





白手起家刻苦创业 加拿大大陆移民企业家谈心得

2013年08月13日 16:36 来源：中国新闻网 手机看新闻

打印 网摘 纠错 商城 分享 推荐 人民微博   关注 字号  

原标题：白手起家刻苦创业 加拿大大陆移民企业家谈心得

中新网8月13日电 据加拿大《明报》报道，11日，超过200名有意创业的加拿大新老移民聚集北约克市政大楼的议会厅内，听取当地多名来自大陆移民背景的成功企业家分享的创业过程及心得体会。其中包括不少正准备创业的年轻人，尤其对几位前辈由零起步的创业经验表现出极大的关注。

本次活动是由“创业协进会”(ACCE)首次专为本地成功大陆背景企业家举办的创业论坛活动，前往参与论坛的人士中亦以大陆移民为主。该机构会长邝国雄称，随着本地大陆企业家近年来日渐活跃在本地市场，为ACCE这个专业推广和协助企业家在本地发展的机构又增添了不少新血，但由于大陆企业家在本地创业的起步比较晚，不少人对他们的故事都还不了解，因此他认为有必要让大众加深对这些成功人士的认识。

邝国雄说：“大陆和香港企业家虽然在语言方面不同，但从做企业的角度来讲，大家的意识都是相同的，都懂得了解市场以及客户服务方面的重要性，只是有时候因为大家拥有的关系网和背景不同，在运作方式上可能会有所不同。”

他同时亦认为，香港背景的企业家虽然在本地创业的历史较为长远，但依然缺乏与中国大陆展开贸易的网络关系，这一点是需要大陆企业家帮助填补的。

他说：“在我看来，经验比较丰富的香港企业家可以向大陆企业家提供在本地创业的各种渠道，而大陆企业家则可以向香港企业家提供他们在大陆的贸易网络资源，这样的合作关系可以很好的推动本地整个华人企业发展。”

受邀前往参加本次论坛活动的华裔参议员胡子修对ACCE此次能够首次重点推介大陆企业家创业的活动表示非常欣慰，胡子修说：“他们以前都只是专注在香港企业家身上，现在这一步他们走对了，是一个好现象。”

胡子修根据多次前往中国考察的经验，指出在中国的企业家们有很强烈的向往与加拿大展开贸易的愿望，而在本地创业的大陆企业家又有很多的国内网络，有些人甚至还保留在国内的生意，这对推动两国贸易发展是一个很有利的条件。

本次论坛的主讲嘉宾分别为超市总裁陈凯、律师楼总裁江邦固及商标生产制造商严永峰，3人的经历各有不同，创业的形式亦各有特色，但有一个共同的特点，都是从一个普通的移民开始白手起家，到现在拥有自己的企业，其中，江邦固从一个英文交流都有障碍的新移民，因为决心要做一名律师而开始苦读法律书籍，用了11年时间考到专业律师执照，在40多岁成为一名实习律师，然后她并创办了自己的律师楼。

“华人律师楼很不容易，因为针对华人市场，我们钱不能收得多，但服务一样要达到行业标准。”江邦固在总结自己成功经验时表示：“最重要的是我在服务客人的时候不能想着要怎样赚他们的钱，要想怎样帮他们把问题处理好，这样才能得到客人的信任。”

最初移民加拿大在多间餐馆和超市打工，什么脏活都干过的陈凯则表示，他在最初打工的时候拿的工钱总是最少的，因为他从不和老板提工资，他只想通过工作学到他想学的东西，钱还是次要的。最终，他看到华人超市存在的种种不足，以及未来的市场方向定位，于是开起了自己的超市，并有了4间分店，甚至将华人市场扩展到多元化的穆斯林市场。

以留学身份来到加拿大，毕业后在银行打工的严永峰，则是因为有一颗不安分的心，最终离开银行业和朋友一起创业，做起了商标制造厂家。经过了赚钱和赔钱的过程，严永峰始终没有放弃这个企业，从逐家逐户敲门推销开始，到了现在有了稳定的客源，公司规模不断扩大。

他最后总结自己的成功经验时表示，心态最重要，好的心态是要和同行、员工以及供货商保持良好的关系，而不是在行业间树敌，刁难员工和与供货商讨价还价，因为只要对别人好，总是会有回报的。

(来源：中国新闻网)

分享到人民微博

分享到人民微博

