合伙人有时候很鸡血，我有时候过分冷静

2018年3月从前公司离职，开始创业，做的是光学设计，主要针对的客户群体是：LED灯、感应灯、显示屏厂家，做的是to B的生意。去年实现了自负盈亏。

我最早6年前在一家台资企业，客户群体也是LED灯具厂，当时LED灯刚兴起，整体市场一片大好。后来这个市场竞争越来越大，公司找不到新的方向，当时我提的建议公司觉得太激进，理念不合，自己就开始创业了。

刚开始，家里人比较保守，希望我能稳定一些，对于创业的想法不支持。不过我老婆是全力顶在我背后，算是很大的定心丸。

后来我在一家AR眼镜公司的活动上认识了我现在的合伙人。他在华强北做生意，做的安防之类的，比如监视器、摄像头。

华强北对未来趋势判断还是很强的，看的准。我们是在活动上交谈之后发现，双方都看中了一个新的市场。因为华强北的关系，他有很多客户以及深圳各方面的资源，所以就走到了一起。

当时我们各自去筹措了第一笔资金，就开干。

目前主要核心是我和合伙人，两个资深的光学设计，主要是研发和接单，拓展客户资源一般是去展会发传单。有一个小的办公室和自己的小厂，线上工人4人，某些产品自己设计生产，某些产品不用，项目1/3已经量产，2/3还在开发。

项目最开始的客户都是在台资企业认识的，台资企业对于本地市场的打法不接地气，大部分还是愿意给机会。虽然资源都是之前的，但是与前公司的项目并不属于同一层次，并没有冲突。

对我们来说，创业最大的煎熬就是资金周转问题。我们的客户大多是月结（30~60天），供应商那边要现付（因为公司小，供应商都是合作久了才能够月结），结果就要不断往里面投钱。我除了像家里亲戚借钱，还借过地下钱庄的钱，那时候整天想着钱从哪里来。

曾经每当节日的时候都想过放弃，但是合伙人还是一如既往，就一个字——扛。靠着互相打气坚持下来，合伙人有时候很鸡血，我有时候过分冷静。

好在现在公司自负盈亏，双方不用再投钱进去，但是也没有多的钱可以给家里。

现在觉得行业前景还是不错的，我们走在细分的市场上，基数不大，但是门槛高，利润也比较好。

我们周边竞争对手挺多的，和2018年相比，2019年整体的市场在下降，细分市场上缺乏光学设计，但是我们掌握设计和生产工艺上有创新，虽然别人能模仿，但起码要花3~6个月，这时候我们已经在准备下一手了，等别人模仿出来后，我们就有新的东西了，预计领先市场半年。

创业对于我来说，明白了人情冷暖，明白自己到底是不是在裸泳，每越过一个坎，自己的底气便又足了一分，再加上现在接触的大都是老板，与之前打工的心态和见识都不一样，创业虽然不易，但是也没有想象中那么严肃。

如果再选择一次，还是会创业，创业才能够无顾忌的去发挥自己的想法，不需要听别人指手画脚，主要是可以实现自己的想法。

创业不是那么容易，但也是有很多好玩的事情是要创业才能碰到的，最后希望深圳这个地方能够对做实业的公司再友好一些。