須草擬出一張藍圖，詳細制定每個階段的發展過程。計劃越是具體，你取得成功的機會就越大。

**研究**  
 你的計劃的基礎在於你有研究能力。研究你的市場至關重要。你必須知道誰是你想達到的客戶群，他們會消費些什麼，他們缺乏什麼東西是你的產品或構想能夠提供的。

你的研究下一步將集中在成本上。產品開發和生產一共需要多少成本？把你不太熟悉的領域外包需要多少費用？法律費用有多少？對初始費用的研究應該做到滴水不漏。

**策略**  
 你的計劃應包括你的市場營銷、廣告宣傳和銷售策略。如果沒有把這些安排到位就實行計劃，那是註定要失敗的。“心想事成”聽起來很好聽，但在商業現實中這做卻很危險。

你不僅需要市場推廣、廣告和營銷策略，也需要有關於產品生產的詳細知識。如果沒有戰略性地定出你的計劃，在實際生產中你可能會浪費許多時間和金錢。

**人事**  
 誰來幹這份工作？這個問題是總是在存在？你是想做一個獨角獸的企業家還是組裝一支團隊？你

是否會採用一個有著一貫成功記錄的顧問委員會？

把殺手之一就是用人不當，而不是由於想法錯誤。作為一個企業家，構建你的團隊可能是最費時間的，但組成成功卻能讓你受益匪淺。

**時間**  
 時間，請務必將時間納入你的計劃。標明計劃的日期和時間。一項沒有日期的計劃就沒有承諾保障。強迫自己遵守建立在計劃書的最後期限。

付諸行動！現在是時候總結你為你的商業構想制定的計劃了。要隨機應變，堅持到底，抓住靈感。

作者：Ryan  
 譯者：(經濟學先鋒)  
 譯者：Shidren Zheng

# 當時裝產業遇到網絡

在社會化網絡與電子商務盛行的今天，可以把分散的時裝產業整合起來的，是件非常值得期待的事情。L'Exposure 允許任何人註冊和上傳文件及相關信息，會員可以在論壇內輕鬆與人交流，根據個人即時活動資訊，可以瞭解他們在做什么或與其他成員的郵件狀況。總之，這是一個允許所有人進入時裝產業的站點，讓彼此相互認識、找工作或出售他們的最新作品。像其他許多類似的網站，用戶也可以結識新朋友，分享他們的人際網及業務。他們的朋友也是如此。

**用他們的話說**  
 “L'Exposure.net 是第一個人們會建立可定義的時裝和創意的社會化商務平臺。我們設計的目的是，作為時裝及創意領域內的社會化網

絡領導者，無論你是攝影師、模特、設計師、髮型師、化妝師、藝術家、編輯、作家或製作人，任何人都可以在 L'Exposure.net 擁有自己的帳戶。

**為什麼它也許會成為殺手**  
 對於時裝產業來說，任何人都知道需要這樣一個平臺，所以任何一個人都會先做出這個應用工具。對於一個產業來說網絡化是非常重要的，這就給別人一個方式去改變自己，他們會運用這些信息來改變自己的生活的。

**一些疑問**  
 時裝業的生產者是否會使用這個網站？網站可以在我們的滿懷希望中找到突破點嗎？無論如何，這個創意十足的點子都不虧為一次成功的冒險！

譯者：kilerstartups.com  
 譯者：白色幽夜



## 房屋拍賣 · 造成搶購

拍賣可吸引眾多有錢買家競標搶購，在指定之時間以最高價賣出，不必裝修，也不必付佣金。好過一般上市，凡急於出售房產者，請即電626-277-7168洽詢(歡迎Agent介紹其滯銷之Listing 佣金照付)

地產拍賣專家  
 Broker / Auctioneer  
**林亞柏** 626.277.7168

房地產以拍賣方式成交仍當前趨勢  
 歡迎有眼光之地產經紀加入行列，免費培訓

## 25年專業經驗

專業, 誠信, 負責

## 倉庫租售

電話: (626) 252-4248  
 傳真: (626) 285-8081

David Lin (林)

802 E Mission Rd., San Gabriel, CA 91776