

从“坏学生”到“创业明星”

从入校时的“坏学生”到“创业明星”，张翔宇有着精彩的故事。“武汉地区的玻璃制品推广是我目前的工作重点，也是我又一次创业的新起点。”记者电话采访了这位大三时就资产过百万的校园创业明星。

一次意外让他“开窍了”

“我一直都不是个安分的孩子，高一时经常通宵上网，和朋友一起泡酒吧。那种状态有点像‘古惑仔’。”张翔宇讲起他的高中生活，语气中带着惭愧，高中的他，就是一个不爱学习的坏学生。

在高二时一次意外，他从楼上摔下来，住了三个多月的医院，“可以说与死神擦肩而过。”张翔宇告诉记者，就是那次意外让他突然间明白了许多道理，看着父亲为他急白的头发，他觉得自己再也不能这样混下去了。因为住院，张翔宇办理了休学手

续，在家养伤的一段时间里，父母给了他选择的自由，他自己决定转校来到长江职业学院中专部，也是他“创业之路”的开始。

一次偶然的机会，他得知一所学校开始筹建计算机室，需要购置多台电脑。张翔宇感到这就是一次很好的商机，为此他通过努力让该学校把采购计算机的事情给承包下来，通过多次跑电脑城终于采购到物美又价廉的一批计算机，“我是个有想法就去做人，所以凭着自己的韧性，第一桶金赚了近8万元。”

社团活动积累了人脉

长江职业学院中专部毕业后，张翔宇在一次管材保暖的一个小工程中被骗了5万元。对于那次被骗的经历，张翔宇明白了一件事：不管做什么事情首先要做一个有知识的人。他把想法告诉父亲后，父亲非常支持，

就这样他又进去到长江职业学院大专部学习市场营销专业。

进入大学后张翔宇刻苦学习，积极参加学校的社团活动，还担任了该校“大学生雷锋连”外联部长一职。在社团中，他学到了不少的东西，并且积累了一定的人脉。他后来的一次创业就是依靠了社区中积累的人脉。04级的学生刘东因为赏识张翔宇的思维活跃、胆大心细，就邀他一起合作办一个汽车销售公司。两人在当阳市开办了麒麟汽车销售服务有限公司。“第一个月就卖了20多台车，盈利几十万。”目前，张翔宇已经涉足进口车，麒麟汽车销售服务有限公司也步入了正轨。

帮助学弟学妹实现理想

汽车销售服务有限公司走上正轨后，张翔宇开始了他新的创业征程，投资开办校园超市。



“这也是一个偶然的机会，但是我抓住了。”张翔宇说，他早就觉得校园超市是个利润相对稳定的行业，而且初高中生花钱是非常固定的，在初高中开办校园超市，比在大学更能盈利。通过和校园超市连锁机构阳光楚健公司协商，他在长沙市雨花区大学城的两家超市接连开张了。

据悉，这两家校园超市的店长陈文勇和高天，都是长江职业学院07

级的学生。谈到校园超市的盈利情况，张翔宇称：“保守地估计，每天的营业收入有近3万元吧。”“现在正准备再开几家校园超市，这样也可以给母校的学弟学妹带来更多的就业岗位。”现在，他正在筹划他的第四次创业……

（摘自《长江商报》周蓓／文）

大学生卖菜：“野心”直指连锁店

“来来来，青椒3元2角一斤，胡萝卜3元钱一斤……”一声声的吆喝听似非常熟练，但抬头看去，这些菜贩却是一群稚气还未褪尽的大学生。

8月以来，在昆明近华浦路和人民西路的交叉口，一群大学生菜贩和摆在街边的菜摊，引起了路人的注意。

街头卖菜何尝不是创业

云南警官学院毕业的苗江，是云南省玉溪市江川县的一名大学生村官，也是这个菜摊的“带头大哥”。

在当村官期间，苗江发现当地菜农有很多烦恼：蔬菜收成不好，烦，因为没有菜也就没有钱。蔬菜收成好，也烦，菜多了，价就贱，销路也不好找。

对此，苗江就一直在想着，怎么帮他们打通销路。从他们手中收来蔬菜后，直接拿到市场上去卖呢？这样不但能为广大菜农提供销路，更可以减少流通环节，将蔬菜的价格降下来。以后要是做得好，还可以在城区开设固定的蔬菜直销店，以门店的形式带动周边的菜店，最终形成自己的品牌。“这不仅仅能带动很多大学生就业，也可以实现自己的价值。”

想到这些后，苗江来到了昆明市西山区劳动就业服务局，找到了西山区大学生及大学生村官创业园，说出了自己想蔬菜直销这方面创业的想法。

西山区劳动就业服务局在跟苗江沟通之后，帮他联系了城管、工商等部门，并帮助他办好了很多必要的手续，终于使他办好了蔬菜直销摊。

“勃勃野心”：想开蔬菜直销连锁店

经过一段时间的努力之后，苗江的蔬菜直销摊终于在近华浦路和人民西路的交叉口新鲜出炉了。第一天开张，不但有众多市民捧场，西山区劳动就业服务局的相关工作人员也来到了现场，给他们第一天的经营加油鼓劲。

“对于蔬菜直销这种创业模式，我们也是摸着石头过河，但只要能帮助解决大学生就业，能帮助他们实现自己的价值，我们都愿意做，为他们做好服务。”西山区劳动就业服务局办公室主任胡建文并不讳言劳动基业服务局在蔬菜直销创业这方面，经验“有不足”，但他表示，“我们可以和创业大学生一起摸索，一起探索出另外一种帮助大学生创业和就业的模式。”

街面上的临时摊点不可能长久摆下去，那蔬菜直销创业是不是就要夭折？对于这个问题，苗江和胡建文的想法出奇地一致：临时摊点只是让大家知道有群大学生在做着蔬菜直销，让大家先认知这么一群人。至于以后，肯定要有固定的铺面，然后逐步发展，在全市采用连锁经营的模式，打出自己的蔬菜品牌。

（摘自《工人日报》）

22岁大四学生创业 自嘲为富二代

22岁蒋朋将自己自嘲为“富二代”，他是重庆邮电大学移通学院大四学生，也是所在院校评出的“创业明星”。这个脸上依然留有稚气，但言谈举止却较为成熟的男生告诉记者，从16岁起，他便赚得了第一桶金。目前创办的两家广告公司已经是他第三次创业了，公司每年的总营业额可达70万。

一次旅行开启创业之路

蒋朋出生于四川渠县一农村家庭，家境一般。他的创业之路还得从6年前的一次旅行说起。

为孩子知道赚钱的艰辛，了解学习的重要，包括蒋朋父母在内的几位家长提议，给他们每人发1000元钱，去深圳闯一闯，找工作试试看。于是，蒋朋便跟随大伙一起前往深圳。没想到，正是这次意外的深圳之行，促使他走上自己的创业之路。

到达深圳后，有的娃娃拿着这1000元四处游玩，有的则老老实实开始找工作，蒋朋却独自来到深圳著

名的商业区华强北路附近溜达。他发现这里卖手机的商贩特别多，而且大部分是外观漂亮、功能强大的山寨机，价格却比品牌手机便宜很多。这样，蒋朋便萌发了“多买几部手机回去转手卖”的想法，但手头的钱不够，怎么办？第二天，他再次来到华强北路，有选择性地向当地商家索要名片，为今后做准备。

一次冒险赚得第一桶金

蒋朋发现整个渠县当时只有一家移动营业厅，前来充话费、办业务的顾客特别拥挤。在一位朋友的提醒之下，蒋朋开始构思自己的创业方案：手机和电话卡不可分离，如果在移动营业厅里卖手机，岂不是实现了“双赢”？

于是蒋朋开始了第一次冒险，他悄悄将自己家和舅舅家的房产证拿到银行，抵押贷款10万元。有了启动资金，他开始了创业尝试。

这时，蒋朋在深圳收集的100多张名片便派上了用场，他大胆地向素

不相识的深圳销售商进货，先将钱打到对方账户中，再让对方将手机邮寄过来。

为了保险起见，他刚开始都是分别向深圳当地几家不同的手机销售商进货，每处仅购买5部手机，他说：“宁愿多掏运费，也要避免上当受骗、深度套牢、血本无归。”据了解，蒋朋的这个手机店共开了3年，获利20万。

一次合作叩响成功之门

“人不能没有知识，否则无论做什么都很难成功。”2008年，蒋朋毫不犹豫地将利润可观的手机店转了出去，来到重庆邮电大学移通学院学习。即使在学校念书，他也依然坚持自己的创业梦想。

当时，一个朋友想创办一家广告公司，但苦于没有资金，试图说服蒋朋加入，一起经营。于是他答应下来，与朋友合作创办广告公司。

蒋朋的广告公司自2009年创办至今，目前已承接了合川当地5家房

地产商的广告业务，每年营业额可达70万。

一次交谈突破创业瓶颈

蒋朋的广告公司之前所承接的基本属于广告制作业务，发展到一定阶段后便遭遇了瓶颈。他找到曾在创业过程中给予自己很多指导的重邮大移通学院老师张衍学聊天，“创意广告”四个字令他眼前一亮。

于是，他立即着手寻找设计人员，创办了另一家以创意设计为主的广告公司，旨在为所有单纯从事广告制作的公司服务。同时，他还在学院老师的帮助下成功申报了微型企业。

谈及今后的打算，蒋朋表示，现在市面上的广告公司基本都是脱节的，创意和制作两方面几乎都是分开的，而他的目标是先经营好自己的两家广告公司，最终将其合二为一，使其成为一个完整的广告公司。

（摘自《重庆晨报》李彦欧 闻青／文）

大学生招聘大学生 共同走养猪致富的道路

西华县西华营镇田庄村女大学生郭媛媛，大学毕业联合农户兴办养殖专业合作社，不仅自己成功实现了创业就业，还高薪聘请大学生赵云东任技术专家联手创业，在当地传为佳话。

郭媛媛2006年毕业于陕西国际商贸职业学院，她先在广州一外资企

业做经营管理。回乡后计划创办养殖专业合作社，带领大伙共同走养猪致富的道路。

为了解决资金难题，郭媛媛拿出所有积蓄，和家人一块投亲靠友，找借款，跑贷款，经过不懈努力，最终筹集到资金40多万元。通过动员，她联系25户村民参社入股，又筹集资金50多万元。2009年，她用这些钱建标

准化饲养厂房、饲料库房、药房、化验室等3600平方米，从北京、郑州等地花费30多万元购回了一批原种和二原优质品种杂交母猪，办起了西华营镇联创亨发养猪专业合作社。

养猪也是个技术活，虽然郭媛媛很努力，但还是出现了诸多问题。这时她想起了本县另一名大学生——周口农校畜牧专业毕业，从事畜牧养

殖和防疫工作十多年，有丰富实践经验的赵云东。郭媛媛很快找到了他，并以每月5000元的工资聘他当合作社技术人员。

赵云东工作踏实、技术精湛，工作起来还特别认真细致。在两人的共同努力下，现在该合作社生猪存栏2200多头，今年预计出栏商品猪1500多头。

（摘自《河南日报》）



一年前，枞冲镇的5名大学生村官，怀着一腔创业激情，东拼西凑自筹了20万元，在张家店村流转土地20亩，全部种上了花木。从此，这5名村民眼中的“娃娃官”开始走上了这条不寻常的创业路。

不过一年后，也就是这5名“娃娃官”，不仅将创业基地运作得“有模有样”，而且还从刚开始单一的花木种植，扩展到金银花、蔬菜生产等几个领域，并组织成立了归农种植专业合作社，社员从之前的5户，增加到如今的64户。一年下来，仅发放给当地农民的

劳动工资，就达20多万元。

5名年轻人一腔热血创业

“喂，你好，哦，你是要买花木哦？好的。”初见枞冲镇大学生村官创业基地的负责人王耿，这个平头，戴眼镜、一身80后打扮的小伙子，正忙着与电话那头洽谈业务，说话的口气像一个精明的商人。

挂断电话后，王耿一扬手机，笑着说：“是湘潭一家房地产公司的，想要点花木。”追问之下得知，这家公司下的订单不小，金额近70万元，“从

枞冲大学生村官创业基地运作得有模有样

创业一年花木卖了160万元

去年年底开始，花木销售这块开始步入正轨。”

不过，在创业之初的王耿等人，可经过了一段煎熬的日子，“刚开始主要是得不到当地村民的认可，土地流转等工作受阻。”王耿介绍，他与枞冲镇另外几名大学生村官廖冰、杨晓玲、袁维、韩正国本来是怀着一腔热血想联合创业，但是没想到刚开了头就遭“一盆冷水”。当他们找到当地村民协商土地入股的时候，村民们因为不看好这几个年轻娃娃，纷纷将他们拒之门外。

“村民主要是认为这些城里来的孩子，有热情、无经验，所以不愿意跟着他们‘瞎折腾’。”张家店村主任刘继辉介绍，为了能帮这几个年轻人实现创业梦，支村两委决定由村干部帮助王耿等人上户做工作，向村民们耐心解释创业目的和前景，直到将20亩土地全部“拿下”。

不过，创业的艰难还远不止这些，资金问题是其中一个最大的“拦路虎”。“本来我们几个人都是学校毕业不久，自身的积蓄也不多，刚开始

的启动资金也多半是通过家庭筹措的。”王耿说，谁知道，刚开始的20万元启动资金，并“不经几下用”。为了确保创业基地的正常运转，王耿心一横，将自己的房子拿到银行做了抵押贷款，才解了一时燃眉之急。

所幸的是，到去年年底，王耿等人的努力开始见到了成效，先后承接了江西、长沙、浏阳本地多个园林绿化工程。到目前为止，基地已经组织苗木销售近万株，销售金额达160多万元。

创业一年当地农民跟着得实惠

“我们创业的初衷是‘利归天下，心系农民’。”王耿介绍，他们几个人虽然都是城里长大，但是这些年在农村当“村官”的经历，让他们对农村、农民多了一份感情，他们希望通过自己的创业，来带动当地村民发家致富。

张家店村东风组的张继平，家里种了3亩多花木，在去年下半年开始正式加入归农种植专业合作社。“我入这个合作社，主要就是看到他们这

湖南一硕士生开店卖菜

创业前半年没开荤

“卖菜要卖出自己的特色。”24岁的湖南农业大学研究生黄石溪经过一年多的摸索，将小菜店经营得有声有色。经历尿毒症折磨的他想与志同道合的人一起种菜、吃放心菜，希望将自己赚来的钱帮助其他贫困的疾病的患者。

哥卖菜，也卖思路

“总共二元四角。”黄石溪笑着将装好的蔬菜递给顾客。他有一块一亩多的地可以种菜，还从别人那里收购种的菜来卖。除了卖廉价的菜品，他也想卖点高端货物，他正在筹划着在地里种些名贵的葛根。“卖菜也要有思路。”黄石溪说，他的梦想是自己拥有一个农场，将地分成小块租给别人，然后自己帮别人打理，对于想种什么菜、如何种、什么时候收菜等都将按照客人要求。

“我要配备农药残留检测仪，根据客人需要对蔬菜进行检测，并在菜场装上摄像头，让客人随时了解自己蔬菜的情况。”黄石溪说，他希望更多喜欢种菜的人能跟他一起组成一个协会，来种放心菜吃放心菜。

要支援一些穷困疾病患者

“刚开始创业也很艰辛，吃了半年的小菜，没吃一点荤菜。”黄石溪的妈妈说到，直到2009年10月份才开始有肉吃。与一般大学生创业不同的是，黄石溪还要克服自己身体的疾病。2005年，他被查出有尿毒症，凭着坚强的毅力，他战胜了病魔，当年11月回到学校继续读书。“2008年黄石溪扫厕所刚刚发了240元工资，他便买了个99元的娃娃送给我。”女友欧阳元有点心疼地说，从那以后他们两人走到了一起。

黄石溪现在拥有三个小店，一个菜店、一个肉店、一个花店。“我还要拓展新的项目。将来赚了钱，我要用来支援一些穷困的疾病患者，帮助他们缓解生活压力。”

（摘自《长沙晚报》傅小平／文）



几个伢子蛮‘义道’。”张继平回忆说，去年8月份，自己当时并不是合作社社员，但王耿等人找到了他，想到他那里买6000株红檵木、杜鹃苗，价格分别为0.65元/株、0.8元/株，“后来他们跟我结账时，就是按实际价格给我的，而不是像以前一些贩子一样，从中拿0.1元/株的回扣。”也正是这一次的交易，让张继平改变了以前的一些看法，决定跟着王耿等人一起闯市场。事实上，在张家店村，像张继平一样，因为王耿等人的创业基地得到了实惠的还有不少。村民徐新谷就是其中之一，这个本来从事了8年水果批发生意的商人，仅去年下半年，就因为与王耿等人一起接了一个园林绿化工程，从中获利4万元。

不过，敢闯敢干的王耿等人，并不满足于现状，他们今年又将油茶、金银花、蔬菜等纳入了基地的种植范围。对于未来的发展，王耿等人也是信心满满，“我们希望能将合作社打造成一家农业开发公司，带动更多的村民实现致富增收。”

（摘自《浏阳日报》）