

市民大讲堂讲自主创业

200多人接受互联网思维洗礼



▲郭一鸣讲如何在万众创新的浪潮下自主创业。

本报 6 月 8 日讯（记者 王逸群）如何在万众创新的浪潮下自主创业？互联网思维又是什么？如何抢占“互联网+”高地？在 6 月 5 日的市民大讲堂中，200 多名创业者和大学生接受了一次互联网思维文化的洗礼。

本次讲座由山东掌中宝信息技术股份有限公司董事长郭一鸣主讲，主题为“大众创业，万众创新”。讲座伊始，微信大咖郭一鸣便在现场引导听众“面对面建群”，分享了做好微商玩转“粉丝经济”的实战秘籍。直至讲座结束，微信群里的热情依然高涨。

讲座中，郭一鸣老师结合自身的创业经历，同时基于对

当前创业环境的分析和解读，从创业入门、选择战场、实用方法到创业实战，以及微商和传统商业模式的不同等方面进行一一详解。“要想创业，先别想着怎么赚钱，而是站在对方的角度思考，如何满足消费者的需求。以消费者为导向，这就是互联网思维。”郭一鸣说。

“在大众创业、万众创新的时代机遇面前，在传统企业转型升级的关键节点上，如何应用‘互联网+’找到下一个‘风口’是大势所趋。”关于梦想，郭一鸣表示，创业的道路很艰辛，唯有咬紧牙关坚持到底才能取得胜利。

“这样的讲座无论是对创

业者，还是对大学生来说都是非常有益的，这样的讲座非常及时，很接地气。”临沂职业学院一位老师表示，对于创业者来说，“互联网+”打破了大多数企业的营销模式，加深了他们对微商等的认知度。同时，作为大学生创业，由于成本资源有限，而微商是一个很好的创业路径。

城市需要文化，文化提升品位。市民大讲堂，让学习的风气更浓一些！市民大讲堂，一方汇聚名家的思想高地，一所没有围墙的社会大学，一道市民共享的文化大餐！秉承“弘扬人文精神，传播先进文化，丰富市民生活，提升城市品位”的宗旨，每周一期，免费听讲！



头条链接

郭一鸣称未来 3 年是微商黄金机遇期

从去年以来，微店平台如雨后春笋般不断涌现，微商已然成为电子商务行业的新宠”。对于涌现出来的新事物，郭一鸣老师给予了高度评价。他认为，基于目前微信用户的迅速扩大，未来 3 年内将进入一个全民微销的时代，并称“微商将是下一个淘宝”。

淘宝成立 12 年，用户数量 5 亿，1000 万个卖家。而微商活跃的时间不到两年，仅口袋微店卖家就超过 1200 万，商品库存量总数超过了 11 亿元。微信用户数超过 6 亿，开通微信支付的已有 8000 万。

“微信已经成为很多人的热门通讯方式，他们利用手机构建属于自己的一个平台，在微信朋友圈把产品直接推向客户。”郭一鸣说，“微商是基于信任的熟人营销，本质是一种社交电商，并不是简单的暴力‘刷屏’，而是要用社交式的语言打造强关系链，玩转‘粉丝经济’。”

然而，微商诞生于移动互联网时代，依托于微信、微博等平台，大多以个人的形式存在，不同于淘宝等，微商缺乏一个为买家跟卖家之间提供担保的平台。同时，由于没有统一平台管理，使得微商进入门槛很低，缺乏监管，假货也防不胜防。

“目前来看，微商的信用体系不够完善，但相信随着微商队伍的不断扩大，时间会让微商的发展走向成熟。”郭一鸣表示。

记者 王逸群

全国露营大会将在红石寨开幕

本报 6 月 8 日讯（记者 王伟 刘青）记者从红石寨景区近期重大活动新闻发布上了解到，红石寨第三届全国露营大会暨 8264 中国户外资料网全国露营大会山东站将于 7 月 11 日在红石寨举行。

本次露营大会在上几届基础上继续扩大规模，除常规 20 公里的徒步比赛、硬汉大赛、户外趣味运动比赛外，本届露营大会还将举办“首届山东房车展”、“第二届红石寨全国业余山地自行车公开赛”等大型活动，预计届时将有 100 多家户外俱乐部、逾 3000 驴友前来参与露营。将会对我市户外露营及相关体育运动的发展起到进一步推动作用。

亲子互动

5 日，临沂市委、市政府接待办联合深亚房地产水榭星城项目，到选派“第一书记”任职的郯城县李庄镇尚庄社区开展亲子互动活动，并为孩子们送上属于快乐 6 月的文具。当天，社区内的 340 位小朋友和他们的家长玩起亲子互动游戏，并收到了书包等文具 300 多套，折合人民币 2.8 万元。

记者 刘遥 通讯员 林小文 摄



“轮椅女孩”实现电商创业梦

一名 18 岁的脑瘫女孩，只有小学文化，不能行走，却身残志坚，通过网上开淘宝店，自学电脑、网络、电子商务等知识，敢闯敢干，用智慧和双手赚取着财富，依靠自己的劳动活出了人生应有的精彩，把花季绽放成残疾人自主创业的典范中。她叫王颖，一个文静秀气、性格活泼，有着海阔天空的心胸和色彩斑斓梦想的电商姑娘。

6 月 7 日，记者一行来到郑旺镇谭庄村，在汤大路旁，一块“收发快递”的木牌立于道旁。拨开柳荫，钻进院里，是该村支部书记王福岭的家。他的宝贝女儿王颖坐在轮椅里，正候着我们。

“我现在跟着俺闺女混呢！”王福岭笑着介绍说，女儿负责网上接订单，自己则安排生产，妻子发货，每天忙得不亦乐乎。原来，他们办有一家“新颖竹木制品厂”，生产小筐、杯垫、盒盘等各类工艺品。过去，只能靠市里的小商品批发市场、土杂市场搞代理，虽说能挣口饭吃，但效益一般。通过女儿的淘宝店，

搞网上销售，市场前景顿时光明起来。

为什么做起了电商？“我想给爸爸妈妈帮帮忙，分担一下压力”，王颖慢吞吞地说。据王福岭讲，孩子因早产而脑瘫，不能行走，小学毕业后，辍学上网。恰好家里无电脑，可以上网，小姑娘百无聊赖，就开始做网上很小的“网赚”，也就是发帖跟帖，一次挣三毛五毛，后来萌发了开网店的想法。最早卖服装，但竞争太大，不好干。在父亲引导下，她尝试卖家里产的工艺品。“第一单是木制水饺盘，客户是黑龙江的一家水饺店主，8 块钱一个的盘卖了 10 个，”王颖记忆犹新。后来逐渐赚了钱，细心的女孩在妈妈生日时，给网购了一双鞋作为礼物，给爸爸买了一件崭新的衬衫。

初学电商颇为不易，王颖只能凭借小学信息课掌握的基本技能，通过网上视频，摸索着学。功夫不负有心人，目前网店已做到了 4 个“钻”的级别。如今的王颖，每天早 8 时起床，晚上有时要忙到

23 点才休息，每天工作 10 多个小时，家人很是心疼，但孩子能自力更生，却也让父母感到由衷欣慰。开网店几年来，王颖的营业额逐年递增，前年仅卖了五六万元的货，去年到了 12 万，今年保守看突破 15 万没问题，形势越来越好。王福岭讲，女儿的网店优势是“订做”，可以根据客户要求，自行设计制作，因而利润也较为可观。谈及网上生意，也是很有感触：“有磨蹭几个小时不买的，但我必须答复呀，做这个必须有耐心……”王颖说，有时网络联系不够，就

要电话沟通。遇到退货也是有的，再不济就退款，总之服务一定要周到。

谈及自己的梦想，王颖说，希望自己的网店生意越来越好，“争取多雇几个客服，自己有点忙不过来呢，”记者问及创业目标，小姑娘直言不讳：“争取月收入过万吧！”“多长时间？”“几年之内吧！”

采访结束辞别，记者挥手：“再见，王老板！”女孩开心地大笑，“不敢当！”笑容极其灿烂。

本报记者 伟伟 志强 通讯员 邵黎明 刘兵

