

■创业故事 I

毕业3年转3份工 100万创业不回头

对于有创业想法的大学生们，胡源建议：“先想清楚自己是谁，能干什么，有什么能力，决定后往前走，就别回头！我个人觉得积累一定资源后再创业比较好。”

月薪2万,3份工转头空

胡源毕业于复旦大学,同许多应届毕业生一样,毕业时很迷茫,工作机会很多,但懵懂的他不知道该选择哪家,最后去了一家从事旅游、房地产的公司——杭州宋城集团。胡源在宋城集团工作了一年,做酒店销售及营销总监助理,月薪约1.5元,最高的时候有2万多。由于与同事有矛盾,辞职了。胡源形容这次经历是“一个坎”,是每个人都会经历到的。第二份工作,胡源在上海一家网

络公司做电子商务。原本想公司人少,同事关系不会太复杂,但哪知公司员工全是股东,话语权分散,办公地点也分两处,广州上海决策一圈兜下来,耗时太长,股东们意见不统一,“做得郁闷,决策下不来,而且事情太多太杂。”胡源在这家公司呆了一年,工资1500元,是第一份工作的1/10,再次辞职。

第三份工作,是家做博物馆信息化的网站。但后来这个网站的经理出国念书了,什么奖金啊股权啊,最终都没兑现。经济困窘,胡源只得帮朋友写发言稿赚外快,结果却被经理怀疑拿公司业务做私活。这份工作又只做了一年。

4 老乡 100 万创业，
5 年找风投

■创业密码 I

大学生创业几经沉浮不言败

他们感慨:能坚持肯吃苦 就会有收获

开冰激凌店、卖爆米花、在大学食堂里卖饭……两个24岁的大男孩，自从大学毕业后就开始自主创业。生意好时一个月能挣到1.5万元，经营不善时他们也会连连亏本，但肯吃苦、肯付出的创业精神，让这两个年轻人坚持了下来。

【起步】
大学校园开店卖冷饮

王学江和刘祥是西京学院2007届的毕业生，王学江家在山东，刘祥是河南人，两人上学时关系就很好。大学毕业后，刘祥在一家汽车维修中心上班，王学江在小寨附近一家公司打工。2007年年底，王学江逛街时无意中发现，小寨一家冰激凌店生意特别火，两人仔细调查后，准备投

3年给老板打工，经历都不愉快，胡源是个不喜欢做同一件事的人，“做同一个事情，会跟前面有冲突。也不想再换单位了，一年换一个，人家也会觉得我忠诚度不高。”思考再三，胡源决定自己创业。

说来也巧，被辞退后，胡源窝在朋友寝室，全心全意给他写发言稿，这期间两人相处越来越融洽，胡源决定和朋友一起创业。“我们一起办了这个公司，我主要是技术入股，也投入了部分资金。”胡源创办的公司主要做企业信息化、嵌入式软硬件，启动资金100万，除了他和他朋友，还有2名股东，一位是复旦教授，一位是管营销的师兄。“我们4个都是老乡，相同的环境、文化、氛围，我们的追求也差不多，做人态度一致，合

资开冰激凌店。

“毕业后一直没有找到满意的工作，我和刘祥就有了创业的念头。我们最早想在市区繁华地段开家冰激凌店，可由于刚毕业，我们没有任何积蓄，根本无力承担昂贵的租金。”王学江说，就在他们一筹莫展时，刘祥提出回母校开店，而他也觉得冰激凌最受年轻人欢迎，大学校园里租金便宜很适合开店。

【辛苦】
梦里都在忙生意

2008年3月12日，王学江和刘祥的小店终于开业了，回想起当时的场景，王学江仍然很激动。“3月份天气本来就有点冷，那天还下着雨，从早上到中午一直没人来买冰激凌。为

作得蛮愉快的。”

公司目前还在研发阶段，员工10多人，由于是国家支持的科技型项目，胡源和伙伴们商定后，将公司地址定在无锡，“无锡政策好，生活成本也不高，中小型企业集中在长三角，技术骨干苏州较多，无锡离它们很近，都可以辐射到。之所以选择无锡，因为我们将来必定会回到上海，上海无锡两地跑也近。”

胡源自己当了老板，每个月工资差不多1万，“够用就可以了，我们还在创业初期。”“我想把公司做上市！我有这么一个计划，前2年先试水，高科技产品附加值高，乐观预算，最快5年可以找风投上市。长三角中小企业庞大，我们的客户只要占其中的5%，资金就有400多亿，而且我相信用户群会增长，不会仅止于此。”

了招揽生意，我鼓起勇气大声叫卖。”

王学江说，喊第一声时他还有点害羞，但看到有学生来买后，他一下子就有了信心，刘祥也跟着喊了起来。刘祥说，那天很多学生都闻声过来抢购，第一天他们就赚了200多元钱。在之后的日子里，冰激凌店生意越来越好，王学江和刘祥第一个月就挣回了1.5万元的本钱，两年时间总共赚了10多万元钱。

2008年冬天，王学江和刘祥发现天气变冷后，冰激凌销售量没有以前好了，他们又卖起了爆米花。“打冰激凌打得人手腕疼，爆米花爆得人头晕眼花，几乎没有停下来时候，就连做梦都在卖冰激凌和爆米花。”刘祥说，虽然很辛苦，但每当付出有所回报，他们就很开心。

贺骥和伙伴们又创办了手绘POP培训班。小到10岁的小学生，大到30多岁的上班族，培训班已先后有几十名学员。

“一张报纸大小的作品，收费从10元到15元不等，制作时间控制在10分钟左右。”他有些自豪地说。他的设计工作室在老东门附近，在这里几乎有手绘POP的店面，都是他们来设计的。

每逢节假日，贺骥和伙伴们的制作业务就越发繁忙。白天制作客户的海报，晚上还要给培训班学员上课。贺骥说：“今年‘五一’前，我接到一家连锁理发店的订单，对方需要近百张不同设计内容的海报，下午和晚上两个培训班还要上课，每天只有两三个小时的休息时间。”

虽然老客户不少，但由于大多是

（摘自《理财周报》）

【编后】
大学生的创业有别于其他人的创业，因为他们在打算创业的第一天起，就具备了其他创业者不曾具备或者说具备得不够足的一项条件——文化和知识的积淀。由于有了这个先天条件，相比于其他创业者，大学生创业者在创业的准备上会多一些思考、冷静和鉴别；在经历挫折后，他们会比较及时地反省创业过程中的失误，重新调整创业的方向，等等，本文中的胡源便是一个很好的例子。相信通过自己的摸索和实践，胡源会在自己未来的创业路上，演绎出更加精彩的一幕。

【目标】
争取开几家连锁店

去年11月份，得知学校食堂可以承包窗口后，王学江和刘祥又在学校里卖起了面食，但这次没有开冰激凌店时那么顺利。半年下来，他们赔了2万多元钱。

餐厅刚开业时，王学江和刘祥雇了2名厨师和3名杂工，工资和租金加起来，每月要支付1万元。一个月下来，他们发现投进去的钱不但没有收回来，反倒还亏了不少。无奈之下，王学江辞退了3名杂工，亲自买菜、拉面、打扫卫生。经过几个月的锻炼后，王学江已经可以应付餐厅里的所有杂活。

新学期就要开始了，王学江和刘祥已经开始打扫冰激凌店和餐厅的卫生。他们乐观地告诉记者：“这学期会调整餐厅经营模式，想办法扭亏为盈把生意做大，争取开几家连锁店。”王学江说，不管遇到什么挫折，他们都会坚持不懈，只要肯吃苦、肯付出，就一定会有收获。（摘自《西安晚报》）

要求现场手绘，几乎每人都得早晨7点起床，骑着电动车四处赶场，有时候要加班到凌晨两三点甚至通宵。虽然很累，有时一天至少能赚两三百元。

让手绘POP社团走进高校

在贺骥眼里，最好的手绘POP作品要能充分展示作品的艺术价值、商业价值，让顾客看后引起共鸣。

贺骥说，手绘POP并非就是写写画画那么简单，更重要的是还要具有市场营销方面的知识，懂得卖点定位，能够在很短的时间内将一件商品的突出优点或特性，用较少的文字、简单的图画绘制在海报纸上，使消费者一目了然，并在海报的引导下产生购买欲望。

目前，贺骥和伙伴们正在准备让手绘POP走进高校，成立手绘POP社团，免费为社团成员培训。他的目标是，在济南的每所高校都有一个手绘POP社团。（摘自《舜网》）

■赚钱怪招 I

在葫芦上作画

大学生丁宁

开店创业卖创意

丁宁从小就喜欢画画，现就读于浙江纺织服装职业技术学院室内设计专业，今年才读大三的他，已经是两家店铺的老板了。擅长画画的人比比皆是，但说到丁宁的画可就稀奇了，因为他画画用的材料竟然是葫芦！

偶遇民间艺人

2007年，为全国美术统考准备的丁宁去杭州上了一段时间的补习班。课余时间，丁宁在杭城街头闲逛，瞥见了一位正在摆摊出售葫芦烫画的民间艺人。丁宁一下子就被葫芦画迷住了，于是他就赖在老艺人身边不走了。经不住丁宁的软磨硬泡，摆摊艺人送给他一包葫芦种子。

回到小港家中后，丁宁就把种子种在自家小院子里。不久后，丁宁的葫芦种子就变成了满满一箱子的葫芦。有了作画材料，丁宁反倒发了愁——自己只看过别人在葫芦上烫画，却从未尝试过，连个师傅都没有，该咋办呢？最终，丁宁决定从网络上找相关的视频来自学。

一把普通的电烙铁，外加满满一箱的葫芦，这就是丁宁手中的全部装备了。除了观摩别人的创作视频，丁宁还用铅笔在葫芦上先打好底稿，再依样画葫芦。一开始，丁宁掌握不好火候，经常把葫芦烫坏，在烫坏了几百只葫芦之后，他终于熟练掌握了烫画技术。

开拓创业之路

2008年江北慈城一次写生，丁宁巧遇一场手工爱好者参加的手创市集。看到琳琅满目的手工作品，丁宁心中一动：自己的葫芦烫画不也是一种原创的手工作品么？

欣喜的丁宁立即报名参加了第二次手创市集，这一次，丁宁和他的葫芦真是大出风头，受到了各路手工爱好者的热捧。有了成功经历，丁宁也逐渐意识到画葫芦不仅是一个爱好，或许还能走出一条与众不同的路。2008年12月，丁宁在江北区慈城镇的天工之城园区内开了一间属于自己的手创工作室，取名就叫“宝葫芦的秘密”。

丁宁说，大学生创业最大的问题就是启动资金，好在天工之城三年免租政策推了自己一把，小店也在这个平台上慢慢积累了人气，因此有了较为固定的客源。

已经有了收入

葫芦烫画只是一种形式，它所承载的创意才是顾客真正喜欢的。开了一年多的小店，丁宁对自己的作品有了更多的认识，他说，只有不断提高烫画的附加值才能全方位满足顾客的需求。

为了秉承这样的理念，丁宁从创作单纯的葫芦烫画发展到葫芦雕刻、葫芦彩绘。除了不断拓展绘画内容，他还尝试着制作出更为鲜活的艺术品，如葫芦娃、不倒翁、机器猫等小摆件，将葫芦特有的形状发挥得淋漓尽致。如今，深受小朋友喜爱的机器猫已经成为手创工作室的拳头产品。

尽管还没毕业，丁宁却有了长远打算。目前除了在慈城的工作室，他还在镇海郑氏十七房的店铺寄卖自己的作品，生意好的时候，一个月有近2000元的纯收入。丁宁说，葫芦烫画的成本并不高，最大的价值来源于创意，而好的创意需要更多的知识来支撑。

（摘自《宁波网》）



小夫妻

“墨盒创业”

月收入近万元

严峻的就业形势让毕业生们无所适从。不过，去年刚从苏大毕业的夏楠和自己的丈夫创办的墨盒维修站，月销售额已达1万多元，净收入近万元。

工作难找，
小夫妻开店创业

去年2月，即将从苏大毕业的夏楠和她丈夫、大她一届大学毕业的饶俊峰住到了一起。

此时夏楠刚有身孕，偏在此时饶俊峰也失去了工作，两人只得靠家中援助度日。就在他们一筹莫展的时候，租住地对面一家名为“办公桥”的打印机服务加盟公司吸引了夏楠的目光。夏楠发现，该加盟项目主要涉及打印机墨盒的回收再利用。经过半月的筹备，端着从家里借来的4万元钱，夏楠夫妻开出了自己的打印机注墨加粉维修站。

为节约，
每天两顿方便面

然而经营维修站，并没有夏楠夫妻想象中那么容易。开始一个月，维修站无人问津，饶俊峰不得不每天外出发传单，夏楠则在家中负责店面管理。很多时候夏楠都是一个人装卸店中的全部货物。

由于创业初期维修站没有盈利，为节约开支夏楠夫妻一天只吃两顿饭，方便面成为了他们的主食。每次到超市，他们都会扛回来几大箱方便面，平均下来两人每天的生活费不到10元。饶俊峰坦言，每次看着有孕在身的夏楠吃方便面，心里非常难受。

为赚50元，
坐了4小时公交

妻子在家照看生意，饶俊峰则在外面跑客户。在维修站刚开业的那段日子里，饶俊峰每天都是早上7点出门，晚上7点回来。一个月时间，他跑遍了维修站周边的各个单位，每次往返要做4个多小时的公交车。当他赶到服务单位的时候，早已汗流浹背，最终只赚到了50元钱。但正是他兢兢业业的服务态度，很快积累了很多客户。如今，这家夫妻维修站已初具规模，20多平米的店里放满了各式打印机配件。夏楠说，开业2个月后就实现了盈利，目前每天的营业额在五六百元左右，月营业额可达上万元。饶俊峰表示，今后他们会继续扩大营业范围。

（摘自《全球经理人》）

当村官两年,3次创业均成功

在南京的大学生村官中,辛明伦算是个“名人”。这个今年25岁的小伙子,2008年到浦口区担任村官,两年来已创业3次,均获得成功,并被评为江苏省大学生村官创业富民先进个人。

首次创业，
办保洁公司安置低保户就业

2008年8月，河海大学计算机科学与技术专业的毕业生辛明伦来到浦口区窑田村，成了一名大学生村官，他的职务是村长助理。

辛明伦说，毕业前，他已被一家上市公司录取，但最终还是选择当村官。“当时我满脑子想的是在农村土地上干出一番业绩，帮助父老乡亲致富。”他说。然而，现实并没有想象的那么一帆风顺。到村里后，辛明伦一边熟悉农村工作，一边寻找创业项目。他曾想过办一个肉狗养殖基地，

可后来听说肉狗养殖成本高，竞争激烈，最后放弃了这个计划。没多久，辛明伦又想搞蔬菜大棚，并在大棚里套养牛蛙，但发现投入太大，不了了之。又过了个把月，辛明伦想到了养鹿，可后来听说山地不让建鹿棚，这个计划搁浅。

几经挫折，辛明伦变得越来越冷静。一个偶然的机会，他发现农村道路保洁市场前景广阔。“我是不是可以成立一个劳务公司，专门组织低收入村民对道路进行清扫养护？”辛明伦把这个想法向村委会领导汇报，得到了支持。

2009年4月7日，“南京新广天劳务服务有限公司”挂牌成立，辛明伦与7个村签订了合同，并雇用20多个村里的低保户进行保洁，每年除办理各种保险外，还支付他们5000元工资。一年下来，“新广天”盈利2万多元。

二次创业，
带领村官创立“小村官”品牌

初次创业便获成功，辛明伦越干越有劲。2009年春天，辛明伦与当初一起到浦口的6名大学生村官去永宁镇时，发现镇里有很多散养的鸭子，鸭蛋只要1元钱就可以买一个。辛明伦还发现，永宁镇有很多红土，用红土做咸鸭蛋，容易出油黄，口感也好。于是他提议大家可以做咸鸭蛋的生意。

很快，几名年轻人每人出了几百元钱，购买了1000只鸭蛋，并用红土包裹起来腌制。

好东西要有好的卖相，村官们定制了一批包装盒，并让一名学设计的女村官设计了商标——“小村官”。“小村官”牌咸鸭蛋售价50元一盒，而成本在30元左右，很快就销售一空。

三次创业，
种西瓜给村民做示范

虽然两次创业都获成功，但辛明伦始终在想一个问题，如何选择一个是示范效应更强的项目，让更多的村民参与进来，带动更多人致富。

今年春天，辛明伦决定种西瓜，这是他在询问了专家后做的决定，因为他想找一个适合调整麦田村种植结构的新品种。

辛明伦种植的是一种从台湾引进的西瓜品种，江浦这里没人种过，他一有空就上网查西瓜的种植方法，并经常从横溪请来专家指导。

6月中旬，辛明伦种的西瓜成熟了。想到南京2014年举办青奥会，他给西瓜起名“奥缘”。因为口感好，仅仅一个多月，西瓜就卖完了。

“我习惯在放弃之前再努力一把，”辛明伦总结自己成功经验时说。（摘自《南京日报》）