



高坝洲大学生返乡创业迷根雕

潘祖德 王璞

双目高昂合一，四目炯炯生威，龙须飘飘似腾飞……6月11日，笔者刚到高坝洲镇陈家岗村二组，返乡创业不久的大学生杨超就兴奋地领着我们观赏起他家的“宝贝”来。

今年24岁的杨超，2007年入党，2008年毕业于华中师范大学电子商务专业。随后，他只身前往杭州阿里巴巴(中国)网络技术有限公司就业。在那里，他凭着自己的才华得到一份收入可观的工作。事业不负有心人。工作之余，小杨利用网络贸易等机会，搜集并积累了大量与木雕工艺相关的知识和信息。

在做了通盘考虑之后，杨超毅然决定返乡创业，实现自己的宏伟理想。2010年春，他回到家乡与身怀雕工绝技的父亲合作，注册办起宜昌市鑫旺达木雕工艺厂，从此展开大规模的木雕、屏风、古典家具、仿古门窗及根雕艺术品制作等。他刻苦勤奋发挥特长，积极拓宽销售渠道，在陆城长江大道西段租赁并装修古色古香的门店；同时，在本地和网络大量搜索市场信息，利用出席各类活动的机会向政府领导和相关部门交流思想、表明困惑、建言献策；还抓住青林寺谜语村、红春民俗文化村等建设规划自己的发展蓝图。

目前，杨超自筹资金10余万元，一方面新购置三台机器，招募3名本地木工，利用自家场地进行产品加工；另一方面在城区店铺开张营销工艺品。据悉，开业短短一个月，店里已销售产品达4000余元，“八零后”党员大学生杨超开始了艰辛的创业之路。

谈到自己的创业抱负，性格阳光的杨超充满信心。他介绍，办起木雕工艺厂的意义，绝不仅在于盈利“发家”，更重要的是弘扬民间文化；家乡高坝洲有迷人的青林寺，如果再打造出神奇的木雕(根雕)工艺品，那将是对家乡文化的又一传承。

创业新星 Chuangye Xinxing

韩国女博士弃教从商办武汉首家韩企动漫公司

张新雄

韩国女博士朴成兰本来是一名学者，在韩国的一所大学教书，但因不想“重复”前辈的人生道路，毅然地来到中国，走上了不平坦的创业之路。如今，她创办的公司在汉主营动漫、游戏、立体电影等产品的设计制作外包业务，这是武汉地区唯一一家从韩国动漫企业获取订单的外包企业。

取得博士学位时哭了

朴成兰今年47岁，19岁那年，她只身前往我国台湾留学，主修中文。读本科和研究生的七年时间里，她学会了一口地道的中国话。

留学回国后，朴成兰到韩国一所高校任教。前三年，朴成兰对工作很

投入，积极性非常高。但是随后的日子里，朴成兰既苦闷又困惑：从前辈的升迁经历中，她似乎看到了自己的未来——从讲师升到副教授，从副教授升到教授，再升到系主任。坦白地说，朴成兰对这种一眼能看到未来的生活感到厌倦。

内心挣扎了好长时间后，朴成兰暂时离开讲坛。“没有拿到博士学位的时候，想得不得了。真拿到了，发现其实不过如此！”亲友散去，朴成兰哭了一场。朴成兰知道，未来几乎刻板的生活，并不是她想要的。她要寻找属于自己的生活。

初坐老板椅不自在

2000年，朴成兰决定辞掉工作，前来中国创业、生活。

朴成兰在中国的第一个创业项

目，是与朋友合作，代理韩国某品牌的机械电子产品。在与青岛某厂家谈判时，对方看朴成兰等人斯斯文文，没有一点生意人的圆滑，少不了把朴成兰戏谑一番。不过，事后见朴成兰办事有板有眼，异常认真，最后还是与朴成兰达成了合作。“生意人讲究排场，谈判找超大的谈判桌，吃饭找特大包房，而我们是读书人出身，起初很不习惯。”

扎根光谷快乐创业

2006年，痊愈之后的朴成兰再次来汉。朴成兰与合作伙伴沟通后，很快就决定把创业项目放在这里。公司以动漫、游戏、立体电影等产品的设计制作服务外包为主，咨询、教育等业务为辅，致力于中韩文化交流发展的所有领域。

韩国的动漫产业发达，部分韩国动漫企业出于节省人力成本的考虑，有把动漫、游戏、立体电影等产品的设计制作服务外包给中国、印度等国的动漫企业的潜在需求。朴成兰是一名“中国通”，自然在争取外包订单方面有一些优势。“大体上讲，武汉的人力成本略比韩国便宜一半。”她说。

为了渡过难关，朴成兰把公司账本拿出来给员工看，让员工了解公司的实际运营状况。最终，员工主动提出来减薪，与公司一起挺过了最艰难的岁月。如今，随着大环境的改善，朴



成兰的公司已恢复了元气，正在加速发展之中。

朴成兰在汉的生活是快乐而充实的。因为工作忙，她每年回韩国不过两三次。采访期间她表示，即使将来客死中国，也不会后悔。“我唯一的心愿是：化作泥土留在人们温暖的脚印里！”朴成兰援引巴金的话说。

洪俊煌的创业故事

方炜杭 徐树才 魏建生

在通往武夷学院的大路边，有一家名为“一品茗”的小店，记者在这里见到洪俊煌和他的创业团队。在大学的三年时光里，洪俊煌经历了从一个人到一个团队的创业历程。

今年7月，洪俊煌将从武夷学院毕业离校，他希望这里能成为学弟学妹们的创业实践基地。

从入学的第一天开始，洪俊煌就下定决心自己要创业。背上行囊离开家的那一刻，他就想好了：“与其跟

100个人竞争一个岗位，还不如自己去创造一个。”

2007年新生报名后没几天，洪俊煌就出现在武夷学院就业指导中心，咨询创业相关问题，而他大一新生的身份，让就业指导中心主任施晓莉留下了深刻的印象，觉得“这孩子很特别。”

由于家庭条件不好，洪俊煌的创业只能从零开始。2007年10月，当时学校里有很多人卖生活用品，竞争激烈，洪俊煌决定另辟蹊径，在一次英语考试前发现，很多人在为买耳麦

发愁。于是洪俊煌购进了一批耳麦在学校里兜售，成功地赚到了第一笔钱。

在一次上网时，洪俊煌发现了大学生创业联盟。平时节俭的他没有犹豫就掏出了几百元，开通武夷学院大学生交易网站。看了一些创业文档和运营指导后，洪俊煌对创业这个概念有所了解，开始思考怎么宣传，网站怎么盈利？

创业中难免有挫折。大二时，洪俊煌开始想策划一个《大学生消费指南》，为同学们提供一些二手信息、商

家广告。由于刚开始跑业务，吃闭门羹是常事，被许多人误会，甚至被当成骗子。洪俊煌笑着回忆道，被拒绝多了，“脸皮也就慢慢变厚了。”一学期后，洪俊煌的第一期《大学生消费指南》终于问世了。

2009年，CSC大学生创业工作站成立，洪俊煌也拥有了一个10人的创业团队。这些有着共同创业梦想的年轻人走在一起，共同为创业出谋划策。不久后，旅游服务中心、龙凤家教办事处也相继成立了。

吴薇：“硅谷式创业”的实践者



2008年，时任美国硅谷工程师协会会长的吴薇，放弃美国的工作，到无锡注册了矽鼎科技公司，开始MID(移动终端设备)的研发。

在吴薇看来，无锡的创业模式与硅谷类似。他把这种“硅谷式创业”定义为：没有资金，有人给你；没有人手，有人帮你找；不懂兼并购，有人为你操作。你唯一要做的是，拿出创意并付诸实施。他认为，在当地政府的扶持下，他现在所进行的正是硅谷式创业。

从硅谷的工程师到一家科技企业的创业者，吴薇把自己喜爱的专业变成了一项事业。而看中产业化的前景，矽鼎将坚持“行业应用”的路线，通过行业应用，辐射到更多领域。

(华辛)

人靠衣服马靠鞍

创业不可忽视个人形象

人靠衣装马靠鞍。在商业交际活动中，有一条个人形象的规则：一定要穿得比你身处的地位高。

创业者在起步之初最需要的就是被他人理解和认可，但在你的新公司尚未被市场完全接纳之前，惟一能做的就是进行有效的自我推广。通常，创始人是最好的公司形象代言人，创业者的个人形象如何将会对公司成败起到重大的影响作用。

为了提高人们对个人及公司

的信赖程度和认同感，创业者首先要树立起一个专业形象。你可以通过发表行业演讲、写作行业发展趋势的文章等方法，以行业专家的角色出现在公众和媒体面前；另外，个人的仪表形态也能充分体现出精神状态和形象气质，特别是当你面对国际化的投资者与合作伙伴时，如果着装没有品味和档次，就可能无法正确传达你的商业信息，如果你看起来不修边幅，那么对方会认为你公司的产品和服务

务也同样不讲究细节、不追求卓越。如今无论是商品还是人，都越来越注重品牌包装，虽然有点俗却是现实，更为重要的是，在创业者个人形象的背后，是公司最昂贵的无形资产——企业形象。

在商业交际活动中，有一条个人形象的规则：一定要穿得比你身处的地位高。人靠衣装马靠鞍，穿着比你身处的地位高，再配合起专业能力，才能让对方重视并信任你，从而获得

更多的商业成功机会。也许你认为在中国的商业环境里尚缺乏穿正装的习惯，其实环境和个人习惯是相互影响的关系，对创业者尤其如此。作为公司发展的精神领袖，从自身做起改变公司团队的风貌并不是很难的事情，而你的个人形象和做事风格很可能就和另一个关键词联系在一起——企业文化。

(青莲)

创业视窗 Chuangye Shichuang

“宠物俱乐部”成就创业梦想

西尘遇

人生中总有很多偶然，每次偶然也都是一个机遇，只要抓住其中一次机会，坚持不懈，就能足以改变自己的命运。

一个名叫张燕的女孩，怀抱着无限希望来到深圳，却多次在职场中撞壁，万般无奈的她萌生出自己创业的想法，却没料到她的事业从此风生水起。

一个玩笑引发创业灵感

2009年，樱花盛开的季节，也正是张燕大学同学聚会的日子。看到昔日的同窗们不是考上了公务员，就是当上了令人羡慕的教师，各个都意气风发，还有一个同学，才工作一年，就连升四级，年薪达到了20万。

回到深圳一个月后，张燕才渐渐忘了那次让人伤心的同学聚会。也正在此时，一个高中同学从广州赶来，参加一个俱乐部组织的相亲大会，光门票就交了5000元。听了张燕倾诉工作后的苦恼，同学笑道：“其实，你也可以组织一个相亲大会，自己创业多好。”

同学的调侃，却点亮了张燕的灵感：如果能提供一个平台，把情趣相投的人聚在一起，既能交流养宠物的

经验，又能找到自己心仪的另一半，岂不一举两得？

初尝成功甜头

张燕把自己开店的想法和室友一说，立刻得到了他们的赞成。2009年5月11日，张燕将赵慧老家的房子简单装修了一下，在院子里安了几排凳子，铺上了草坪，焊接了一些专用的宠物笼子。又在火车站附近租下了一个8平方米的店面，置办了一些基本办公设备后，挂出了“恋爱宠物营”的招牌。

为了扩大宣传效果，张燕印制了一批广告宣传单，在火车站、电影院、超市、居民区的宣传栏去张贴，还在很多城市论坛上发帖。

见到大家这么期待，张燕和她的伙伴们开始紧锣密鼓地筹划起来。经过一番商议，“恋爱宠物营”第一次相亲party，选择在6月的第一个周末，因为报名的人数太多，张燕最终选择了20人参加。然后通过电话，一一通知集中的时间和地点。

2009年6月5日，张燕租用了一家外企做人事工作，平常工作很忙碌，寂寞时就与宠物为伴，由于今年换了岗位，到分公司当经理，就更忙了，根本无暇照顾她的宠物。小乐说：“只要能照顾好我的纯种德国狗，酬劳方面好商量。”张燕一听，乐了，这

不就是自己事业拓展的机会吗？当天晚上，三个人作了分工，张燕和刘倩负责策划相亲party，有着多年饲养宠物经验的赵慧则负责宠物托养管理。

2009年10月初，张燕添置了一些漂亮的笼舍，购买了一些宠物的专用沐浴露、美容用具和一台立体空调，又重金聘请了一名宠物医生。针对不同宠物的生活习惯，她们采取不同的护理方案。

当然价格也随之有所不同，少则10元一天，多则30元一天。因价格合理、护理周全，张燕推出这项服务才一周，前来托养的宠物就达到了100只。2009年11月，张燕又招聘了3名心灵手巧的女孩作为首批员工，经过短暂的培训后，都能独立投入到护理工作来。

有一次，一个顾客前来托养宠物时，不无担心地说：“你们口口声声说，护理方案周全，可是我也看不到，叫我如何放心呢？”

顾客的担心不是没有道理，如何才能赢得大家的完全信任呢？张燕和两位搭档开始集思广益。为什么不建一个网站，让顾客们随时都能了解到自己宠物的情况。说干就干，在几个计算机专业同学的帮助下，一个加密网站很快就建起来了，用户登录后，就能在自己的宠物页面看到宠物每

听取意见发展壮大

2009年9月25日，一个叫小乐的姑娘走进了张燕的办公室。小乐在一家外企做人事工作，平常工作很忙碌，寂寞时就与宠物为伴，由于今年换了岗位，到分公司当经理，就更忙了，根本无暇照顾她的宠物。小乐说：“只要能照顾好我的纯种德国狗，酬劳方面好商量。”张燕一听，乐了，这

天的生活和护理情况。除此之外，张燕又在提高服务质量上下了一些功夫，比如她把宠物喂养和护理进行了流水化管理，有专门负责喂食的，有专门负责美容的，有专门负责摄像的，有专门做健康检查的，还有专门负责和顾客沟通，征求顾客意见的，这个点子被运用到实际操作中后，其效果立竿见影。

2009年12月，一个在相亲party中成功找到女友的小伙子向张燕建议实行会员制，每年只要交纳一定的费用，不仅能进行免费托养，还能参加举办的各种相亲大会，直到找到女友为止。小伙子的建议得到了张燕的采纳。短短两周内，报名人数就达到了400人，张燕还专门建立了两个超级群，用于会员间的沟通和交流。

2009年底，张燕粗略结算一下他们的经营收入情况。这一年，他们总共有4名员工，累计实现营业收入38万，减去房租、材料等必需成本，他们赚了将近30万元。2010年3月，张燕已经在广州开了自己的第一家连锁店。

当被问及创业成功的秘诀何在时，张燕这样说道：“人生中总有很多偶然，每次偶然也都是一个机遇，只要抓住其中一次机会，坚持不懈，就能足以改变自己的命运。”

张燕说：“给资金、给场所、配保姆，即使走遍全世界，你也不可能找到比这里更好的创业环境。”

(新华)

郑卫国 创业环境最珍贵



2006年，郑卫国在惠山区创办无锡中德美联生物技术有限公司，如今已成为全球第三家拥有核酸检测核心技术的高科技生物企业。

创业中得到的一次次倾力相助，让郑卫国深深体会到无锡这座城市对人才如饥似渴的追求。100万元启动资金、300万元风投资金、600平方米办公用房，政府最初的承诺全部变成了现实。更令郑卫国感动的是，在企业因资金困难，无力购买科研所急需的大型仪器设备时，惠山区政府主动投资200多万元建立生物医药公共平台，供他们免费使用。直到现在，谈起当初的选择，郑卫国心情依然不平静：“给资金、给场所、配保姆，即使走遍全世界，你也不可能找到比这里更好的创业环境。”

(新华)