13丨创业该去哪座城市？

年度得到·香帅中国财富报告
25讲
今天

进入课程 ›

13丨创业该去哪座城市？
09:42 8.88 MB
43%

香帅亲述

你好，欢迎来到《香帅中国财富报告》，我是香帅。

创业是这几年最时髦的事情之一。在中国，每100个劳动人口中有9个（包括自雇、个体小商业在内的）创业者。这就意味着，即使不自己创业，进一家创业公司，也是现在年轻人择业的一个重要选项。

就像我在前面几课里跟你说的，城市对于企业来说具有决定性影响，所以，这一讲我就从创业这个角度，带你看看中国创业企业的城市图谱。

一、中国创业城市图谱

想到创业，估计绝大多数人想到的是北深杭上几个城市，尤其是互联网创业公司。其实不然。中国小企业犹如春草，每天都在离离原上、不停枯荣之中。

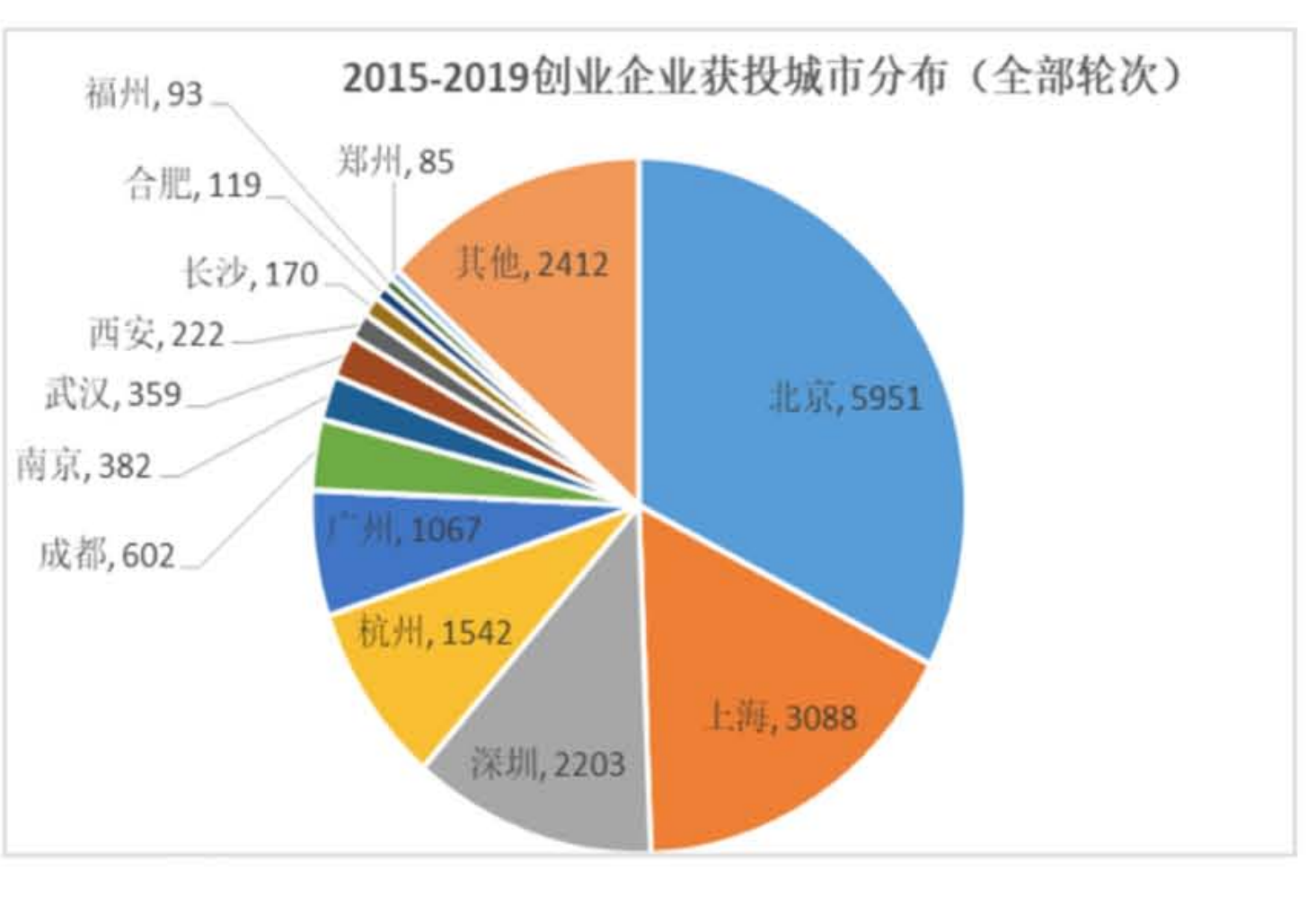
我们把2019年上半年工商登记注册的企业按照行业进行了筛选，选出了10.7万家互联网科技公司，实际上这些公司的分布非常分散：一线城市是1.8万家，二线城市是4.2万家，三线以下的城市则占据了44%，接近一半。

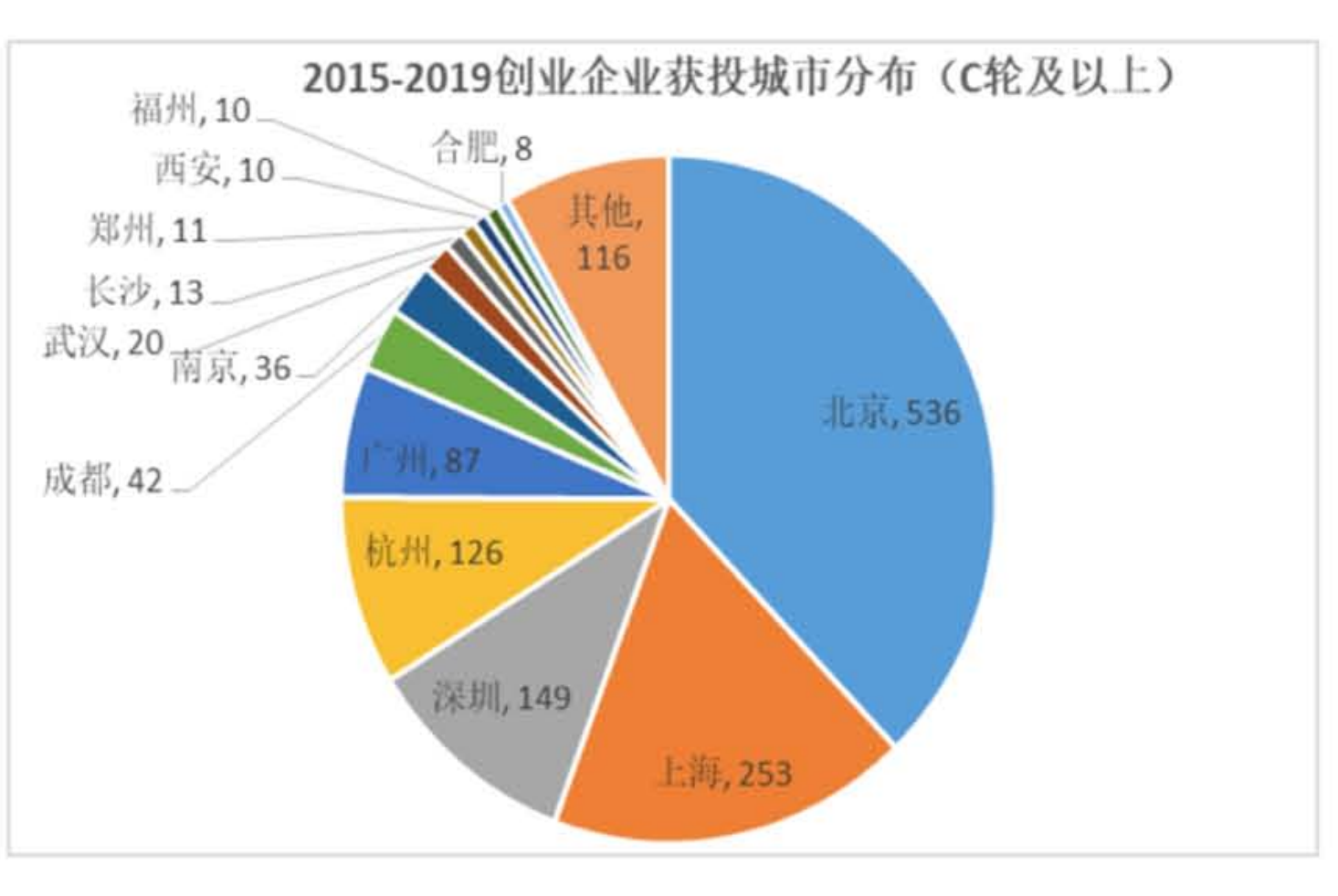
为啥大家都只能感觉到几个大城市的创业公司呢？因为它们更容易受到市场的关注，拿到风投和创投资金——按照市场有效理论，创投风投这些专业机构，也是在作选择，选择那些更有增长潜力的项目。

所以，我们又对那些拿到了创投风投资金（包括天使轮，A轮到PE轮股权投资资金）的创业公司作了分析，结果发现，这些公司的城市集中度变得无比地高：

以2015年—2019年成立的创业公司为例，有记录找投资人融资的有6万多家，其中只有不到2万家企业（18295家）获得了风投创投资金，而这不到2万家企业中，接近80%（14453家）都分布在北京、上海、深圳、杭州、广州、成都这6个城市。

但残酷的事实是，即使拿到了A轮的企业，大概80%也会止步于B轮。为了将这样高的死亡率考虑进去，我们继续对获得C轮以上的企业做了一个城市分布图，发现：城市的集中度更高了。能活过C轮的企业里，超过87%都集中在前面提到的六个城市。其中光北京就占了近40%。





这就是可以算作“成功”了的创业企业在各个城市中的分布情况。但是，光知道“创业成功概率”还没有用，会不会某个行业在某个城市创业成功的概率更高呢？

答案是肯定的。就像前面课程里我跟你讲的，“产业集聚”效应非常重要，一个城市内同一产业的集聚，会再形成劳动力、资金的集聚，也会产生知识外溢效果——这不是什么新鲜经验，比如工业革命期间的曼彻斯特纺织业，美国纽约的金融业，都是城市产业集聚的典型例子。

于是，我们又将创业企业从行业的角度进行了拆解，把2019年获得PE（私募股权机构）、VC（风险投资机构）投资的公司在17个细分行业上进行了整理，给你梳理出了每个行业里成功获投企业最集中的四个城市。

北京，是当之无愧的“文教创业之都”，旅游文化、儿童服务、数据分析这些行业都集中在北京。这个并不奇怪，和北京文化、教育中心的定位是完全一致的。

那上海呢？这些年大家总是说上海创业氛围不好，但是，**如果你从事半导体和集成电路、零售运营系统、供应链和物流这些行业的话，创业的第一选择地应该是上海。**为什么呢？因为90年代上海搞张江高科技园，一大批集成电路企业在那里形成了产业集聚效应。

购买课程微信：15612775539

深圳是典型的智能制造行业的创业之都——对于智能制造、设计图像分析行业来说，深圳就是最优选项。这也不奇怪，因为深圳背靠珠三角发达的制造业产业链。换句话说，珠三角是真正有制造业生态的地方。

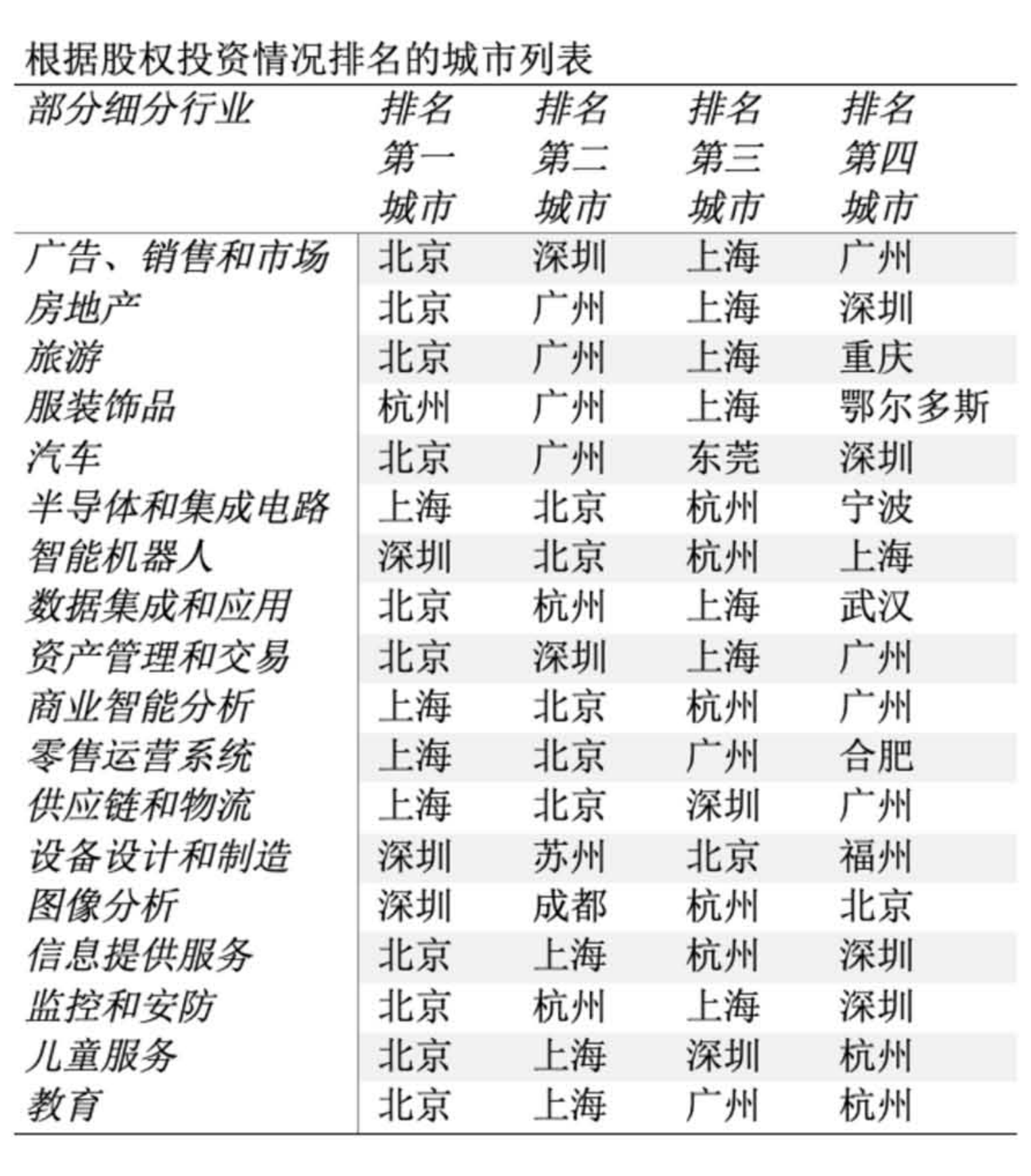
杭州是服饰行业创业的第一选择。这也不奇怪，轻纺本来就是长三角的优势行业，而且背靠阿里电商系，从制造到销售整个产业链都是通畅的。

广州很有意思，虽然广州的创业氛围和其他大城市相比没有什么优势，但是，**有些行业如果在广州创业的话，可能也还可以。比如旅游业、汽车行业等**。我们团队在看这个表的时候，都表示非常羡慕广州，因为它有大城便利，只是目前的张力还没有那么大，还有发展的空间。

整体上，要创业的话，还是集中在北上广深杭这几个地方。

当然，也有一些城市在异军突起。比如在设备和制造这个细分行业里，福州就上榜了，苏州也排在前面；旅游方面还有重庆，服饰方面还有鄂尔多斯也很靠前。

以下是17个细分行业最优城市的前四名，想创业或者想去创业公司的同学可以看看自己的行业的“创业之城”



根据股权投资情况排名的城市列表

部分细分行业	排名第一城市	排名第二城市	排名第三城市	排名第四城市
广告、销售和市场	北京	深圳	上海	广州
房地产	北京	广州	上海	深圳
旅游	北京	广州	上海	重庆
服装饰品	杭州	广州	上海	鄂尔多斯
汽车	北京	广州	东莞	深圳
半导体和集成电路	上海	北京	杭州	宁波
智能机器人	深圳	北京	杭州	上海
数据集成和应用	北京	杭州	上海	武汉
资产管理和交易	北京	深圳	上海	广州
商业智能分析	上海	北京	杭州	广州
零售运营系统	上海	北京	广州	合肥
供应链和物流	上海	北京	深圳	广州
设备设计和制造	深圳	苏州	北京	福州
图像分析	深圳	成都	杭州	北京
信息提供服务	北京	上海	杭州	深圳
监控和安防	北京	杭州	上海	深圳
儿童服务	北京	上海	深圳	杭州
教育	北京	上海	广州	杭州

二、城镇创业机会

说到这里，我还想要特别强调一下：创业并不是只有去融资才叫创业，实际上，各种劳动力机构对“创业者”的定义还包括自雇和个体小商业——这样的泛创业当然就不仅仅只在大城市有机会了，**给定中国现在这样发达的物流冷链运输等基础设施，反而有很多小城市会异军突起**。

比如“豆黄金”的故事：2014年，全国多地爆出“毒腐竹事件”，一时间大家谈腐竹变色。面对这种情况，山东临沂的张京宝却琢磨着，这是新机会——

山东是著名的大豆产区，适宜规模生产。更重要的是土壤有独特优势，产出的大豆品种的蛋白质含量比其他大豆要高3%~5%。所以，张京宝决定，要做一款零添加的高档豆制品品牌，他的品牌就叫“豆黄金”，寓意着大豆里的黄金。

开始的时候，“豆黄金”的发展并不顺利，因为高端化的加工使“豆黄金”的成本很高，新鲜的腐竹保存也困难，一斤要卖50块钱，比市场均价高出10倍，远远超过了临沂这种小城的消费能力。前几年，“豆黄金”每年都亏损上千万。

但是没关系啊，后来大城市消费升级的趋势出现了。腐竹是涮火锅的必备菜，各大品牌火锅店又开始了食材的比拼，而且，冷链物流也越来越发达，新鲜腐竹的运送成本也更低了。最终，豆黄金成了海底捞、巴奴火锅、蝎王府、刘一手等品牌火锅店的御用鲜腐竹品牌。豆黄金还入驻了天猫、京东，成为了阿里巴巴旗下的盒马鲜生唯一指定的鲜腐竹合作品牌。

通过平台的力量，小镇的高端食物品牌豆黄金进入了大城市的供应网络，开始发力。2018年，做了四年的豆黄金，营收1.6亿，首次扭亏为盈，2019年利润又比2018年涨了5倍。

“豆黄金”也不是个例，比如山东滨州市的湾头村，有一片麻大湖，水草特别茂盛，非常适合做编织篮，而湾头村的男女老幼又都有编织的手艺，所以在2008年之后，就有村民在淘宝开店，店铺的风格原始朴素，很合中产社会的口味，所以销量也不错。之后，整个村都开始做草编篮——现在，湾头村全村有五百多户在做淘宝店，年销售额在100万以上的店有23~30家，现在在湾头村，草编篮已经是年产值亿元的产业了。

这样的例子其实还有很多，这几年很多小镇生长出的产业和企业，都是利用了自己的禀赋优势，加入了大城市的供应链。所以，如果你是一个小城镇的创业者，还是有可能找到自己的机会的。

那这样的机会怎么找到呢？我给你总结了三点：

这样的例子其实还有很多，这几年很多小镇生长出的产业和企业，都是利用了自己的禀赋优势，加入了大城市的供应链。所以，如果你是一个小城镇的创业者，还是有可能找到自己的机会的。

那这样的机会怎么找到呢？我给你总结了三点：

- 第一， 一定要找到自己当地的特色，能在质量或者成本上有较大的比较优势；
- 第二， 一定要切合万元美金社会和大城市的需求，要做升级产品或者特色产品；
- 第三， 一定要充分利用现在中国的低成本高效物流、商业平台等商业基础设施优势，给自己加杠杆。

整体上而言，创业不止是一条路。眼下的中国，充分开脑洞，借力打力，不管大城还是小镇，找到对的赛道，机会都在。

香帅

> 今日思考题：
>
> 你打算创业或者加入创业公司吗？为什么？

香帅 · 中国财富报告
钱从哪里来

版权归得到App所有，未经许可不得转载

用户留言

金戈铁马
17小时前

来举一个我自己的例子，我现在所在的公司，在2018年刚成立的时候，因为种种原因，选择把注册地放在了一个三线城市。其实当时我们的想法也比较简单，一是这座城市附近的交通还算比较发达，离最近的大城市也就1个多小时的路程；二是地方政府的招商引资条件，相对于大城市也更好一些，比如有税收上的优惠政策，等等。但是，过了大概半年多的时间，我们就发现，事情其实远比我们最初想象的，要复杂得多。首先，我们所从事的是装备制造业，而且大多数产品是非标准件对于技术工人的职业技能要求比较高。而在这座三线城市，我们几乎招不到熟练的技术工人；这就意味着，我们需要从附近的大城市招聘工人，这无疑就会大大增加企业的劳动力成本。其次，地方政府虽然有政策上的优惠条件，但是会不断的提出很多附加要求，比如投资强度、亩均税收等等。同时，当地市、县、镇各级政府，频繁的调研指导，这些接待工作也是让我们不厌其烦。最后，我们的产品是走中高端路线的，而这座三线城市，人口规模不大，也没有什么优势产业；这也就意味着，我们的产品在这样的城市，是无法找到足够广阔的市场的。这样，过了一年左右，我们最终还是下定决心，重新把公司迁回大城市。
通过这样的经历，我个人的感受是，创业其实不仅仅是能力的问题，还需要考虑很多客观环境的因素，特备时慎重选择创业城市也是非常重要的。而格局、实力、眼光正是创业者选择创业城市的评判标准。在如今的中国，北上广深等一线城市，以及长三角、珠三角等发达地区的大城市，其自身优势远非其他小城市可比；这些大城市有能力让更多拥有不同学科背景的人才连接在一起、开展合作，这无疑是对创业创新提供了更为有利的社会环境。比如上海一直都是国际大都市，所以格局很大，如果是希望有一个国际化的大企业，总部最终一定会选择落户上海这个城市，才有更多对外发展的机会；而广州和深圳，随着粤港澳大区和深圳示范区的发展，越来越像是我国经济的桥头堡，会有各种新的试验性的政策红利；再比如杭州，更是互联网企业创业的优先选择。所以，对于创业，我们应该充分考虑这些一线城市、大城市的潜在红利，选择合适的城市开始我们的创业历程，让城市成为我们创业成功道路上的正向推动力。

作者 回复
很深刻的体会，感谢你给大家带来的分享

伪装
12小时前

我现在已经创业三年了，终于看到盈利的曙光。。。
我对创业的定义比较宽泛，就是自己有了自己的产业，并且运转发展下去，至于是不是创新形态，估计大多数人都不会管，我也没在意。
我正在准备重新创业，现在背靠学校做餐饮管理和服务，已经到了瓶颈，投入产出依旧不错，但是现在所在的民办学校的各种弊端越来越明显，既无法扩大规模，又没有足够的发展潜力，这份产业已经如同鸡肋，食之无味，弃之可惜。

购买课程加微信：1561277539

作者 回复
加油，谋定而后动

HappyRui🍀
4小时前

我所在的成都，图像分析，成都排名第二，为什么成都会上榜呢？非常疑惑。举个例子，朋友研究方向为知识图谱，NLP自然语言处理，在成都根本找不到合适的工作，这个岗位的工作在成都非常少，只能去北上广深。请老师解惑。

作者 回复
图像分析涵盖多个行业，除了你说到的，成都有很多医疗图像分析企业，比如思多科这样的

豹
12小时前

我的职业是厨师，能力很一般的厨师，在厨师这个行业里想获得比较高的收入，要么当上管理层，要么只能自己出来开店。深知自己的能力，当管理层可能性不大，所以选择自己出来开个小店。（原因很简单就想多挣点钱能买得起房）

辞职之后简单的考察一下，最终在老家广州增城一个厂房门口做快餐，因为没什么经验，最终亏损结束，投资比较小，好在也没伤到元气。之后来到了苏州做传统的烤鸭店，刚开前两年，生意很一般。由于地铁口人流量越来越大，今年营业额比往年翻3倍（近两百万），比较幸运 嘿嘿😁

苏锡许鲜
17小时前

我会选择创业，做产地生鲜电商（无锡阳山水蜜桃）
原因如下：
1、无锡阳山水蜜桃的知名度越来越大。随着这两年当地政府的大力投入（包括资金和精力），在生态旅游镇打造和央视等各大媒体曝光宣传上大作文章，阳山水蜜桃的名气大大提高。
2、无锡阳山水蜜桃的货源供应能力越来越强。阳山政府和农技站对品种的改良和技术的推广，使供货的产地面积大大增加，不再仅局限于阳山镇；这也就对抗了天气这个因素，即使阳山镇减产，周边配套区的供应量也没问题。另外就是品种的增多 让整个水蜜桃季从6月初持续到了8月中下旬。这里就单拿快递这两年的水蜜桃项目快递寄递总运费来看，2016年4000万、2017年6500万，2018年1.1个亿，2019年近1.5个亿。这个体量还不包括线下渠道和整车运输的体量。
3、包装方案的改良和快递物流成本的下降。
无锡阳山水蜜桃是典型的软桃品种，皮薄汁多，非常娇嫩。在快递行业钻研七八年以后，目前的包装技术已非常发达，快递物流成本也逐年下降，预计2020年会有更大幅度的成本降低。

雾欣雨鲜
11小时前

毕业后，除了自己创业，就是在创业公司。深刻体会，创业不是什么高大上的事情，不是别人眼里的自由，创业要考虑很多的因素，学习很多的东西，自己没有领导，完全靠自己去应对各种问题，创业对个人能力提高非常有效，有过创业经历的人，进入公司工作考虑问题更全面，更容易站在老板的角度思考问题。
创业要有独特的优势，能够为客户创造价值，能够提供更好且更便宜的产品。我觉得工作也是创业，为自己的能力创业，为自己的人脉创业，为自己的品牌创业，把自己变成独立的产品，有一天可以不借助平台售卖，就可以脱离平台了。
我相信有一天，我还会离开工作的岗位，自己走上创业之路。

刘溜溜
17小时前

讲到创业，我遇到过一些人总觉得要搞大一些，也要去融点资，那才是创业该有的样子。我身边就有一个朋友，她自己开了一家街边小店，她总说自己就是个小卖部老板，可实际上她这也是在创业啊。

创业“成功”，或者说创业后想存活下来，除了靠自己的努力之外，环境也是必不可少的要素。小到考虑周边的生活业态，中到考虑所在地区和城市的产业特色，再大到考虑宏观大势，这些都会影响到自己创业的成功率。

其实香帅老师在这节课中提到的豆黄金、湾头村的编织蓝，这些创业都不是什么什么高科技或者是融资了多少后带来多少估值，他们都是卖实物商品，都是需要依靠巨大的出售量才能换来收益的。但没有人可以否认，他