

30歲以下 成功創業的秘訣

就業市場的風景的確迷人，尤其對於新新人類來說更是如此。對於不願意受約束的人來講，自由職業不再是唯一一個讓人興奮的選擇，在某些情況下，大學畢業後立刻開創自己的公司也是可行的。職業專家 Shawn Graham，他最近曾為 Fast Company 寫過一篇關於新新人類職業道路的文章。他在文章中說，30 歲以下的這一代人想要從工作中得到更多的滿足，在生活中得到更多自治，所以創業對他們來說變得很具吸引力。如果你就屬於這個群體，或正在為一個想要獲得崇拜的年輕企業家提供諮詢，這裡有一些需要在開始一家公司前考慮的，直接來自年輕成功企業創辦人的 6 個要點。



Robert Livingstone
年齡：26
公司：Ideal Cost，一個國家商業顧問，專門從事信用卡加工，每年 10 億美元的成交量。秘訣：專注，許多公司失敗，歸因於他們試圖提供很多的服務，想立刻成為每個人的全部。專注發展你公司的目標產品和服務，把它們提供給特定類型的公司或個人是至關重要的。



Antoine Azar
年齡：29
公司：2XM Interactive，一個製造手機應用程序和交互觸摸裝置的企業。年收入超過 100 萬美元。秘訣：當你要跟人合伙創辦一家公司時，要非常小心。這比一樁婚姻更嚴肅。如果不是所有的合伙人完全清楚並在公司的目標上達成一致，公司將會倒閉。我已經看過很多公司在開始時有很好的產品，最後因為合伙人的問題在死亡的邊緣掙扎。

Erica Zidel 年齡：29
公司：Sitting Around，致力於通過點到點的兒童照管系統，減輕父母的生活壓力。自推出以來每月 88% 的增長率，曾被紐約時報和 Real Simple 報導。秘訣：跟你的顧客溝通。不要假設你知道顧客的需求。你會感到驚訝 -- 多數情況下，你的判斷是錯誤的。有很多途徑獲得客戶的反饋：電子郵件，市場調查，關注重點群體等等。

Emily Dubner 年齡：27
公司：Baking for Good，一個在線麵包房，原受到麵包售賣的發。已經與 200 個國家和地方的非盈利機構建立合作關係，自 2009 年 9 月以來，已經為這些慈善機構捐贈超過 25000 美金。秘訣：從小事做起。在你注入大量資金以前，先在朋友和家人中間測試你的理念。開始的時候節流有助於你集中在真正重要的事情上，並在你做大之前提煉你的理念。

Taryn Scher 年齡：28
公司：TK PR，一個公共關係和活動策劃公司，擅長於奢侈品品牌。公司開辦三年半的時間內，在十個州內與超過 48 個品牌合作。秘訣：要有一個導師。每個人都應該有一個可以仰望，時刻為你提供建議的人。或許你可以為他們買午餐，從而可以在兩個小時內獲得他們的經驗。每個人都需要一個可以為你提供建議的人，一個比你在生意場上時間長，並與你有相似經歷的人。

Ben Sann 年齡：23
公司：BestParking，一個停車決定引導公司，在 30 個美國城市和 79 個機場，引導駕車人士到達最近和最便宜的停車庫或停車場。Inc. 雜誌曾在 30 個 30 歲以下的企業家列表中報導過他。秘訣：如果你正考慮雇用一个網站或程序開發人，最好選擇個人（或個人組成的團隊），而不要選擇公司。如果你雇用一个全方面服務的公司，你就要指派一個項目經理，他是你和編程人員之間額外的中間人。你還要付 CEO 和項目經理薪水，以及其它管理費用。雇用可以在家工作的個人不但可以幫助你控制整個程序，同時還能降低成本。

作者：Amy Levin-Epstein
源自：商業英才網



聰明運用女性優勢 敏銳的職場辨別力 女星當老闆 如何成為娛樂圈阿信

娛樂圈就是個職場，有人失意，也有人成功。作為女明星，她們可不全靠美色吃飯，當老闆賺錢這件事，她們一點都不含糊……從這些娛樂圈“阿信”身上，我們可以學習到最有效的職場教育學，為危機四伏的職場提供有效的教學寶典。



徐靜蕾 敏銳的職場辨別力
職位：北京鮮花盛開網絡公司老闆、電子雜誌《開啦》主編
創業時間：2007 年

成功秘訣：名人大腕做後盾奮鬥史：徐靜蕾做演員，沒塑造甚麼深入人心的經典形象，做導演，也沒甚麼名垂青史的炙手佳片，她就是在文化圈子里“玩”得隨性的女人。她知道做甚麼能火，明白甚麼能讓自己名利雙收。在文化圈，她請葉大鷹、張元這樣的前輩指點；娛樂圈，她找姜文、李連傑這樣的大腕捧場，就連排開男友，都是王朔、韓寒、黃覺這類風口浪尖的才子帥哥。博客火的時候，徐靜蕾是博客女王，混熟之後她又辦了網站和電子雜誌，這些都讓她賺得盆滿鉢滿。

主要業績：“鮮花村”網站上線不到半個月，在全球 Alexa 的排名已達 5853 名。電子雜誌《開啦》首期的廣告收入已達 100 多萬元。

專家點評：徐靜蕾已經是社會活動家了，她從演電影到拍電影，博客火了之後，她又做了網站和電子雜誌，跟娛樂圈和文化圈的人交往甚密，和她傳排



范冰冰 聰明運用女性優勢
職位：冰冰影視公司老闆
創業時間：2007 年
成功秘訣：“博納英龍”的力挺

奮鬥史：范冰冰好像一直都不大被輿論看好，相比她的演技和努力，大家關注更多的則是她的緋聞和張揚做派。可是，要強的范冰冰誓把努力堅持到底，她不停地拍寫真，上各種雜誌封面，沒有在此起彼伏的緋聞裡哭泣，而是借此提高知名度。經歷過一段時間的隱忍，後來的國際服裝周和電影影終於成全了范冰冰，她的美艷雖然招來諸多口水，同時也驚艷了世界。不甘心做花瓶又難嫁入豪門的范冰冰，成立了自己的影視公司，得到由保利博納、英皇、成龍合資組建的“博納英龍”經紀公司支持，



王菲 善於利用人脈
職位：酒吧髮廊老闆、影視文化公司老闆娘
創業時間：2005 年
成功秘訣：超旺人氣

奮鬥史：天後級歌星王菲，她天籟般的聲音迷倒眾生，男人和女人都拿她當偶像，這樣的明星確是鳳毛麟角。和李亞鵬結婚生女後，王菲退出娛樂圈，一心相夫教子，王菲之前開的酒吧曾因經營問題歇業，後來重整旗鼓，王菲憑借她超高的人氣，為酒吧帶來生意。後來，她與內地歌壇一姐那英合伙開了髮廊，劉德華為髮廊題詞，趙薇、章子怡等大牌明星是常客。復出後的王菲不但繼續加油唱歌，在做老闆上也是更加努力。

主要業績：經營的高檔酒吧里一瓶礦泉水至少 60 元，開瓶酒要上千，卡座費三四千很普通。髮廊里剪發 400 元起，燙髮最便宜千元以上。影視文化公司在雲南，投資 50 億。

專家點評：王菲職業發展非常成功，這與她的自身優勢與自己的努力和執著是分不開的。成名之後王菲又利用自己的名氣開闢第二職業，積極撈金。她的成功在於：1. 事業根基牢固，擅於利用媒體為己服務；2. 重視自己的職業規劃，視事業為第二生命；3. 善於利用人脈拓展新事業。

張柏芝 有拼勁有頭腦
職位：服裝店老闆、織體店老闆
創業時間：2001 年
成功秘訣：養家動力

奮鬥史：張柏芝婚前就說過，無論和誰結婚，都要在婚前簽訂合約，以後離婚孩子都歸她，為了日常家庭開支，為了養好孩子，她對金錢很在乎。於是，除了拍片，張柏芝又做起了老闆，不但在香港有店，還把生意做到了北京。現在，深陷“合照門”的張柏芝面臨離婚，如果真離了，有兩個兒子要撫養的張柏芝，更要在賺錢上天下工夫了。

主要業績：“AGCollection”服裝店生意火爆，織體店讓北京女人花費香港 1/3 的價格就能享受到一樣專業的織體服務。

專家點評：張柏芝成功創業給我們這樣的示：1. 有熱愛有追求，工作和興趣相結合時，激發出自己無限的潛能；2. 有責任有動力，不管這份責任來自工作還是家庭，責任心對成功女性來說必不可少；3. 有拼勁有頭腦，成功的人善於發現上天賜予或一些潛在的機會，有對市場需求的敏銳感應，把握住機遇並且放手一搏，不達目的誓不罷休。

作者：孫亞睿
源自：都市女報

如何與聯合國做生意 五個步驟 (上)

供應商應該首先瞭解聯合國採購市場，在簽定合同之前，應該徹底瞭解市場，並同潛在的聯合國合作夥伴建立聯繫，還應該理解如何獲得合同的競標程序，滿足任何可能出現在合同條款中的售後服務要求，每一個願意按規定步驟行動。

意欲加入聯合國市場的公司或個人顧問，都將獲得聯合國提供的許多好處，包括在發展中國家和新興市場建立商業據點的機會，如果沒有聯合國的參與，對單獨的公司而言，這麼麼是不可能的，要麼就是風險太大。

聯合國市場有多元化性質，潛在的供應商必須首先瞭解聯合國的制度和它的運做。三十多個機構、計劃和基金中的每一個都有各自的條款，項目和採購要求。但同時，這些組織又都是在一個更大的組織框架下運行。一個機構的行動或決策會影響到另一個，而聯合國秘書長的建議和行動又會給聯合國機構內每個組織帶來不同程度的影響。所有的這

些行動和決策反過來，又會給採購帶來影響。

供應商的對策是指派專門的公司代表負責調查聯合國市場，與聯合國官員和採購人員保持聯繫。聯合國網站是提供有關聯合國動向的最好信息源。聯合國出版的刊物上也有關於聯合國及其採購機會的信息，包括“機構之間採購服務辦公室”(Inter-Agency Procurement Services Office) 出版物，《採購最新信息》(Procurement Update)，“聯合國發展計劃”(UN Development Programme) 出版物，《發展商務》(Development Business) 等。上述出版物均可在線瀏覽。主流媒體和專業貿易出版物上也有關於聯合國的相關及時的的信息。

其它的有關聯合國的信息來源有：供應商所在國的貿易代表和商業部門，該國駐聯合國的使團，設有聯合國總部機構和項目的國家的領事館和大使館。這些代表和機構有能力提供有關未來合同的概覽，並指出供應商在市場上相對於

其它供應商的競爭優勢。

供應商對聯合國市場進行了調查並確定了要與之合作的一個或數個機構之後，他就必須致力於與該機構總部和分支機構的聯合國官員和採購專員建立長期的聯繫。通常，這種聯繫會帶給供應商更多有價值的信息，包括即將簽署的合同，合同的細則，競標對手等，而這類信息是通過其他渠道難以得到的。

由於現在還不存在一個公開的廣告系統來告知供應商關於聯合國機構所有或全部的合同，獨立的機構愈加依靠各自的網站來宣傳各自的合同。儘管如此，現在依然沒有任何方式能替代與採購專員建立個人聯繫的辦法，因為只有採購專員可能提供有關採購過程的附加的細節。

聯合國機構從供應商花名冊中挑選大型項目的供應商。公司和個人顧問必須經過登記才能出現在花名冊上。登記表可在採購辦公室和機構網址上索取。登記表的作用主要用於預審供應商的資

格。申請通常根據經驗、履約能力、所提供商品和服務與聯合國機構要求的相關度以及供應商的經濟償付能力等標準來評定。資格一經認定，供應商即可上花名冊。但是，出現在花名冊中並不能保證該公司一定會被列入在所有的應標採購品供應商名單中，它僅僅表示每一個登記在冊的公司都會在挑選過程被給予平等的待遇。一些機構每隔幾年更新一次花名冊，他們同時會從花名冊中剔除那些兩次以上對招標沒有在作出響應的供應商。

由於供應商花名冊上有數以千計的公司名稱，與採購專員建立私人的聯繫會極大地增加一個公司出現在短名單上的機率。這種聯繫也能幫助在竟價階段與採購專員進行的談判順利開展。另外，許多現場辦公室就不依靠供應商花名冊，而僅靠私人聯繫來挑選投標者。

(未完待續)

供稿：美國華僑進出口商會

上班族身心俱疲怎麼辦

職場上班族感到疲勞不是甚麼新鮮事，有的喊體力透支，有的喊心理疲勞，總之就是渾身上下“疲軟”。實際上，疲勞可能是多種疾病尤其是體內存在慢性疾病的的重要信息，不可小視。造成疲勞的原因比較複雜，緩解的方式也不能一概而論，現請來分析一下上班族的身心疲勞。

體力疲勞造成健康透支
有關專家告訴記者，人在過勞時，血液中二氧化碳和乳酸會增多，導致四肢乏力、肌肉酸疼，嚴重的過度疲勞、體力透支甚至會導致猝死。廢寢忘食、不注意睡眠和休息，都是過度疲勞導致健康受損的直接原因。

消除體力疲勞的最佳方法是睡眠。在睡眠時，全身物質代謝降低，神經細胞可借機吸收各種營養物質，為蘇醒後神經活動準備充足的能量。一場高質量的睡眠可使人迅速消除疲勞，保持精力充沛。臨睡前洗個熱水澡或用溫水泡腳，會使疲勞消除得更快一些。

心理疲勞是健康大敵

現在很多人的累是“心累”。心理疲勞是過度使用心理能力而使其功能降低，或長期單調重複作業而產生的單調厭倦感。心理疲勞常會通過一些身體疲勞的症狀表現出來。

專家告訴記者，心理疲勞是由於社會競爭激烈、工作緊張、各種壓力所致，常見於男性和年輕人。當心理疲勞持續發展時，會導致心血管和呼吸系統功能紊亂、消化不良、失眠、內分泌紊亂等。

要緩解心理疲勞，要先找出原因，盡可能地將煩心事丟開，待心理恢復平靜之後再考慮對策。其次，要學會自我調節，平時要養成開朗、樂觀的性格，遇到困難要有信心，這樣就能避免由於無端發怒而引起心理疲勞。第三，要避免那些折磨人的苦思冥想和不切實際的幻想，節省心理能量、減少心理疲勞。

對於心理上的疲勞，可以通過各種富於強烈情緒體驗的活動來充實業餘生活。例如：看電影、讀書，跟好友聊聊



天或參加一些健康有益的文體娛樂活動等。開懷大笑也是一個立竿見影的方法，能幫助人發洩自己的負面情緒。

精神疲勞像噩夢

精神疲勞是現代社會疲勞綜合徵中最複雜的。精神負重是疲勞產生的一個重要原因，尤其是中年人。他們精神壓力最大，在工作、事業、人際關係和家庭等方面，總是處於一種思考、焦慮、煩悶、恐懼、抑鬱的壓力之中，常使自己

疲憊不堪。

精神疲勞最明顯的表現在於睡眠質量差，如失眠、做不連貫的夢，在噩夢中驚醒等。很多人喜歡用安眠藥對付精神疲勞引起的睡眠問題，但這不是根本的解決辦法。有睡眠問題的人，每天應當多增加一個小時的睡眠，並找出最適合於自己的固定睡眠時間。

源自：世界經理人