

总经理娶了董事长 夫妻店业务年超百万

李易今年 28 岁，是一家影视策划制作有限公司的总经理。不过，这与他的妻子康明楷比起来似乎又不算什么——因为康的名片告诉人们，她是这家公司的董事长，29 岁。

李易来自长治市长子县一个农村，中专未毕业进大学旁听；妻子来自吕梁，中国传媒大学毕业。两人各自在上海、北京打工后，在太原一家公司邂逅，接着，一起辞职，一起开公司，80 后的他们终于当上了老板。再后来，总经理把董事长娶回了家。

她鼓动他辞职自己干

李易读中专时放弃学业，进山西大学美术系旁听平面设计。2002 年，他结识了从事影视策划制作的同乡。“他工资高得让我不敢想，当时一个月 3000 元，我下决心也要从事影视



策划制作。”于是他到上海，在当地一家影视策划制作公司打工，边干边学，他发现，公司的不少业务来自家乡山西。4 年后，他回到山西太原，应聘进入了一家公司。“在这家公司，我的最大收获就是认识了一个重要人物。”这个人就是康明楷。这个“重要

人物”和李易彼此有了好感，没几天，就鼓动他：你制作水平高，咱一起开公司自己干吧！

小姑娘还真敢想敢干，当下辞职，李易的雄心点燃了，也辞去工作。两个人在南内环街租了一套 70 平方米的民房，李易将上海打工挣的钱购

置了“家当”——3 台电脑，开始了影视策划制作。李易拥有上海大公司的制作经验，外向、豪爽，负责承揽公司业务；康明楷内向、聪慧，负责管理公司，执行业务，他们称呼自己为“黄金搭档”。

创业路上同甘共苦

李易记得，公司首笔收入是在 2006 年 5 月，为一个房地产项目制作专题宣传片，对方预付了 1 万元。接到生意后，两个人用一周时间进行创作，除聘请专业播音人员的花费外，80% 的利润都进了他们的口袋。交片的当晚，他们高兴地唱着歌，蹦跳着回宿舍，平分了挣下的钱，还开香槟庆祝了一番。

随后，生意接踵而至，一笔业务小到 3000 元，大到 10 来万。随着业务量的增加，公司的规模也在扩大，

现在已拥有 80 多家固定客户，招聘了 3 名员工，一年的业务量也超过了 100 万元。

总经理娶回董事长

在一起拼搏的过程中，两人暗生情愫。李易用了一种特别的方式追求康明楷——在成立有限公司时，主动提出让女孩占股六成，做大股东，当董事长，自己心甘情愿地当起占股四成的总经理。

董事长当然明白总经理的心思。2009 年，李易和康明楷这对“黄金搭档”变成了“终身伴侣”。他们花 60 万元买房、买车，还承担起李易弟弟上大学的全部费用。

李易说，在山西影视界，现在还是 60、70 后把持着市场。他和妻子的梦想是，代表 80 后，做山西影视策划界的 NO.1。（摘自《山西晚报》）

就业不如创业 80 后自办公司搞出名堂

“不想坐办公室，就想创业。”当记者见到辞掉工作一心创业的“80 后”张应奎时，他这样告诉记者。这个 1987 年出生的小伙子，现在已经是遂宁市思斯香食品有限公司负责人了。

辞掉工作 从零开始自办公司

2009 年毕业后，张应奎来到天遂集团上班。一年多时间，在做好本职工作的同时，他在积累经验、积蓄力量，等待一次人生历程的“变革”。

去年，一个偶然的机，张应奎和老同学黄春江碰面了。黄春江虽是高中文化，但早已接触社会，在生意场打拼多年；当张应奎了解到这些时，他似乎找到了自己的搭档，埋藏在心中已久的创业激情被一下子点燃了。

他告诉记者，自从那次和黄春江见面后，两人对一些创业、投资、选项目等事宜有了共同语言。2010 年 5 月，张应奎毅然辞掉工作，决定和黄春江合伙干一番事业。

他和黄春江最终确定做食品行业，生产加工熟食——手撕牛肉，而这个项目启动资金就是一笔不小的数目。自己的存款加上父母的支持和向同学借钱，最后在小额贷款扶持下，张应奎筹集到了 30 余万启动资金。钱的问题终于解决了，创业迈开了第一步。

去年底，张应奎开始着手为公司选址。为了节约资金，他们在安居工业园租下了 200 多平米的厂房，购买了一套生产设备，聘请了七八个员工，一个五脏六腑俱全的小公司有了雏形。经过几个月的努力，公司终于运转起来，生产的“飞刀”牛肉在今年 6 月份正式入市。

找到卖点 竞争中脱颖而出

为了寻找销路，就在今年国庆期间，张应奎带着自己的产品，跑遍了成都、重庆许多旅游景点。上门让客户品尝自己的牛肉，想方设法介绍推销产品。“很多时候还被拒之门，刚开始遇到了很多困难。

功夫不负有心人，在国庆期间的推销中，有 3 家特产店接受了他的产品，销售情况都很不错。“现在成都那边又在打电话喊供货了。”张应奎说，最近还接到重庆、上海一些地方的老板打来电话要看产品。他还介绍说，目前公司每个月的销售额在 10 万元左右，效益越来越好。

对于未来的发展，张应奎说：“一步一步地走，不断改进和创新产品，力求把产品做得更好，卖得更远。”按照他的计划，公司将在 2012 年扩大生产规模，还将考虑进军养殖业，逐步实现集养殖屠宰生产销售一体的生产模式。（摘自《遂宁新闻网》王维 / 文）

“榨菜哥”创业变老板 获 600 万风投

去年 12 月，《扬子晚报》曾经报道南京航空航天大学研究生周华“吃了两个月榨菜，挣到人生第一桶金”。一心创业的他每周生活费只有 30 到 50 元，平日就靠榨菜度日，他开发的项目成功获得 100 万元人民币的投资。

时隔近一年，这只创业路上的“不死小强”终于要实现自己的梦想——明年年初，周华的科技创业运营中心就将在互联网上正式发布。在这个平台上，在校大学生可以组建科研团队，公开发布科研项目与创意。投资商们可以像“买家”一样，“网购”科研项目，进行投资。

科技创业运营中心 让科研产品也“淘宝”

点开淘宝网，各色商品琳琅满目，供“买家”任意挑选，但可曾想过来自“草根”大学生的科研项目与创意也能像商品一样，在网络平台上集中展示，吸引投资商们争先“秒杀”？在近日开幕的南京航空航天大学

学大学生科技节上，现在已是研三学生的周华开发了“科技创业运营中心”，受到业界一致好评，并先后获得了近 600 万元人民币的投资资金。

周华告诉记者，在这个平台上，手握科研创意的大学生就不必再担心得不到施展的空间。首先，他可以在科技创业运营中心上注册账号，将创意或想法在网上公开发布。这样平台上其他志同道合的大学生会找到他，组成科研或创业团队。“这时，大学生就能向我们运营方提出申请，我们会向他们提供资源配套的服务。”周华说。

在这个阶段，团队会得到来自运营方 4000 至 20000 元的启动资金，以及业务培训与专家指导。之后，团队的项目就会进驻虚拟科技园，如同淘宝上的“商品上架”一样，供投资商们进行挑选。

希望能帮助大学生找到自己的“伯乐”

“农”字里找出创业路 邯郸大学生村官的垦荒记

从 2008 年起，河北省邯郸市开始招录大学生村官，目前共有四批 990 余名大学生活跃在基层。今年，随着第一批村官任职期满，他们，又将站在新的起点。这之中，永年县界河店镇乡大学生村官段占坤，通过创业为自己赢得未来，也为更多的师弟师妹们带来启示。

百亩荒地铸就梦想

段占坤是邯郸市人，2008 年毕业于河北农业大学。家人一直希望他回市里发展，可他却选择了到基层锻炼，终于成为永年县界河店镇乡第一个大学生村官。

去年一天，他去一个林场买柴鸡蛋时，被人家实施的“虫鸡树”立体生态种养基地所吸引。他认真做了番“功课”，发现界河店离市区比较近，很多年轻人都到市里打工，留守的都

是年近半百的老人，土地不是荒芜就是只种夏秋两季小麦、玉米，大量资源被浪费，而附近将来是永年县的新开发工业园区，如果发展立体生态种养基地销售不成问题。

把创业目标“锁定”后，今年 3 月份，他选定了永年县贺庄村西那座 260 余亩荒山，开始实施创业梦想，并希望父母资金支持。但父母亲更希望他任职期满，到邯郸市某国有企业上班。为了说服父母，他软硬兼施，最终拿来买婚房的钱当了启动资金。很快，他与村里签下协议，按每亩地一年 900 元，把那座荒山全租了下来，还签订了 10 年合同。

创业路上政府“撑腰”

创业路开启如此顺利，多少让段占坤有些意外。其实，他不知道，永年县、界河店乡两级政府历来都很重视

大学生创业，在村官创业过程中凡涉及土地征用等方面问题时，他们都会出面协调，乡团委还将大学生村官创业工作列入月度工作考核，以确保创业项目的顺利推进。这次将百亩荒地低价转包给段占坤，就是乡与村协调的结果，不仅减轻了他的创业成本，还帮他联系了开荒的人力。

该乡负责人说，推进大学生村官创业，让他们在创业的实际操作过程中不断提升能力，使他们下得去、待得住、干得好、流得动，真正成为新农村建设的生力军。

此后，长这么大很少干农活的他，栽树、除草、喷药，到外地学习先进的管理经验，去北京参加各种农业论坛……每一步走来，他付出了许多心血和汗水。

农超对接销路不愁

如今这座山林已是“蔬菜一虫一鸡一肥一果树”立体生态种养基地，有 30 亩蔬菜、800 棵果树、2000 只野鸡。随着农场规模越来越大，销路问题随之而来。他想到国家一直提倡推广的“农超对接”，也看到永年县多个蔬菜种植农业合作社在与美食林建立的“农超对接”中收效甚佳，便也找到美食林集团，经过实地了解，他的蔬菜有销路了。

然而，段占坤并未满足，他正着手创造一批像“永年大蒜”、“曲周小米”、“鸡泽辣椒”等在全市叫得响的农业特色品牌。他说，农村是一个广阔的创业舞台，通过在农村创业实践，使自己独立处理事务的能力快速提升，工作责任心不断增强，团队凝聚力进一步提高，这对大学生村官来说，是一笔宝贵的人生财富。

（摘自《长城网》李治勇 / 文）

开公司、搞科研几乎是不可能完成的任务；组队难，难以找到志同道合的人，缺少启动资金，企业难以生存。“但在创业运营中心里，科研与创业初期阶段遇到的问题大多能够得到解决。”

有了这个资源共享的平台，就能迅速组建团队，并且只需较低的投入就能度过公司初创期。“希望科技创业运营中心能帮助有志于开公司、搞科研的在校大学生找到自己的‘伯乐’。周华说。

（摘自《扬子晚报》张琳 / 文）



实严谨的作风，让他感到吃惊。（摘自《钱江晚报》王小民 袁春宇 / 文）

大三“专利男”当上百万富哥 开网店卖服务

吴刚，浙师大职业技术学院数控专业大三学生，已申请技术专利 40 多项，目前审查通过 18 项。

“实在不好意思，我只想用专利技术入股，不想卖掉。如果你们不接受，我会考虑找其他公司。”这已经是吴刚第 N 次拒绝对方了，尽管对方提出的 8 万元收购价十分诱人，不过这个在大二就靠专利创造了年收入近百万的“专利哥”，还是 Hold 得很牢。

在老师和同学眼中，吴刚对科研近乎痴狂。大二时，他就向国家知识产权局递交了 40 多项专利申请，目前已经审查通过 18 项。吴刚说，由于

开始不懂“行情”，最贵的专利才卖了 3 万多元，便宜的 8000 元就卖掉了。

去年，“专利哥”还发表了 3 篇专业论文，其中一篇被世界著名科技文献检索系统 EI 收录。

除了自己发明专利，吴刚还在淘宝上开了店，卖的不是商品，而是服务，专门代别人写专利。不到一年的时间，吴刚就拥有了自己的专业团队：7 位专业工程师和 1 名助手。他们包办专利申请、专利转让、高新企业项目申报、专利评估等各项业务，谈成了 400 多笔业务，其中公司大单业务就有十几笔，年收入近百万元。

“这是一个知识产权的时代，国家越来越重视保护知识产权。个人、

企业等申请专利的越来越多，我的生意才越来越好。”吴刚说，他不只局限在自己熟悉的数控、机械领域，还和全国其他领域的知识产权代理事务所合作，进行业务共享。

“做事非常用心，每个课题、方案都准时完成，从不拖拉。”职教院学生会科研部部长龚叶珠说，她很早就看出吴刚是个“科研潜力股”。

记得吴刚设计“多功能健身车”时，不仅查阅了所有相关文献，还专门去永康寻找相关产品，最后经过反复试验、设计才成功，其论文发表在《机械工程师》杂志上，并申请了专利。

连导师张棉好也坦言，吴刚这种在科研上“想折腾、爱折腾”精神和踏

“85 后”女生 让大佛龙井 香飘网络

每天在旺旺上和买家沟通，生意一单接着一单；每隔一段时间，到周边 3 个村的茶农家，聊聊明年春茶的行情……作为淘宝网上“亲亲子叶”茶叶店掌柜，梁如洁的网店生活很忙碌。2009 年 5 月，梁如洁还清楚地记得自己创业的日子，她以 5812 元资金起步，在淘宝网上开了一家名叫“亲亲子叶”的大佛龙井直销店。

深感茶农艰辛

85 后女大学生瞄准网购

“我自己家里也有茶园，从小就看到大人们辛苦地采茶炒茶卖茶。”爽朗的梁如洁告诉记者，她在农村长大，亲眼目睹了农民的艰辛，“茶农在采茶旺季要熬夜炒茶，还要一大早进城卖茶；偶有茶商上门收茶，因销售面狭窄，时常被压价，收入始终不高。”

2008 年，梁如洁从绍兴文理学院毕业，回到家乡后，她到本地的一家公司工作。“我对网购市场比较熟悉，因为大学的时候就开过网店。”梁如洁决定用这种新的销售模式来帮茶农，“在淘宝网上销售我们的大佛龙井茶。”

2009 年 5 月，梁如洁还清楚地记得自己创业的日子，她以 5812 元资金起步，在淘宝网上开了一家名叫“亲亲子叶”的大佛龙井直销店。那时她到回山、镜岭等地收购茶叶，拍成照片，然后自己设计，挂到网上销售。

“我第一次去收茶叶的时候，担心自己的经验不足，特地请了一位有二三十年经验的老师傅。”梁如洁笑着说，那次一共收了 50 斤茶叶，但因为有“专家”，所以她对茶的品质都很放心。

“一开始实在没生意啊。”梁如洁告诉记者，至今还记得当初的冷清，因为是刚开的小店，基本没人关注，直到二三个月后，才卖出了 20 元钱的花茶。“那个激动啊，我还送了很多大佛龙井茶给这第一位客人。”

质优价廉的茶叶、亲切热情的服务，网店的生意开始蒸蒸日上。2009 年末，她的网店达到了 10 万元销售额。去年，销售额达 50 万元，通过网店帮助茶农销售了几千斤茶叶。如今，“亲亲子叶”已经是“四钻”卖家，茶叶远销江苏、上海等省市。今年，她还在中国茶市租了店铺，全力拓展电子商务和实体店相结合的批发零售服务。

百余茶农认准“女掌柜”

梁如洁告诉记者：“通过网购，我们的茶叶直接到了消费者那里，减少了中间环节，这些费用一部分可以让茶农增收，另一方面，消费者也享受到了优惠。”

因为了解到茶农的艰辛，她把“让茶农多赚一点钱”当做经营宗旨，在镜岭、回山等地设了 5 个茶叶收购点，不用茶农到市场兜售，大大方便了茶农。而且，她收茶的价格比别人高，本来别人收茶在斤量上要打点折扣，她也不打折扣。春茶是一天一价，茶过几天后会跌价，但梁如洁还是依照当时的价格收。跟她合作的茶农，平均每家增收 1.3 万元左右，占到他们全年收入的 35%。镜岭镇肇圃村的杨柱成本来茶叶收入有 2 万多元，自从从梁如洁收购之后，每年有了 3.5 万元的收入。

茶农们也乐于与这位大方的女掌柜合作。“现在 3 个村我们合作的茶农有 100 多户，茶厂也有三四家。”她颇为兴奋地说。

为了能够更全身心地领导创业团队，已经做到公司高管的梁如洁今年 5 月辞去工作，打理起自己的茶叶买卖。“品牌的运作，与茶农的沟通，一个团队的发展，这些都需要亲自去做。”她语气坚定地说。（摘自《钱江晚报》陈丰敏 / 文）