



链滴

# 关于创业那些事

作者: [biehaiyang](#)

原文链接: <https://ld246.com/article/1610282996750>

来源网站: [链滴](#)

许可协议: [署名-相同方式共享 4.0 国际 \(CC BY-SA 4.0\)](#)

疫情又严重了呢，小伙伴们大家都要注意啦。

## 前言

看过我之前的帖子，不难推断出今年换了好几份工作了。（不是主动，被动跳槽。公司凉凉那种的~这马上新公司又要凉了，公司钱被老板取出来买了个房，然后欠款没收回来，濒临破灭。公司人都走差不多了，基本都走了仲裁手段。老板觉得我能力还可以私下给了一点钱，希望我留下来。但是真不，工资都不够。平时老板的做派就是想空手套白狼，有钱了就发，没钱就不发。没有一点承担风险精神！更不配做一个老板，作为领导就是要心胸宽阔，好好想想怎么去发展，而不是天天想着去对付某个工，觉得人家不行，大可以辞退。老是背后说人家，我也是无语。而我作为老板认为的心腹，不得不！！我每次反驳他，还觉得我多事。反正就是经过今年的各种杂七杂八的事情，加上遇到这么多奇人。我跟公司每个岗位的负责人（能力都很强的几个人），探讨了一下目前的局势。决定自己创业！

## 烦恼

好多事情，自己做了才知道里面的心酸。营业执照，选址...一堆事情。以前觉得一千两千都是小钱，本就不在意。然先算了一个每个月的支出，心凉凉。一千块钱好多啊。。。初创型公司，真的找不到适的位置。也没有那么多钱。决定选择腾讯孵化器的众创空间，租工位。一个工位499.一个房间是6工位。一个月这个就是三千块钱支出，半年付，一万押金，还没开始就要28000，注册营业执照，章种东西两千块没得了。然后我们是四个人，我们四个准备按照当地行业最低标准发工资一个人7k，个月两万八。好在腾讯的众创空间真不错，有特别好的会议室，有洽谈室环境真挺不错的。还可以吹逼，这都是我公司的，大家都在忙。。。以前一心做技术，不知道商务的难处。现在直接跟客户直接接触，才知道，原来世界上可以有这么奇葩的人！！为了跟客户能沟通到一块，特意天天看各种话术各种思维模式。但是纸上谈兵，还是没有实际来的真。未来要学的还有很多很多，好在人少心齐。每人都会互帮互助，都是尽心尽力的去做事。股权什么的都是平分trollface也是害怕最后很好的朋友吵架。提前把所有的事情都谈好了，风险大家一起承担。盈利大家一起平分不论多少，不论功劳，就是平分。这几天一直在跟一个项目，好难沟通。每天也害怕，刚刚起步的我，明天就没有我们了~~

## 方向

我们在商业模式这一块准备只做电商+模式分销+直播。想把这个方向的软件给做好，一套代码，可用于安卓+ios+小程序。甚至最后简单的模式可以做成批量的模板。将定制与模板，两个业务并行。是前期的思路，后期的话，准备做社区类的电商。虽然现在早就已经泛滥，但是自己也想好就是做这块，主要针对几个熟悉的小区，以小区为基础推广出去。

## 憧憬

幻想自己有一天坐在办公室：张秘书，给我接一杯咖啡，李秘书，安排一下下午的会议。huaji，给我们四个创始人买4套别墅，一人再配一辆豪车！嗯，真棒。然后所有员工，每年四次旅游。安员工父母，每年中旬旅游一次。每个月公司都要给员工父母养老金。

## 问题

想做电商，然后有点问题跟大家讨论一下。我想做类似于京东，淘宝的多商户模式。商家可以入驻我目前的做法是，商家入驻之后从后台给他分配一个权限账号，用权限账号添加的商品，绑定这个用。在查询数据的时候，根据商户id去分组所有的商品。我觉得这样很麻烦，也不知道淘宝京东是怎么的。他们不能每次查询的时候，都去查询用户，然后根据用户去查询商品。好麻烦啊，大家有没有做这一块的东西，同一个菜单，不同人查询不同数据。这个操做感觉太low了。请教一下大家~！

# 结束

希望跟大家多多学习，共勉！以后不定时分享自己的经验，第一次去做这些事情，希望大家都能分享下经验~