

行业资讯

加拿大移民

美国移民

欧洲移民

加拿大移民企业家的创业心得

时间:2013-08-19 14:02来源:未知 作者:Cherry 点击: 151 次

分享到: QQ空间 新浪微博 腾讯微博 微信 更多 0

白手起家创业, 让很多人羡慕不已, 取得成功必定要付出汗水, 特别是身居加拿大的移民们创业更是不易, 下面就来听听新华儿女移民专家为您讲解, 加拿大移民企业家的创业心得体会吧!

8月11日, 200余名加拿大新老移民聚集纽约克市政大楼的议会厅内, 听取当地多名来自大陆有移民背景的成功企业家分享的创业过程及心得体会。

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也以大陆移民为主。该机构会长江国雄称, 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活力, 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。

江国雄说: “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。”

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非常希望与加拿大开展贸易合作, 而在本地创业的大陆企业家又有很多的国内网络, 有些人甚至还保留着在国内的生意, 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、律师事务所总裁江邦国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, 江邦国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, 然后创办了自己的律师事务所。

“华人律师事务所很不容易, 因为针对华人市场, 我们钱不能收得多, 服务还要达到行业标准。”江邦国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家餐馆和超市打工, 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, 很快拥有了4家分店, 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, 虽然经过了赚钱和赔钱的过程, 但是他始终没有放弃这个企业, 从逐家逐户敲门推销开始, 到现在有了稳定的客源, 公司规模不断扩大, 其中付出的辛苦是常人难以想象的。

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。

新华儿女移民专家了解到, 在活动结束后, 很多准备创业的新移民表示自己受益匪浅, 从他们的经历中学到不少成功的经验, 也更加坚信只有努力和坚持才是获得成功的不二法则。

作为国家认定的出国移民机构, 新华儿女移民走过了18年的辉煌历程, 已成功帮助5000多个家庭顺利获得移民签证, 我们不仅能为您提供完善的登陆、安家服务, 还能为您今后在国外的生活、工作提供全方位的咨询和帮助, 为您在国外的商业拓展提供全方位支持, 帮助您开创新的事业, 使您真正享受到“一地签约, 全球服务”的超值服务。更多移民资讯, 欢迎致电新华儿女: 400-616-9700

(责任编辑: Cherry)