# IT行业遭遇瓶颈

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-01-07

*第一篇：IT行业遭遇瓶颈近年来，IT行业正遭受着最严重的人才干旱，而与之相随，激烈的行业竞争，也对IT人才管理提出了极大挑战。为此，一些科技公司不惜以高薪、高福利以及配送期权等方式来吸引和保留人才。京东商城CEO刘强东就指出，企业的成败都...*

**第一篇：IT行业遭遇瓶颈**

近年来，IT行业正遭受着最严重的人才干旱，而与之相随，激烈的行业竞争，也对IT人才管理提出了极大挑战。为此，一些科技公司不惜以高薪、高福利以及配送期权等方式来吸引和保留人才。

京东商城CEO刘强东就指出，企业的成败都是因为人。因此，京东商城从2024年开始就斥资6000万元，陆续将中高层管人才送去学校读EMBA课程。记者了解到，京东商城对员工培训很重视，为他们提供广阔的成长空间，以愿景留人。据悉，应届高校毕业生进入京东商城，就可拿10万年薪，而且前半年就是参加培训，不带任何工作。有时候刘强东亲自上阵给员工讲课。

为了留住人才，很多IT公司都从改善员工待遇福利着手，2024年，阿里巴巴投入35亿元改善员工福利，并投入5亿元成立教育基金，解决员工子女的学前和小学教育问题。与阿里巴巴一样，腾讯推出为期三年耗资10亿元的“安居计划”，为首次购房员工提供免息借款，最高可达30万元。

现在，大部分企业都在喊缺人才，尤其是IT行业，不少企业不惜重金招纳贤才，甚至屡屡上演挖竞争对手公司墙角的事件。但是，对大部分IT企业而言，人才管理还相当粗放。在中国最大的人才管理与测评解决方案提供商北森公司总裁王朝晖看来，“国内对人才的应用与选拔都存在很多问题，对员工的管理停留在最初级阶段，以为将员工管死了，就是管理，这种管理误区导，致它们往往留不住人才。”

在提及人才管理软件，王朝晖有独到的看法，他认为传统的人才管理不能激发员工的积极性，这就导致企业的人才不能充分利用，更别谈帮助员工成长。甚至不少管理软件出发点就是错的，它们的设计处处是为了对付员工、刁难员工，导致员工对管理人员怨声载道。

对于目前的人才紧缺以及人才管理软件的混乱现状，北森2024年率先将云计算应用到人力资源行业，成功打造了中国第一个人才管理云计算平台——iTalent，实现了云计算的成功落地，成为云计算技术行业垂直应用的成功典范。

据了解，企业通过iTalent，可以随时在网络上随时随地进行人才规划、招聘管理、绩效管理、员工继任、领导力开发、员工调查等业务。而这些业务覆盖了人才选、用、育、留整个流程，将持续的人才供应变为现实。

也有人才专家对记者表示，中国目前的管理软件并不少，金蝶、用友起步也比较早，但是，很多企业在花重金上了这些公司的管理软件后，发现对公司的帮助并不大，最后进退两难。中国人才管理虽然起步晚于西方国家，但发展速度极快，这也对IT企业的HR赋予了新的角色，他们需要具备更专业的人才管理技术、运用专业的人才管理工具，才能满足企业的人才管理要求。

**第二篇：旅行社发展遭遇瓶颈**

旅行社发展遭遇瓶颈 宝中模式已成业界热点话题

今年去哪里旅游了？”当这句话成为人们的常用语时，突然发现，旅游休闲已经成为生活不可或缺的一部分。从出差顺便看一下名胜风景，到结队出游，再到全民皆游、跟团游、自助行、自驾游各种形式并存，甚至走出国门„„当然，旅游中也曾出现这样那样的问题。旅行社在其中担负了重要角色。

旅行社发展遭遇瓶颈 如何进行破解？

国家旅游局局长邵琪伟曾说，中国旅游概念最早出现在《周易》，“旅游”二字首先出现在魏晋南北朝梁代诗人沈约的一首小诗中，而中国现代旅游业，则是从邓小平同志1979年7月登黄山开始起步。

据湖北省内一家旅行社老总介绍，目前中国的旅行社，主要是按其经营业务范围，划分为国际旅行社和国内旅行社两种。国际旅行社经营范围包括入境旅游、出境旅游和国内旅游业务，而国内旅行社经营范围仅为国内旅游业务。

湖北省很多旅行社发展时间短，还存在小、散、弱、差等问题，好多旅行社缺乏科学规范的管理体制。目前，旅行社经营中存在的普遍问题之一是缺乏专业化分工，大家经营着同一类旅游产品，面向同一个客源市场，没有自身特色，只能通过价格竞争争取客源。各旅行社推出的产品几乎相同，而且多年来变化不大，出境多是新马泰，国内多是黄山、华东五市、张家界等。湖北省内就是神农架、三峡人家、武当山等。

特色产品是旅行社生存和发展的关键环节，但为什么旅行社都去选择成熟线路，却不去自己开发呢？该老总感叹道：主要是因为新产品的开发费力不讨好，容易被其他旅行社模仿，一些小旅行社也不愿意冒这个风险。

宝中模式已经成为旅行社业界热点话题

自从1845年世界第一家旅行社诞生以来，国外旅行社经过165年的发展，已经形成了成熟的经营管理模式，具有雄厚的资本和强大的综合实力。目前，重庆百事通、海航乐游以及深圳宝中旅等几大巨头都在积极探索一种新的经营模式，并在过去的一年里，在国内市场，在各个省市，展开博弈。

近日，记者采访了刚刚在江城落地的武汉宝中旅行社总经理肖坚。

记者：打开搜索引擎，输入“宝中模式”，会发现这几个字从去年以来，一直是国内旅行社业界炙手可热的话题。到底什么是宝中模式呢？

肖总：很多经营旅行社的同行都感觉到，在旅行社的发展上遭遇瓶颈，简单说，就是很难做大。

目前旅行社有两种经营模式，一种是直营，一种是承包挂靠。

承包的客户是被各个小旅行社分散掉的，没有统一的销售渠道；

直营的成本压力越来越大，尤其是人才的压力，有能力的自己去承包做老板，不会来打工。

就是在这种情况下，2024年深圳宝中创立了这种新的经营模式，当时在深圳最大的旅行社的营业网点只有28个，而宝中当时就提出开100家门店，做到了全深圳营业额以及组团数排名第一。

宝中模式最大的不同是实现产销分离

记者：宝中模式和传统旅行社经营模式有哪些不同呢？

肖总：宝中模式最大的不同是实现产销分离。具体说，就是三大块，专线旅行社提供产品给宝中公司，宝中将产品打包整合交给加盟店。其中专线旅行社，也就是产品供应商，只承担旅游产品的采购和设计职能；加盟营业部只承担产品的销售职能，加盟营业部的负责人自愿加盟宝中旅游，其收入是销售产品所获得的佣金。作为平台的公司职能主要在四个方面，一是管理销售渠道，虽然宝中旅游的营业部由其完全自主投资建设，但是宝中旅游制定了严格的营业部管理流程，使之完全不同于传统的承包营业部，我们有系统的培训，包括政策法规、旅游产品、销售技巧、接待礼仪等，全部是免费的，而且在经营期间，我们的工作人员会一直和营业部进行沟通，针对不同的产品和营业部，推出不同的活动。二是采购管理，为激励专线旅行社提高产品质量，宝中旅游对供应商采用分级管理。同时，为保证游客的利益，宝中旅游初步制定了旅游产品及其服务标准，要求供应商严格按照标准采购履约，对达不到质量要求的，宝中旅游将不再选择其作为供应商。三是进行产品推广和品牌建设，我相信500万元的广告效应为我们将来遍布湖北省的营业部带来了巨大的直客量，使得营业部和供应商都能有利可图。四是进行信息化管理，宝中旅游开发了B-B旅游电子商务平台，该平台将供应商和营业部之间的交易和财务进行集成管理，所有这一切交易都处于总部的监控之下，对于游客来说，可以更加清晰地了解自己的行程和安排，甚至住在哪家宾馆，而不是简单地说成三星、四星宾馆，让消费更加透明。

旅行社要做大做强 首先要实现集约化

记者：从现在的旅游市场来看，旅游终端是最容易出现投诉的，也是游客意见最大的地方。宝中旅游对于终端市场是如何监控的？如何才能保证游客的利益？

肖总：做了这么多年旅游，以前出再小的问题，我都会到现场“救火”，解决游客遇到的问题。在这一点上，宝中制定了严格的“八统一”标准，即“统一采购、统一广告、统一财务、统一选址、统一形象、统一产品、统一人事、统一组团”。也就是说，市民在任何一家宝中旅游的门店咨询预订产品，都可以获得完全一样的产品信息。所有的行程和景点都在公司的监控之下，另外，宝中旅游的业务操作团队都是经过严格培训的业务能手，我们在做团队计划的用车、用餐、用房、导游安排等方面驾轻就熟，每个环节都会提前安排到位，不会脱节，确保团队操作顺利、高效。万一出现问题，宝中旅游公司这边一定会立即介入，给游客一个满意的解决方案。

记者：本地游客如何获得实惠？

肖总：价格方面游客将获利。本月18号加盟门店集体开业时，将推出大批特价线路。在此后市场平稳后，将改以产品质量取胜。宝中旅游将针对湖北游客特点，推出美食等特色旅游线路，供湖北游客选择。并且近期，宝中旅游将推出一系列针对五保户、贫困大学生等免费旅游的公益活动。

记者：为何选择此时布点湖北？

肖总：湖北是传统出游大省。武广高铁开通后，其旅游集散地地位进一步凸显。以今年十一黄金周期间为例，湖北省迎客超千万人次，其中八成是散客。宝中旅着眼于散客市场，将利用自身优势在湖北大展拳脚。据其计划，短期内在湖北送客量将达10万~20万人次。

记者：对您个人而言，做宝中跟做之前的传统旅游，需要做什么转变吗？

肖总（笑了）：这是一个不断学习的过程，学习先进的思维模式、经营理念，接触宝中到现在，差不多快一年时间了，还在不断的学习中。另外，对于经营者来说，最重要是要转变观念，要懂得“舍得”。我们知道，做旅行社的人大部分是导游出身，他们首先想到的是我今天带团就要赚到今天的钱。但是做宝中模式，就要舍得投入，有一个市场培育期这是对公司而言；对于门店和供应商来说，是一定要让他们赚到钱的，如果他们赚不到钱，产品和销售两个环节都会出现问题。公司做这个平台就是要先保证平台的两端首先要能生存，公司的平台才能越做越大。同时，要向武汉优秀旅行社学习借鉴，取长补短，力求将武汉旅游市场这块蛋糕做大做可口。

记者：这次宝中在湖北的发展战略是什么？预计开多少家门店？

肖总：宝中旅游在各地采用的都是“三六一”战略，即按照六成省内游、三成省外游、一成海外游来运作。对于吉林省来说，将更具有意义，我们将致力于开发省内旅游产品，把“湖北人游湖北”、“武汉人游武汉”踏踏实实走下去，让旅游真正成为人们生活中的一部分。预计将来一年内将宝中旅行社遍布各个闹市、小区、超市、宾馆等，让消费者出了家门就能享受到宝中旅游顾问最贴心的服务。

最后，肖坚总结道：宝中旅游的经营模式从本质上而言，就是通过旅行社行业内部的小型零售商旅行社和区域批发商的力量，使之统一于一个品牌、一个企业之中，在一个系统内部实现专业分工，提高旅行社内部的交易效率，降低交易成本，从而优化旅游供应链，宝中、供应商、营业部三者的利益都能兼顾，使得整个旅游行业能做大做强。当然，实现这些的前提是保证游客享受到优质低价的服务，这样才能使企业生存和发展。

**第三篇：女秘书遭遇职业瓶颈**

女秘书遭遇职业瓶颈

2024年05月20日 16:48来源：世界经理人

随着社会经济的发展，企业对于秘书人才的要求也在不断地提高。他们的工作早已从文件信息传递延伸到信息的收集、汇总与提炼;从日常的外联活动扩展到内部的沟通协调等各个方面。这就需要秘书掌握多方面的知识与才能来支持。由于岗位特点，女性秘书一直占着相当的比例。向阳生涯职业咨询机构接待的数百位职场女性朋友中，从事秘书职位的竟达到了41%。而在这些女秘书中67%超30岁“高龄”。

出镜人物：Cynthia女，31岁，某外企中方总经理秘书

Cynthia毕业于北方的一所知名大学的英语专业。毕业后在上海一直从事秘书工作。虽然所在公司待遇算不错，但始终有一种紧迫感。她不想一辈子都当秘书，可五六年过去了仍找不到任何晋升机会。眼看曾经的同学升职的升职，结婚的结婚，至今依然单身的她心急如焚。她想过转换行，可发现自己除了行政事务方面也没其他的一技之长了。眼看已到了而立之年，Cynthia不知道自己还有多少青春可以等，没有职业方向的她走进了向阳生涯咨询室，希望得到职业规划师的帮助。

Cynthia的案例很有代表性，反映了“30岁女秘书”的内心困惑。她们大都希望自己能够有一个发展更加广阔的平台。但苦不能结合自身的特点清晰定位，未来的职业发展的确令人堪忧。职业规划师总结出，他们的困惑揭示了秘书职业的三大特性——

潜在的年龄界限

虽然也有人将秘书这个职业从事了一生，但相对大多数人而言，秘书还是有年轻化的特性。放眼当今企业的秘书岗位，80%都是被年轻女性占据。这与秘书所需要的细心、周到的特点不无关系。而年轻人之所以选择这个职业，一是入行易，二也是希望以此为平台，为将来的发展做准备。秘书一旦超过五年而在未来又看不到任何提升机会，必然会产生迷茫与困惑。如同案例中的Cynthia，年龄于她而言是一种警报。

缺乏专业技能

虽然现代社会对秘书的要求在不断地提高，但，秘书掌握的毕竟是处理日常事物及人员沟通等通用技能，无需任何专业知识背景。一旦想要转行，难度很大。这也是Cynthia

所遇到的困扰之一。在大学时读的英语专业，但是她发现公司中很多年轻的新员工英语都很出色，而且除此以外，他们还有其他的专业背景，这样Cynthia很是羡慕。反观Cynthia本身，因为她的专业已经不再是她的优势，并且在日常工作中也无法积累其他领域的经验，倒显示出她优势与能力退化的趋势，这也是众多“30岁秘书”的共同困境。

易被新人代替

Cynthia：“青出于蓝而胜于蓝呀!公司里的年轻人真的很厉害，再加上我的岗位容易切入，让我很有压力。”Cynthia的话反映了秘书共同的心声。如果在从事秘书的过程中，不注重知识培养及专业提高，只会让自己的能力在社会的竞争中失去优势，并且造成自己的学历退化。职场如逆水行舟，不进则退!当“30岁女秘书”失去了年龄以及能力的优势后，烦恼便会接踵而来。竞争激烈、新人辈出这是一种社会的必然，而社会环境是无法转变的，对于每一位职场人士而言，尽量地提高自身的能力是唯一的解决方法。

正如羊皮卷中所写：“一切问题、沮丧、悲伤，都是乔装打扮的机遇之神。”职业规划师指出：“机遇”的观点用在职业生涯规划的领域中也是一样，每一次的困惑与苦恼其实都预示着职业生涯新的开始，只是看你要如何把握。

因为秘书行业的特殊性，一旦超过了30岁易面临诸多危机，尤其是女性朋友。那么及时确立未来的发展方向就变得势在必行。职业规划师指出，众多前来的咨询的“30岁女秘书”面临困惑的根本原因是，对于未来的职业发展她们没有提早做好准备。职业方向是职业生涯规划与发展的基础，可以指导个人快速实现自己的职业目标，少走弯路。

**第四篇：大学生好高骛远 创业教育遭遇瓶颈**

批发货源网 http://www.feisuxs t1f

大学生好高骛远

创业教育遭遇“瓶颈”

自主创业是近年来高校毕业生就业的新渠道，但记者从沪上不少高校了解到，选择自主创业的毕业生并不多，很多学校要么创业人数是个位数字要么就没有人。究其原因，专家指出，一方面是因为创业教育在我国高校中刚刚起步，大学里创业环境的氛围还太少；另外也因为不少大学生好高骛远，对自主创业的实质缺乏了解。

创业教育不能“纸上谈兵”

随着我国高校的扩招，应届毕业生人数逐年增加，各学校面临着很大的就业压力，学生自主创业就成为拓展就业渠道的新途径。创业教育也就应运而生，教育部从2024年起率先在全国9所高校开展了创业教育试点，并逐步在各大高校展开。

同济大学就业指导中心的专家指出，创业过程说起来简单，无非是写好商业计划书———找到风险投资———提供办公条件，但要真正付诸实施却是个艰苦的过程。对高校来说，创业教育的重点应该放在如何指导学生将书本知识转化到实际生活，并创造一定的经济价值，在条件成熟时创办自己的企业。从这个角度说，目前我国高校的创业教育还停留在“纸上谈兵”的阶段。

目前很多高校的创业教育主要还停留在团委举办各种创业大赛或是举行各种实践活动上。不少毕业生也向记者透露，尽管大家嘴上说“要给自己打工”，但由于校园内创业的氛围不浓，他们对创业的认识也不深，因此毕业时多数就选择了找工作。

学生心态影响创业进程

批发货源网 http://www.feisuxs t1f

上海交大团委副书记董晓峰老师指出，在创业教育过程中另一个关键就是对大学生自主意识和创业心态的培养。目前很多高校毕业生自身的心态素质也制约着他们自主创业的步伐。在他们创业过程中，最容易暴露的几个问题就是市场意识淡薄、理财技能和合作意识缺乏、管理和商业谈判经验不足。

还有不少人好高骛远，认为创业就要从事高科技，就要一鸣惊人，不屑于从事服务业或技术含量较低的行业。这也是很多大学生企业难以存活、在两三年内要么被收购、要么散伙的主要原因。事实上大学生应该树立赚第一分钱，而不是掘第一桶金的观念。在创业时，不要只盯着大商机、高科技，而是应该扎扎实实地从基础行业开始练兵。对策：依托社会实践加强师资培训

针对这些创业教育的“瓶颈”，教育部门和各大高校也都开始思考对策。教育部高教司举办了创业教育骨干教师培训，通过培训教师再让他们回到校园培训学生；指导大学生如何创业的专业性网站———中国大学生创业网也正式开通，还将举行首届全国大学生网上虚拟投资大赛。

作为全国首批创业教育试点高校之一的上海交大还专门建立了创新实验基地和跨学科实验平台，用来锻炼学生的动手实践能力，并聘请创业先锋人物和专家进校园为大学生讲解创业的法律法规、造作模式和成功经验等，用来“耳濡目染”学生，激发他们的创业热情。[相关链接] 创业教育可借鉴国外名校

批发货源网 http://www.feisuxs t1f

创业教育在很多国外高校都是一项重要课程。如在斯坦福，学校会不定期地请来创业成功人士、投资家到学校演讲，鼓励有“点子”的学生能够和风险投资公司合作。因为经常能够得以和投资、管理领域的高层人物接触，学生自然而然培养起创业的自信以及长远的目光。学校甚至还专门设有专利机构的办公室接受学生的申请。

哈佛等学校还对创业学生给予两年时间，无论成败都可继续学业。这样灵活的推动政策造就了国外大学生中活跃的创业力量。以下内容为繁体版 自主創業是近年來高校畢業生就業的新渠道，但記者從滬上不少高校瞭解到，選擇自主創業的畢業生並不多，很多學校要麼創業人數是個位數字要麼就沒有人。究其原因，專傢指出，一方面是因為創業教育在我國高校中剛剛起步，大學裡創業環境的氛圍還太少；另外也因為不少大學生好高騖遠，對自主創業的實質缺乏瞭解。

創業教育不能“紙上談兵”

隨著我國高校的擴招，應屆畢業生人數逐年增加，各學校面臨著很大的就業壓力，學生自主創業就成為拓展就業渠道的新途徑。創業教育也就應運而生，教育部從2024年起率先在全國9所高校開展瞭創業教育試點，並逐步在各大高校展開。

同濟大學就業指導中心的專傢指出，創業過程說起來簡單，無非是寫好商業計劃書———找到風險投資———提供辦公條件，但要真正付諸實施卻是個艱苦的過程。對高校來說，創業教育的重點應該放在如何指導學生將書本知識轉化到實際生活，並創造一定的經濟價值，批发货源网 http://www.feisuxs t1f

在條件成熟時創辦自己的企業。從這個角度說，目前我國高校的創業教育還停留在“紙上談兵”的階段。

目前很多高校的創業教育主要還停留在團委舉辦各種創業大賽或是舉行各種實踐活動上。不少畢業生也向記者透露，盡管大傢嘴上說“要給自己打工”，但由於校園內創業的氛圍不濃，他們對創業的認識也不深，因此畢業時多數就選擇瞭找工作。

學生心態影響創業進程

上海交大團委副書記董曉峰老師指出，在創業教育過程中另一個關鍵就是對大學生自主意識和創業心態的培養。目前很多高校畢業生自身的心態素質也制約著他們自主創業的步伐。在他們創業過程中，最容易暴露的幾個問題就是市場意識淡薄、理財技能和合作意識缺乏、管理和商業談判經驗不足。

還有不少人好高騖遠，認為創業就要從事高科技，就要一鳴驚人，不屑於從事服務業或技術含量較低的行業。這也是很多大學生企業難以存活、在兩三年內要麼被收購、要麼散夥的主要原因。事實上大學生應該樹立賺第一分錢，而不是掘第一桶金的觀念。在創業時，不要隻盯著大商機、高科技，而是應該紮紮實實地從基礎行業開始練兵。對策：依托社會實踐加強師資培訓

針對這些創業教育的“瓶頸”，教育部門和各大高校也都開始思考對策。教育部高教司舉辦瞭創業教育骨幹教師培訓，通過培訓教師再讓他們回到校園培訓學生；指導大學生如何創業的專業性網站———中國大學生創業網也正式開通，還將舉行首屆全國大學生網上虛擬投

批发货源网 http://www.feisuxs t1f

資大賽。

作為全國首批創業教育試點高校之一的上海交大還專門建立瞭創新實驗基地和跨學科實驗平臺，用來鍛煉學生的動手實踐能力，並聘請創業先鋒人物和專傢進校園為大學生講解創業的法律法規、造作模式和成功經驗等，用來“耳濡目染”學生，激發他們的創業熱情。[相關鏈接] 創業教育可借鑒國外名校

創業教育在很多國外高校都是一項重要課程。如在斯坦福，學校會不定期地請來創業成功人士、投資傢到學校演講，鼓勵有“點子”的學生能夠和風險投資公司合作。因為經常能夠得以和投資、管理領域的高層人物接觸，學生自然而然培養起創業的自信以及長遠的目光。學校甚至還專門設有專利機構的辦公室接受學生的申請。

哈佛等學校還對創業學生給予兩年時間，無論成敗都可繼續學業。這樣靈活的推動政策造就瞭國外大學生中活躍的創業力量。

毕业生情侣网上开店月入

30万

他们选择成都的原因很简单：成都号称女鞋之都，来这里可以直接从荷花池进到廉价的货物，然后放到网店上销售。来成都时，他们身上只带着1000多元，这两个白手起家的年轻人选择了和自己实力匹配的市场 价廉物美的女鞋。然而，他们得到认可的并非只有低价，他们凭借真诚和周到的服务，赢得了众多网购客户。靠卖平均单价只有几十元的女鞋，现在他们的月收入已超过30万元。并且，由于拥有成都众多鞋厂的进货资源，小左小右开始成为许多批发商的进货渠

批发货源网 http://www.feisuxs t1f

道。下一步，他们的目标是进军高端市场，并且打造自己的品牌 L F。

小左、小右是一对年轻恋人的网名，去年此时，女生小右还是新华社的一名编辑，男生小左则在埋头准备考研。为了爱与梦想，他们改变了自己的人生轨迹，分别离开了北京和武汉，来到成都开始创业，成立了专卖女鞋的小左小右工作室。怀揣千元飞赴成都

小左和小右同是贵州人，并且是武汉科技大学的校友。2024年，已经毕业并在新华社找到工作的小右回母校传授经验，两人在那时产生了感情。随后，小右回到北京工作，小左留在学校准备考研。为了专心考研，我把手机都扔到湖里了。小左说他当时只有一个念头：考上北京高校的研究生，和爱人走到一起。

2024年7月，小左到北京上新东方的英语培训班，顺便看望小右。这时发生的一件事情改变了他对考研深造的看法，促使他下决心创业。原来，在一天夜里，小右突然发作胆结石，两个年轻人在陌生的城市近乎身无分文，家人和朋友又都在千里之外。看着爱人痛得满地打滚，却无法入院治疗，小左同样痛苦万分，一想到自己都21岁了，连自己最心爱的人都无法照顾，就觉得无地自容。随后，他做出一个决定：放弃考研，先挣钱自食其力、照顾爱人。

然而，作为一名尚未毕业的大学生，小左当时能选择的工作十分有限。这时他想到网上创业。此前他曾经在淘宝上注册了账户，但一直闲置。现在，小左决定把网店开起来。到网上逛了一圈以后，他们决定做女鞋的生意，原因是女鞋是必需品，市场相对不是那么饱和。我批发货源网 http://www.feisuxs t1f

们发现，光在淘宝网上搜索 女装 就有400多万件商品。搜索 女鞋，只有120万件。

确定方向后他们开始从北京的各大批发市场进货，然而，兴高采烈地进了第一批货之后，他们发现，网上有些店的女鞋卖价，一双比他们的进货成本还要低两元。他们意识到，自己离货源太遥远，进货中间渠道太长，所以在成本上根本没有任何优势。只有一个办法：离开北京，向货源充足的地方靠拢。

当时，小左和小右对货源地的选择圈定了两个地点：上海和成都。上海地区的货源质优价高，成都地区的女鞋款多、价位适中。最后，两个人看了看自己口袋里所剩的钞票，达成一致：下一站成都。

美丽无须太贵。两个年轻人这样诠释他们的定位。8月28日，他们开始讨论去成都，9月1日，本该是小左返校开学的日子，两人却坐上飞往成都的航班。这时，口袋里只装着1000多元，他们家人对此却一无所知。从荷花池进货起步

到成都后，网店正式开张，然而，整整半个月里，网店空空如也。这两个外地年轻人慕名来到女鞋之都，然而，他们对于怎么进货一无所知。他们决定从荷花池批发市场入手。

从荷花池批发商那里进货，解决了货源问题，但关键问题仍然没有解决。一是价格仍然偏高，他们能获得的利润空间太低；二是中间环节过多，遇到退货换货等售后问题无法解决。对于一家刚刚开业的网店，价格和售后服务都是致命的因素。

批发货源网 http://www.feisuxs t1f

小左和小右尝试直接从厂商进货，然而处处碰壁。一开始，批发商拒绝透露厂商的信息。好不容易，有一次小左逮到了一家女鞋厂的厂长，对方却十分干脆地回绝了他直接进货的请求。他们认为我们是小孩闹着玩的，而且我们要的量又不多，他们根本看不上。小左回忆道。

被拒绝后，小左却没有放弃。他开始和这位厂长软磨硬泡，先后连续去了10次。后来，厂长干脆不见他。最后一次，厂长的秘书十分同情他，向他告密：厂长就在隔壁下象棋，你去等他吧。4个小时后，下完象棋的厂长发现小左还坐在门口，终于被他的真诚感动，同意以出厂价给他一批货。

就这样，得到这家厂的货源后，小左迅速在鞋厂圈子里得到认可，摆脱了中间批发商，进货成本和售后问题都得到改善。

从那之后，小左小右的生意开始直线上升。一月后，每日订单数从20单冲到200单。他们请了几个亲戚过来帮忙，进货、接单、配货、打包、发货 几个人每天连轴转。有一天，小左在打包时昏倒在地。

小左一病好几天，许多订单无法发货，客户纷纷退货。生意又开始急转直下。这时，他们开始考虑辞退亲人，从家庭作坊转向专业化操作。他们请来了另外几名同样有激情，同时又各有长处的年轻人，分别负责网上客服、策划推广和产品拍摄。

小右坦言，网店的日均收入超万元。其中许多订单还是来自境外的美国、马来西亚等地。由于他们和成都许多女鞋厂建立了良好的合作关系，一些实体店开始向小左小右下单进货。他们从一开始到处求人的终端卖家，成了向实体卖家发货的网上批发商！

批发货源网 http://www.feisuxs t1f

据悉，日前，小左小右还入选了百佳网商行列。这些年轻人也有了一个更大的梦想：进军高端市场，并且打造自己的品牌 L F。以下内容为繁体版

他們選擇成都的原因很簡單：成都號稱女鞋之都，來這裡可以直接從荷花池進到廉價的貨物，然後放到網店上銷售。來成都時，他們身上隻帶著1000多元，這兩個白手起傢的年輕人選擇瞭和自己實力匹配的市場 價廉物美的女鞋。然而，他們得到認可的並非隻有低價，他們憑借真誠和周到的服務，贏得瞭眾多網購客戶。靠賣平均單價隻有幾十元的女鞋，現在他們的月收入已超過30萬元。並且，由於擁有成都眾多鞋廠的進貨資源，小左小右開始成為許多批發商的進貨渠道。下一步，他們的目標是進軍高端市場，並且打造自己的品牌 L F。

小左、小右是一對年輕戀人的網名，去年此時，女生小右還是新華社的一名編輯，男生小左則在埋頭準備考研。為瞭愛與夢想，他們改變瞭自己的人生軌跡，分別離開瞭北京和武漢，來到成都開始創業，成立瞭專賣女鞋的小左小右工作室。懷揣千元飛赴成都

小左和小右同是貴州人，並且是武漢科技大學的校友。2024年，已經畢業並在新華社找到工作的小右回母校傳授經驗，兩人在那時產生瞭感情。隨後，小右回到北京工作，小左留在學校準備考研。為瞭專心考研，我把手機都扔到湖裡瞭。小左說他當時隻有一個念頭：考上北京高校的研究生，和愛人走到一起。

2024年7月，小左到北京上新東方的英語培訓班，順便看望小右。

批发货源网 http://www.feisuxs t1f

這時發生的一件事情改變瞭他對考研深造的看法，促使他下決心創業。原來，在一天夜裡，小右突然發作膽結石，兩個年輕人在陌生的城市近乎身無分文，傢人和朋友又都在千裡之外。看著愛人痛得滿地打滾，卻無法入院治療，小左同樣痛苦萬分，一想到自己都21歲瞭，連自己最心愛的人都無法照顧，就覺得無地自容。隨後，他做出一個決定：放棄考研，先掙錢自食其力、照顧愛人。

然而，作為一名尚未畢業的大學生，小左當時能選擇的工作十分有限。這時他想到網上創業。此前他曾經在淘寶上註冊瞭賬戶，但一直閑置。現在，小左決定把網店開起來。到網上逛瞭一圈以後，他們決定做女鞋的生意，原因是女鞋是必需品，市場相對不是那麼飽和。我們發現，光在淘寶網上搜索 女裝 就有400多萬件商品。搜索 女鞋，隻有120萬件。

確定方向後他們開始從北京的各大批發市場進貨，然而，興高采烈地進瞭第一批貨之後，他們發現，網上有些店的女鞋賣價，一雙比他們的進貨成本還要低兩元。他們意識到，自己離貨源太遙遠，進貨中間渠道太長，所以在成本上根本沒有任何優勢。隻有一個辦法：離開北京，向貨源充足的地方靠攏。

當時，小左和小右對貨源地的選擇圈定瞭兩個地點：上海和成都。上海地區的貨源質優價高，成都地區的女鞋款多、價位適中。最後，兩個人看瞭看自己口袋裡所剩的鈔票，達成一致：下一站成都。

美麗無須太貴。兩個年輕人這樣詮釋他們的定位。8月28日，他們開始討論去成都，9月1日，本該是小左返校開學的日子，兩人卻

批发货源网 http://www.feisuxs t1f

坐上飛往成都的航班。這時，口袋裡隻裝著1000多元，他們傢人對此卻一無所知。從荷花池進貨起步

到成都後，網店正式開張，然而，整整半個月裡，網店空空如也。這兩個外地年輕人慕名來到女鞋之都，然而，他們對於怎麼進貨一無所知。他們決定從荷花池批發市場入手。

從荷花池批發商那裡進貨，解決瞭貨源問題，但關鍵問題仍然沒有解決。一是價格仍然偏高，他們能獲得的利潤空間太低；二是中間環節過多，遇到退貨換貨等售後問題無法解決。對於一傢剛剛開業的網店，價格和售後服務都是致命的因素。

小左和小右嘗試直接從廠商進貨，然而處處碰壁。一開始，批發商拒絕透露廠商的信息。好不容易，有一次小左逮到瞭一傢女鞋廠的廠長，對方卻十分幹脆地回絕瞭他直接進貨的請求。他們認為我們是小孩鬧著玩的，而且我們要的量又不多，他們根本看不上。小左回憶道。

被拒絕後，小左卻沒有放棄。他開始和這位廠長軟磨硬泡，先後連續去瞭10次。後來，廠長幹脆不見他。最後一次，廠長的秘書十分同情他，向他告密：廠長就在隔壁下象棋，你去等他吧。4個小時後，下完象棋的廠長發現小左還坐在門口，終於被他的真誠感動，同意以出廠價給他一批貨。

就這樣，得到這傢廠的貨源後，小左迅速在鞋廠圈子裡得到認可，擺脫瞭中間批發商，進貨成本和售後問題都得到改善。

從那之後，小左小右的生意開始直線上升。一月後，每日訂單數從

批发货源网 http://www.feisuxs t1f

20單沖到200單。他們請瞭幾個親戚過來幫忙，進貨、接單、配貨、打包、發貨 幾個人每天連軸轉。有一天，小左在打包時昏倒在地。

小左一病好幾天，許多訂單無法發貨，客戶紛紛退貨。生意又開始急轉直下。這時，他們開始考慮辭退親人，從傢庭作坊轉向專業化操作。他們請來瞭另外幾名同樣有激情，同時又各有長處的年輕人，分別負責網上客服、策劃推廣和產品拍攝。

小右坦言，網店的日均收入超萬元。其中許多訂單還是來自境外的美國、馬來西亞等地。由於他們和成都許多女鞋廠建立瞭良好的合作關系，一些實體店開始向小左小右下單進貨。他們從一開始到處求人的終端賣傢，成瞭向實體賣傢發貨的網上批發商！

據悉，日前，小左小右還入選瞭百佳網商行列。這些年輕人也有瞭一個更大的夢想：進軍高端市場，並且打造自己的品牌 L F。

**第五篇：成都汽车典当行业发展概况及遭遇的瓶颈分析**

成都人汽车消费水平的不断提高，不仅刺激了车市行情上扬，而且带动了相关产业的兴起。一度在成都市萎缩多时的汽车典当业，又“茁壮成长”起来。用汽车作抵押以解资金短缺燃眉之急的中小企业主和个人，目前在蓉城越来越多。这主要因为，私营企业在银行申请银行贷款其手续较繁杂、等待的时间太长。在“时间就是金钱”的理念指导下，他们毫不犹豫地将公司或个人的汽车开到了典当行。典当行作为中国一个古老的融资行业，目前营业范围和服务内容都发生了很大变化，已成为一种周转资金应急、消费、投资的现代融资新方式。而汽车，更是典当的重要内容。

1、汽车典当方便快捷

银行汽车质押贷款需要贷款人具备相应的条件，填写申请表，然后等待审批。而近几年，一些银行已经不再办理此项业务了。相形之下，典当行里的汽车质押贷款就显得十分必要和简单，只要带齐典当机动车的全套手续，即所要典当机动车的购车发票、购车附加费证及附加费发票、行车执照、养路费交纳证明、验车合格证、保险凭证（私家车还须要有与行车执照相应的个人身份证、车辆过户变更表，如果是企业，则还须企业营业执照副本、法人代码证书），一般都没问题。汽车典当的当期一般为半年（也可按月），也可以续当半年。综合服务费用（含保险费、仓储费、管理费）每月按典当金的4.5％收取，月利率为典当金的0.5％。办完整个汽车典当手续，最快的30 分钟就可以拿到钱，最长也不过一天。车主拿到钱后，车辆由典当行送到专门的车库派专人保管，由车主签字封存。典当行有义

务保证车辆完好无损，如有损失，按双方协议的额度赔付。目前，典当行虽然规定了最长的当期，但如果在车市价格稳定的前提下，典当行并不干涉车主当得再长些。作为车主方，当期越长支付的利息越高，甚至有利息额超过典当金的可能。所以，汽车质押贷款只适合于炒股、签合同、订货等短期融资。

2、汽车典当遭遇瓶颈制约

尽管不少人十分看好汽车典当的发展前景，但也有不少对此保持观望。典当双方都有些“不敢当”。目前5％的综合服务费和利息较之其他贷款途径仍然偏高。以一辆评估价格为10 万元的新车为例，如果按90％给付典当金，车主可拿到9 万元，而他每个月要付给典当行4500 元，一年总计54000 元，60％的年利率高得令人咂舌。

另一方面，典当行害怕“死当”。所谓“死当”是指无人赎取又无法过户的质押汽车。一旦出现“死当”，典当行将血本无归，即使诉诸法律，损失的利息也非常巨大。这是如今蓉城许多典当行不敢全力开展汽车典当的主要原因。国家有关方面已经着手制定相关规定，以解决这一困扰汽车典当业发展的瓶颈问题。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！