

大学生创业走兴趣路线 开网上商城专营外国钱币

很多人小时候曾对花花绿绿的纸币和外圆内方的“孔方兄”爱不释手、偷偷收藏。2011年9月，还在上海理工大学工商管理专业读大四的梅腾，在网上开了一家专营外国钱币的店铺。创业10个月来，梅腾和伙伴们的生意蒸蒸日上，如今他们提供187个国家和地区的1900多种纸币。

年轻人创业走兴趣路线

出生于1989年的梅腾大学毕业才两个多月，当老板却已大半年。读小学时，梅腾就开始收藏钱币，清代、民国时期的钱币一度是他的收藏“大头”，他还收藏了第三套人民币。如今，梅腾热衷于收藏外国钱币，从“世界十大最美纸币”、油画风格套币到各国发行的纪念钞，无不一一纳入收藏册。2011年9月，还在上海理工大学工商管理专业读大四的梅腾，在网上开了一家专营外国钱币的店铺。

三个月后，梅腾的生意开始有起色。“钱币收藏是一种长期的习惯，以此为爱好的人往往不会买了一单就停下，他们会关注市场动态，不断收入新品。”从小对钱币收藏的爱好令梅腾很了解自己的客户。就在这三个月里，梅腾顺利地说服了三名同窗好友和他一块儿创业。四个大男生每人拿出几千元钱，凑出了公司第一笔启动资金。

失败项目积累出成功经验

创业之初，每天能接到两三笔订单就能令梅腾笑逐颜开；如今，他和伙伴们一天可接到三四十笔订单，并且订单量还在不断上升。

由于大学读的就是工商管理专业的“创业班”，为把理论知识运用于实践，来自贵州的梅腾从大二上半学期就开始找项目进行创业尝试。梅腾做的第一个项目是成立一个小小的团队，在校园里为同学们代理充话费。然而由于缺乏经验，他的首次创业尝试很快就失败了。此后，他又陆续做了其他一些小成本的项目，如替校外培训机构在校园桶装水上粘贴小广告等，创意都不错，但由于



管理不善、团队分歧，项目最终不了了之。

此次创业，梅腾牢牢地吸取了以前的教训。他现在的伙伴们不仅能力出众，在性格方面也彼此合得来。他们约定，在对公司的经营管理上，杜绝固执己见、互不相让，遇到业务问题，每次由其中一个人提出方案，然后大家共同讨论，加以完善。

创业10个月来，梅腾和伙伴们的生意蒸蒸日上，如今他们提供187个国家和地区的1900多种纸币。他们还非常注重劳逸结合，四个人每天从上午9点上班到晚上7点半。“这段时间前来咨询、购买的顾客最多，很多都是在上班时间‘开小差’的白领。”梅腾解释为何如此安排营业时间。经过观察，晚上10点左右还会出现一个“咨询小高峰”，因此四个“小老板”轮流“上中班”到晚上11点半下班，既不耽误做生意，也避免过于劳累而把身体搞垮。

把“山寨者”变作分销商

由于梅腾和伙伴们的店铺品种齐全，尤其各类商品图片、介绍做得相当完善，竟因此引来一名“山寨者”。今年7月开始，一名在国企工作的上班族每天一早就来咨询。他直言不讳，想要开分销店。一开始，梅腾和三名创业伙伴并不同意这个要求。经不住对方软磨硬泡，梅腾最终同意了一部分图片分享等事宜。然而时隔不久，这个上班族的钱币网店开张后，竟取了一个和梅腾他们网店名字接近的店名，其图片、广告宣传也照搬。梅腾立即找对方谈判，最终这家网店以独立的名义开店。

这个小插曲也给了梅腾和伙伴们一些启发。他们一边做生意，一边观察市场，随着业务量扩大、利润提高，他们计划投入更多资金，将自身的角色由单纯的销售商转变为其他店铺的供应商。“作为初入商场的新人，我们也会借鉴其他公司的经验，大胆应用、敢于创新，在实践中成长。”梅腾说道。

（摘自《新闻晚报》朱蒙雪 颜晓敏 / 文）

创业之路风雨兼程 “靠谱”是种好品质

在大学生创业成功率普遍不高的现在，毕业于浙江大学土木工程学院的黄松阳的创业之路，在别人眼里，可谓是一个成功的样板。这个来自内蒙古的蒙古族小伙子在2007年来到了富庶美丽的杭州读大学，而未来等待他的将是一场通向成功的创业之路。

日租房中发现商机

大学由于人流量大，周边日租房生意很是兴旺，然则日租房又大多低廉简陋，无法满足所有人的需求。基于此，黄松阳发现商机。他拉了三个好友，凑齐3万块钱，开始了自己的创业之路。

他们先与房东签好合约，然后对房间进行改造，之后转租，做一家挣一家的钱，凭借上一家的利润开下一家的锁链式发展，不到半年，他们就租下了三四十个房间。有了更多的本钱，他们就开始直接承包旅店，玉泉店、下沙店、小和山店、舟山东路店、滨江店都陆续续地建起。在他大三的时候，酒店的年营业额便达到了270万。

其实早在2009年底，黄松阳便建立了上海红坤投资管理有限公司，半年之后杭州红坤酒店管理有限公司也

注册成功。而现在他又建立起杭州艾索教育咨询有限公司，开始在教育，特别是对外留学方面进行新的征程。

不解法律惨被騙

创业之路总有碰壁，哪怕是行业老手都有可能阴沟翻船，更何况初出茅庐的大学生。

在开玉泉店的时候，他们投下100多万去装修“租”来的旅店。谁知与他们签合同的所谓“房东”，跟他们一样也是一个租房的，钱都投进去了，这个“房东”却不见了。此时正主回来，他们可真是哑巴吃黄连，有苦说不出，因为按照法律规定，他们的租赁行为是不被认可的。

作为在读大学生，他们可谓损失惨重，此时核心团队气氛低迷，大家都觉得做不下去了。黄松阳顶住压力，去跟旅店房东谈判，提出3点理由：1、我们是浙大的学生，跟您一样都是被骗的；2、若是我们离开，东西带走，这个旅店至少半年不能营业；3、现在营业情况您也看到了，比上一家做得好很多，如果我们能够签订合约，对您也是有利的。前后拉扯了半年，黄松阳终于与房东签订了新的合约。

“靠谱”是种好品质

黄松阳一直是一个目标明确的人，在他读大学的时候就已经规划好自己30岁之前的人生大致方向。他觉得每一个成功的人都对于自己的人生有着相应的规划，在大方向中审时度势才不会让人迷失。

所有

认识他的人都觉得这个蒙古族小伙子特别真诚。而诚信对于黄松阳来说，也是创业过程中所必不可少的一种品质。“我负责对外事宜，例如融资等等。在吸引投资的时候，如果不诚信，人家怎么可能把钱投给你？而且个人为人处事也要衡量好，让人觉得你



可靠，也就是俗称的‘靠谱’。”在问及大学生创业所需



4S店班长辞去月入万元工作 养虫子年赚20万元

见效快、很有前景的行业。于是，他决定赌一把。

首投八万全打水漂

向继华带着打工挣到的8万元积蓄回到云阳老家，租下一间闲置的民房当养殖场，从成都一家生物科技公司引回黄粉虫、竹虫、蝗虫、蜂蛹、金蛹等虫种，买回麦麸、玉米粉、鱼粉和胡萝卜等饲料，开始了他的老板梦。

“不到半个月，我的8万元就全部打了水漂。”向继华说，尽管做了两个多月的准备，自己引种的昆虫还是一天死一批，不到半个月就死了精光。

“看着一堆堆死去的虫虫，我的心里在滴血。”向继华说，至少有一个星期的时间，他每天都守在养殖场，呆看着死虫流泪，父母喊吃饭喊了很多次自己都没反应。是什么原因导致了虫死？向继华说，多少个不眠之夜后，他通过资料查询和向外地专家请教找到了原因：除了饲料中农药残留过高外，最大的原因是养殖场温度、湿度未达标。

借钱再战绝处逢生

找到原因，向继华已无钱再投资。但他不甘心就这样放弃，他决定借钱从头再来。可是，这次他遭到了全家的竭力反对。“死也要死个甘心！”向继华艰难说服家人，又向亲戚借来8万元，决定背水一战。



期开始，他们想出一个新的营销策略，向500人每人借10元，用筹集到的5000元来支撑新学期的塑料瓶回收。如果还是借不到钱怎么办？黄骏杰思虑片刻说：“也许我们就要告别大家了，这半年来的心血以及一个热衷于环保的组织将随之消失。”

期盼：社会支持

垃圾分类回收，对于掌握诸多资源的政府来说，尚是棘手难题。对几名毫无社会经验的年轻人来说，难度更是可想而知。王华礼却是非常赞赏这些大学生们的探索。他认为，未来国家的经济发展将倾向于往服务产

找到一个昆虫死因后，向继华重新租了一个养殖场，然后引种回家，按专家指导的饲料配方喂养。3个多月后，他的第一批昆虫肥硕出栏，卖到云南赚了2000多元。这第一笔赚的钱，让向继华绝处逢生，并坚定了他继续走下去的信心。

“1公斤种虫130元，养殖3—4个月产量能达种虫的20—30倍。”向继华说，自己养殖的昆虫，主要销往云南、四川等地餐馆。按现在的市场价格，黄粉虫、竹虫等价格差不多，干货能卖160—240元/公斤，活体卖120元/公斤。一般情况，活体2.5公斤烘烤1公斤干货。虽然活体更值钱，但储存难度较大，一般卖干货。

“我现在是第三次搬养殖场了。”向继华说，这次搬家与前两次不一样，是因为订单接多了，不得不扩大规模。现在，他每个月能出栏昆虫1吨左右，能卖5万元。不过，由于销售渠道均在外市，他这次来主城与一些大酒楼联系，就是想打开本地市场。

一年大赚想要扩张

“我的努力没有白费，一年来进账40多万元，纯利润有20万元。”说到一年来的收获，向继华称养昆虫比4S店的班长强多了，“钱赚得多不说，最关键是自己当老板，自由！”

接下来，向继华打算在主城与人合作开一家专门的昆虫餐馆，或者开一家昆虫小食品加工厂。

（摘自《重庆晚报》向军 / 文）



创业是一种态度 三位85后大男孩的 纳石之路

从一开始东拼西凑的5万元起家，挤在50平米的小房间里打地铺，半年都没有工资；到靠传单广告赚到公司第一笔钱；再到步入良轨，如今已有200万融资、业务稳定的纳石网络科技有限公司。一步一步，不仅让钱震涛、林封坤、叶超林这三位“85后”年轻人收获财富，也让他们以“创业是一种态度”的心态笑着看人生。

“‘忍受’与‘享受’，是我在创业过程中最大的收获。”作为纳石“三剑客”之一的钱震涛如是告诉记者。

钱震涛、林封坤、叶超林毕业于不同的学校，因共同的梦想参加了第一届杭州市大学生创业大赛而结缘。2009年7月23日，只有三个人的纳石网络科技有限公司注册成立。三个年轻人从零开始，经过3年的时间，运行已走上正轨的纳石，步步为营，旗下的游学网已成为国内小有名气的游学服务机构。

事实上，他们的创业之路并非一帆风顺。公司刚开张就遭遇了“伤病满营”的窘境——叶超林就因急性病动手术，林封坤摔伤了手要用几万元的手术费，加上公司本身没有盈利，三个小伙子一下子面临了经济与事业的双重压力。

为了准备一个项目，通常需要花上半年到一年的时间，而在这段时间内，三人都是过着没有工资的日子挤在50平米的房子里打地铺睡。在每次开会过程中，三人都会为网站的改版问题争得面红耳赤，有一次在不可开交时，甚至还甩出气话决定退股……幸亏这时，有杭州大学生创业大赛来“雪中送炭”，“这10万元的创业资金，让我们度过了创业初期的困难”。

在跟记者说道这些曾经时，林封坤看起来一脸轻松。仿佛这样或那样的困难，在碰上三个年轻人的创业激情和青春梦想时，很快化成了“浮云”。

（摘自《浙江在线》闵玥 祝国群 张一持 应雷爱 / 文）

垃圾堆里的环保商机

选择回收塑料瓶这样一个“捡破烂”的行当，亲友们觉得“不靠谱”，黄骏杰却坚信，垃圾堆里乾坤大。

如果没有踏上一条创办社会企业之路，90后黄骏杰现在也许在某家软件公司，过着朝九晚五的白领生活。9月中下旬的深圳，秋意渐浓，他和市场总监侯政力只能以冷水冲凉。深圳职业技术学院（以下简称“深职院”）旁边一间不足20平方米的出租屋，是两名年轻人近半年来的栖居之所。

试水：以小礼品换塑料瓶

“我们是来自深圳职业技术学院的环保创业团队。”黄骏杰习惯这样介绍自己的团队。今年7月10日，生源启动环保科技有限公司（以下简称“生源启动”）获得深圳市场监督管理局颁发的营业执照，注册资本3万元，实收资本0元，这是深圳市鼓励应届大学生创业的政策。黄骏杰相当于免费注册了一个公司，3万元可于两年后开始偿还。

从去年9月开始至今，黄骏杰的

团队回收了10万个塑料瓶，收集对象是深职院的师生，分布在东、西、北、旺豪四个校区。选择回收塑料瓶这样一个“不靠谱”的创业之路，黄骏杰一直在努力去证明，这与传统“收破烂”是不一样的。

大二学生曾强的室友们预约过生源启动的上门回收服务，并用30个塑料瓶，换回一卷厕纸。大三的小夏办了积分卡，成为生源启动的忠实粉丝。“有十几个瓶子就通知他们来回收一次，记到卡里，攒够50个再换礼品。”

到现在，有着两万多学生的深职院，过半师生记住了这个名字有点小拗口的环保小团队。

“回收只是其中的第一步，我们希望能把这些塑料瓶加工成环保产品，开设环保产品专卖店。”黄骏杰说，他的创业梦缘于2010年的一场环保创业讲座。当时“绿色珠江”的发起人王华礼给来自深大、深职院等高校的学生代表讲课。会后，一名戴着黑框眼镜的男生挤到台前，问了王华礼N个问题。这位男生，就是黄骏杰。一年

后，当黄骏杰告诉王华礼，自己打算做垃圾回收时，王华礼建议先选择一种垃圾，比如塑料瓶。

瓶颈：资金困局

头一年的10万个塑料瓶，让小团队获得了很大满足感。然而，翻开公司的账目，市场总监侯政力发现，一年下来，不仅没有盈余，前期投入的近4万元也全部打了水漂。资金困难、运作模式不清晰、与回收公司雷同，成为横亘在他们面前的三座大山。“资金支出当中，租用仓库占据了最大块头；其次是购买礼品、雇用兼职。”

今年大三的刘冬雪是团队的主创之一，一年来没有领过一分钱工资。5人的创业团队，有两个选择了退出。今年6月份毕业的黄骏杰和侯政力不能再住学校宿舍，两人合租在月租金500元的城中村里，黄骏杰的生活费需要家长提供，侯政力选择周末兼职赚点生活费。不久前，来自福建的蔡汝维加入团队，未来3个人要一起挤在出租屋里。

“我们团队已经没有钱了。”新学