本文目录

- 一个人创业怎么快速组团队？
- 开公司创业什么项目比较好？
- 怎么开创业平台？
- 个人开什么公司最好？

一个人创业怎么快速组团队？

首先明确下面几个问题：

一如果是创业只是有个想法的阶段，马上就考虑组建团队，时机合不合适？

二是快速到底需要多快，有没有个时间节点，明天就要团队开始运转吗？

三是团队是个什么概念，找几个人一起干活就算是团队吗？

说这几个问题，其实是想更清楚问题的背景，这样解决起来也好入手。

直白点说，创业如果是立项阶段，不建议组建团队，这个时期要解决的是小成本试错，如何改进快速迭代的问题。我觉得此时应该自己来，这关系到盈利模式是不是有效。也就是解决能不能干的问题。

如果说创业已经过了试错阶段，确实项目本身没问题，需要团队推进了，那么最好的办法就是引进合伙人，做好风险控制、利益分配机制和退出机制的问题，逐步吸引志同道合而又有合适资源的人才，慢慢筛选合作伙伴。

如果已经成了气候，需要招兵买马扩大规模的阶段，毫无疑问就演变是人事问题和招聘问题了，做好标准和准入门槛和薪资结构了。

总体说来，我觉得要搞清楚目前的状态再做决定，才能有的放矢吧。

开公司创业什么项目比较好？

创业项目1：购买网站

就像股票和房地产一样，在万物互联的世界中，由于互联网，网站也具有非常高的价值。

网站也会以高昂的价格不断被购买或出售。有几个因素会影响网站的在线价值，例如域名，流量，流行度以及网站在其他方面的盈利能力。

虽然这项业务真的有利可图，但需要深入了解市场，一旦了解了它的运作方式，你就有可能坐在金矿上。

创业项目2：在线教练

如果你在某些领域有很强的专业知识基础并对此充满热情，那么你可以开始作为在线教练的职业生涯。

设置包含教程的线上频道、博客以帮助人们理解概念，创建在线课程 - 你可以做很多事情。

在线辅导可以是一种有利可图的赚钱方式。

但是，请确保不要在网上或对客户过度自我销售，因为他们的成功也取决于许多可能并非完全由你控制的因素。

创业项目3：社交媒体运营

现在很多公司都是自己的社交账户，比如微博账号、微信公众号、服务号、抖音账号、Instagram、Snapchat、Facebook和Twitter账户等。

如果你很好地了解这些平台的运作方式并且经常有很好的观点可以表达出来，那么你就会在社交媒体管理领域做得很好。

一些公司，影响者甚至非政府组织总是在寻找某人来处理他们的“在线形象”，这就是你介入的地方。

怎么开创业平台？

大学生创业平台运营模式

（一）大学生创业平台于在校大学生的意义

大学生创业平台以创业为根本目的，全面推动大学生“以创业带动就业”行动，通过对创业精神的弘扬，推动大学生对创业实践的积极性，进一步完善创业体系使就业观念转变，就业能力提高，从而完成“以创业带动就业”这一目标。将大学生创

业就业这一目标充分贯穿于以大学生创业平台为中心的各项活动中，建立起与政府就业体系相结合、服务大学生、满足大学生需求、具有中国特色的大学生就业创业服务平台。

（二）由在校大学生承接企业项目并获取创业基金

1.在校大学生

大学生创业平台在校园内招收会员，广泛吸收人才。贫困大学生是项目创业资源获取方面优先考虑并优先享受创业平台福利的对象。企业将创业项目提供给大学生创业平台，并给予大学生免费获得创业理论学习和实践的机会。最终由大学生创业平台寻找大学生承接企业项目，并对企业进行业务实施与推广。创业项目完成后，在校大学生（优先贫困大学生）将获得创业项目基金和资源的支持。

2.企业

企业通过大学生创业平台招纳有能力的在校大学生外包企业业务，由在校大学生承接创业项目并进行业务推广等工作，经企业审核成功后投资使用。与此同时，前期企业为创业项目提供创业启动基金，为大学生在创业以及项目推广中提供优惠支持。企业获得业务和投资项目收益后，将为项目小组提供业务和技术指导的支持。

（三）创业运营中大学生的利益

创业项目的收益会按照一定的比例提取给大学生，作为其工资和业务提成。对于有良好管理能力的大学生可以接手创业平台与企业管理以及承接项目获取项目收益等工作。大学生也可以借助专家顾问团队的社会资源争取项目投资，由顾问团队监督指导项目运营，协助处理经营中的问题，以便帮助大学生更好的承接企业项目。

个人开什么公司最好？

年轻人要创业，简单说来需要以下东西，第一是资金，然后是创业的激情，接着是专业能力，最后就是运气。我建议所有想创业的朋友先根据自己的兴趣或者能力选择1-3个行业去关注，确定好以后建议先去该行业的店里实习或者打工，一来学习经验，二来可以通过这段时间看自己是否还有激情，是否适合该行业，如果适合，那你就需要准备资金了，全部ok后，你就可以开始你的创业了，另外一般好项目应具备3点要素：1、市场竞争力小，可塑性强的行业；2、市场潜力大，有可开发性，需要长期培养的市场不要做；3、投资小见效比较快的行业。同时具备以上条件的项目是我们值得投入的。希望我的回答对你有帮助欢迎你随时找我相互学习，不要盲目创业

衣食住行，服装排第一位，目前网上销量最高的就是女装了，占60%以上，实体店中更加是传统盈利行业，说明这个行业消费潜力巨大，门槛低，前期投资不大，利润不错。做服装主要三点，首先是要有优势货源，能拿到厂家一手货源，或者是比周边同行更低或者款式更好的货，货源一般集中在广东虎门，深圳，湖南株洲，浙江四季青。然后是合适的门面，位置不要求最繁华，但是一定要周边有类似服装的，做服装不能做独，最后就是强势的管理，如何促销，如何消化库存。而开一家服装店其实成本并不高，首次进货最多一万元，装修一般按300元每平米计算，门面租金按当地情况季度交即可，我们做了九年品牌折扣女装，都是经验之谈，希望我的回答对你有帮助欢迎你随时找我相互学习