



宋炜：

## 把学习变成开心的游戏

本报记者 杨阳腾

“我们设计的学习课程，把企业内训任务制作成类似于网游的通关任务链，从入职、完成一次订单、提交转正申请、正式转正再到升职，每完成一项任务还有虚拟激励资金。新员工在‘玩网游’中，不知不觉就完成了学习任务。”6月5日中午，与记者一见面，深圳大学工商管理硕士在读学生宋炜就兴致勃勃地讲起了他的创业体会。

宋炜很忙。这天上午，他刚刚应深圳市南山区科技创业服务中心之邀，参加该中心将于7月举办的南山区2014“创业之星”大赛的方案讨论。下午他还要赶去深圳大学，就他研发的这一新式学习谈话合作事项。

宋炜表示，他的创业点子来自于上学时帮助老师开展的课程设计，“强推的学习过程很枯燥。如果把学习内容制作成一关接一关的系列事件，场景式呈现，让学生在开心游戏中不知不觉地完成学习过程，那就再好不过了”。

有了这个想法，宋炜开始着手策划，并对从哪个行业入手进行研究和分析。他首先把目光聚焦在人员流动频繁、培训量大又枯燥的汽车销售行业。定下目标后，宋炜迅速联系合作客户和讲师团队，并和有共同想法的朋友着手搭建系统平台。

宋炜的点睛设计在于将网游任务与线下任务结合。以完成“转正申请”一项为例，其前一项任务是完成一个“订单任务”。员工需在线模拟挖掘新客户，并谈成这一订单。完成任务的同时，要将这一过程记录下来，并把挖掘客户、谈订单时面临的困难和自己的所思所想，以及对客户的优劣势分析等写成报告，然后在“转正申请”任务中将该报告提交给线下领导。员工还要自行与上司预约面谈时间，并与上司直接谈转正后的工资、职位安排等。

“把学习变成开心的游戏”，宋炜的这个创意很快就在市场上得到了积极回应。青海一家汽车销售公司正苦于找不到新员工培训良策，获知这一散点式的学习方法，遂同意合作。千余元一个学习账号，电脑就是老师，不用集中授课，线上线下相结合，对企业来说很省事。这一游戏式学习法也得到了员工的认可。

目前，不仅青海这家汽车销售公司与宋炜建立了长期合作关系，联想、美的、东风和华帝等几家大企业也成了宋炜的客户。同时，来自深圳大学、中山大学和华中师范大学等高校的老师和一些企业内部培训师也成为他的智囊团队，为公司提供学习内容支持。



宋炜在对东风商用车销售总公司的高管进行培训。杨阳腾摄

## “80后”大学生赵新朝——

# 山地养鸡辟新径

本报记者 党涤寰 通讯员 叶新沛

在河南省舞钢市杨庄乡薛庄村的后山坡上有一片养鸡棚舍。绿树下、草丛中，一群群山地鸡正悠闲地觅食……这就是“80后”大学生赵新朝的生态农业养鸡场。

郑州客商张老板告诉记者，“这里的鸡蛋蛋清少、蛋黄多，一炒是金黄色，特别受产妇和病人欢迎，卖得非常俏。我每周都得来进货，每次拉回去200件左右”。

2004年，赵新朝从郑州牧业工程高等专科学校毕业，先在郑州一家公司找到了一份饲料、兽药销售的工作，收入非常可观。2008年，他推销饲料来到洛阳市卢氏县，看到当地不少农民在山坡上养鸡。“老家舞钢市有的是山坡，林草丰盛，空气清新。而且，

让学校走出更多“老板”⑨

## “小老板”圆创业梦

### ——深圳市高校毕业生创业调查

本报记者 杨阳腾



今年4月，叶伟城在上海时装周上发布了品牌的秋冬新品，目前正忙着为雪花般飞来的订单备货。

在深圳，像叶伟城这样在校或刚刚毕业就开始创业的大学生屡见不鲜，这从每年举办一次的深圳高校创业大赛就可见一斑——2012年和2013年，有100多个大学生创业团队及创业个人参赛。如今的大学生均为“90后”。跟“70后”、“80后”不一样，他们喜欢尝试新事物，崇尚新奇消费。正是看到“90后”独特的消费行为和消费特点，深圳一些充满想象力的大学生瞄准商机，开始实现自己的“创业梦”。

对这些年轻人来说，创业不见得是做足充分的市场调查、广泛的行业资源积累这些必备功课后才干的事。有时候，他们的创业动机听起来很随意，比如深圳大学



深圳大学副校长李凤亮曾表示，深圳具有创新、创意、创业的“三创”氛围，是一个具有“创新冲动”的城市。作为曾经诞生了腾讯、华为、中兴、比亚迪等高科技企业的城市，深圳已经成为一个“创业之城”。

“大学毕业生创业需解决4个瓶颈问题：一是经验和能力，二是信贷资金，三是办公场地，四是项目和技术。”深圳市劳动就业服务中心创业服务部部长姜鑫告诉记者，深圳市把创业服务工作做了前头。

据了解，深圳市对毕业两年以内首次自主创业的高校毕业生，领取工商营业执照并正常纳税经营1年以上的，给予4000元的一次性创业资助；对创办注册资金10万元以下的小型企或从事个体经营的高校毕业生，根据带动就业和纳税情况，每年给予最高8000元的财政资金扶持；对毕业2年以内的大中专院校及技校毕业生自主创业并按规定缴纳社会保险费的，给予3年社会保险补贴。

越来越多的注重饮食，土鸡价格肯定会高。我何不也发展山地养鸡呢？”赵新朝决心回乡创业。

他先在家待了一周时间，转遍附近的几个山坡，了解气候、土壤、植被和当地养鸡品种等，觉得自家有山坡，市里有扶持政策，加上自己掌握的养殖管理经验，养殖绿色无公害土鸡是一条快速致富路。

然而他的决定却遭到了父母的强烈反对，村民们也对这个举动感到费解。但他不管这些，搭建养殖棚舍、联系鸡苗……靠自己打工积蓄的10万元资金和一股子干劲，赵新朝建起了自己的鸡舍。

2009年3月，他投入首批5000只品种

工业设计专业毕业的李昱昱，创业干的事却是派对活动策划。在一次私人聚会上，为了聚集更多人让聚会热闹起来，李昱昱包下酒吧夜场，并在网络平台“人人网”上售票，女生免费，男生200元。没想到聚会结束时不但收回了成本，而且还赚了两三万元。这次偶然之举成就了她的创业梦。如今，李昱昱的派对活动策划公司已从一开始只包场做派对，升级为只售卖创意，把整个活动创意的实施流程打包成标准件卖出去。13个人组成的创业团队能做到在全国7个城市一起举办上万人参与的超大型联动派对。

“在深圳，只要有想法就能创业。”深圳大学在读创业者、深圳市擎基学习设计有限公司CEO宋炜告诉记者，深圳有浓郁的创业氛围，只要有好的创意和点子，有完整

有底气的冲动

为了鼓励和扶持大学生创业，深圳市还为创业者建立了17家市级创业孵化基地，总面积超过12万平方米，可容纳1500多户。符合条件的创业者可进入基地并享受相关补贴政策，团队创业最高可获50万元小额担保贷款。

这些孵化基地正成为深圳培养“小老板”的“摇篮”，至今已进驻企业1100多家，带动就业7200多人，创业项目涉及产业包括机电、电子、计算机、物流、国际贸易、电子商务、文化创意等领域。

除了向大学生提供各类扶持政策，深圳也不断推出新举措，吸引留学生来深圳创业，前期费用补贴最高达50万元。如今，来深圳创业的“海归”越来越多。深圳市人力资源和社会保障局的数据显示，2013年深圳市海外留学人员引进人数首次突破3000人大关。

深圳小额担保贷款政策也惠及深圳市高校及深圳生源毕业生。小额担保贷款个

人贷款金额最高达10万元，合伙经营的贷款总额最高为50万元。近几年深圳累计发放小额担保贷款5000多万元，惠及5000多名创业者，其中大学毕业生占20%。

目前，深圳市正准备以政府引导、民间资本参与运作的方式，创建一个国家级大学生创业示范基地。今年深圳市新一轮的就业政策里，还有望出台专门针对大学毕业生的创业资金扶持政策、创业贷款优惠政策等。

业内专家表示，创业者热衷在深圳创业，与深圳的科技与金融产业优势不无关系。2013年，高新技术产业与金融产业增加值占深圳GDP的比重分别达到32%和13.8%，处于全国前列。深圳形成了涵盖主板、中小板、创业板的多层次资本市场体系，深圳VC/PE规模超过全国的三分之一。同时，深圳的上市公司达200多家，其中超过40家在创业板上市。这一切，都为创业者提供了有力的金融支持。

尝到甜头的赵新朝一鼓作气，从养殖公鸡发展到公鸡、母鸡一块养。养鸡场也从过去的10亩扩展到现在的500余亩，年出栏山地鸡2万余只，产蛋400多万枚，总产

图说

## “马云”们还在路上

杨阳腾

鼓励大学生创业就业，对政府而言，首先是尊重知识、尊重人才的表现；其次是要激发大学生敢闯敢试求发展的热情，激励大学生自身发奋努力，是改善民生、富民强国、促进和谐的大事；三是要培养大学生的创新精神和实践能力，是推动实现“江山代有人才出”的需要。

不可否认，现在的大学生基本上都是“90后”，独生子女居多。由于受到来自父母溺爱呵护，创业就业普遍存在“眼高手低”、“纸上谈兵”等现象，“理想很丰满，现实很骨感”是导致大学生创业失败多的原因之一。正如阿里巴巴集团主席马云所言，“大学生创业之前要有心理准备：100人创业，95人死掉，只有少数人可以摇摇晃晃地走过去”。有机市场调研也显示，大学生自主创业成功率只有3%左右，远低于一般企业的创业成功率。

即使如此，我们也要鼓励有条件的大学生们去闯一闯。毕竟，这个世界上有多少事情能万无一失呢？我们所要做的，一是尽快把大学生创业这把“火”烧起来，在全社会积极营造良好的创业创新氛围，让全社会充分理解大学生创业、积极支持大学生创业，加快形成千方百计谋创业、千辛万苦去创业、千军万马兴创业的生动局面。二是保护好大学生的创业热情。大学生是最有梦想最有激情的一个群体，理想与抱负、创新能力和创业热情是这一代大学生的特质，这些都是实现大学生创业梦想的积极因素。

但人人都当老板不现实。创业需要理智而不是冲动，需要冷静而不是狂热。各级政府、各类媒体、企业和中介机构还应帮助大学生学会认清自我，特别建议学生家长要把对孩子的呵护降降温，以更理智的态度对待孩子，让他们知道不是一开公司就会财源滚滚来，要避免盲目创业、跟风创业，特别是创业不顺利时，更要帮助大学生认识到成功和失败都是一种常态。

大学生创业，对于个人命运、社会转型和国家创新来说到底意味着什么？理想和现实之间到底有多远？谁也无法准确回答。但有一点可以肯定——在我国经济社会转型时期，尤其是在建立完善市场经济体制的过程中，一切都刚刚起步，更多的马云、马化腾、比尔·盖茨、史蒂夫·乔布斯还在路上。我们所要做的，就是对大学生创业就业给予更多鼓励，让大学生创业既有压力又有愿景。

丁仕源今年24岁，但他19岁时就以300多万元的身家荣登全国大学生创业富豪榜前列，21岁时已自己挣下1200万元。

在深圳信息职业技术学院读大二时，丁仕源和朋友合作开了一家公司，进行模特经纪人代理。“注册资金100万元都是自己积累的，父母没有出钱。”这是丁仕源的第一次创业，实际上，他的社会实践几年前就开始了。

当别的同龄孩子还在上各种补习班、提高班、奥数班时，12岁的丁仕源就报名参加社区内为成人开设的就业前培训班，进行新闻学、营销学、心理学、服装设计等课程的学习。此后又在一家行业报社实习，并参与策划和组织发布会、招商会等。15岁的年纪，办事干脆利索，创意频出。16岁时，他去采访世界模特大赛，却被总决赛导演看中，担任拓展部经理，负责赛事统筹、对外招商和媒体联络，由此打下了日后成为千名模特经纪人的基础。

“不打无准备之战”，这是丁仕源认为创业者必须要做到的。而丁仕源在项目分析、市场考察、人脉资源等各方面打下的基础，让他的创业路走得相当顺利。

18岁，丁仕源成立丁叮文化发展有限公司，成为公司法人及公司执行董事兼总经理；19岁时，他已赚到300万元的身家；20岁，他拿下广东省“挑战杯”创业计划大赛金奖，成为“2010年中国大学生创业富豪榜”唯一一名“90后”代表；21岁，他创办丁叮文化产业美容营销运营平台，并担任运营总监；23岁时，他的公司产值已达1200多万元，前不久又获得300万美元的风险投资。



值达到300多万元，年利润60余万元。

“村里人看到赵新朝靠养鸡走上致富路，也都纷纷在山坡上养鸡，还跟着他学习科学养殖技术。赵新朝又成立了灯台架生态农业公司，注册了‘灯台架’商标，申请了绿色食品无公害证书，采取‘公司+基地+农户’的模式，带领大家一起养鸡致富。”薛庄村党支部书记刘成才说，赵新朝带动了周边村庄100多户农民饲养山地鸡。现在这里生产的鸡、蛋等产品除满足漯河、平顶山等周边市场外，还销售到郑州等地。

上图 赵新朝(左)正在养鸡场里喂鸡。刘海军摄

感言

## “马云”们还在路上

杨阳腾

鼓励大学生创业就业，对政府而言，首先是尊重知识、尊重人才的表现；其次是要激发大学生敢闯敢试求发展的热情，激励大学生自身发奋努力，是改善民生、富民强国、促进和谐的大事；三是要培养大学生的创新精神和实践能力，是推动实现“江山代有人才出”的需要。

不可否认，现在的大学生基本上都是“90后”，独生子女居多。由于受到来自父母溺爱呵护，创业就业普遍存在“眼高手低”、“纸上谈兵”等现象，“理想很丰满，现实很骨感”是导致大学生创业失败多的原因之一。正如阿里巴巴集团主席马云所言，“大学生创业之前要有心理准备：100人创业，95人死掉，只有少数人可以摇摇晃晃地走过去”。有机市场调研也显示，大学生自主创业成功率只有3%左右，远低于一般企业的创业成功率。

即使如此，我们也要鼓励有条件的大学生们去闯一闯。毕竟，这个世界上有多少事情能万无一失呢？我们所要做的，一是尽快把大学生创业这把“火”烧起来，在全社会积极营造良好的创业创新氛围，让全社会充分理解大学生创业、积极支持大学生创业，加快形成千方百计谋创业、千辛万苦去创业、千军万马兴创业的生动局面。二是保护好大学生的创业热情。大学生是最有梦想最有激情的一个群体，理想与抱负、创新能力和创业热情是这一代大学生的特质，这些都是实现大学生创业梦想的积极因素。

但人人都当老板不现实。创业需要理智而不是冲动，需要冷静而不是狂热。各级政府、各类媒体、企业和中介机构还应帮助大学生学会认清自我，特别建议学生家长要把对孩子的呵护降降温，以更理智的态度对待孩子，让他们知道不是一开公司就会财源滚滚来，要避免盲目创业、跟风创业，特别是创业不顺利时，更要帮助大学生认识到成功和失败都是一种常态。

大学生创业，对于个人命运、社会转型和国家创新来说到底意味着什么？理想和现实之间到底有多远？谁也无法准确回答。但有一点可以肯定——在我国经济社会转型时期，尤其是在建立完善市场经济体制的过程中，一切都刚刚起步，更多的马云、马化腾、比尔·盖茨、史蒂夫·乔布斯还在路上。我们所要做的，就是对大学生创业就业给予更多鼓励，让大学生创业既有压力又有愿景。

## 丁仕源：

## “富豪”今年24

丁仕源今年24岁，但他19岁时就以300多万元的身家荣登全国大学生创业富豪榜前列，21岁时已自己挣下1200万元。

在深圳信息职业技术学院读大二时，丁仕源和朋友合作开了一家公司，进行模特经纪人代理。“注册资金100万元都是自己积累的，父母没有出钱。”这是丁仕源的第一次创业，实际上，他的社会实践几年前就开始了。

当别的同龄孩子还在上各种补习班、提高班、奥数班时，12岁的丁仕源就报名参加社区内为成人开设的就业前培训班，进行新闻学、营销学、心理学、服装设计等课程的学习。此后又在一家行业报社实习，并参与策划和组织发布会、招商会等。15岁的年纪，办事干脆利索，创意频出。16岁时，他去采访世界模特大赛，却被总决赛导演看中，担任拓展部经理，负责赛事统筹、对外招商和媒体联络，由此打下了日后成为千名模特经纪人的基础。

“不打无准备之战”，这是丁仕源认为创业者必须要做到的。而丁仕源在项目分析、市场考察、人脉资源等各方面打下的基础，让他的创业路走得相当顺利。

18岁，丁仕源成立丁叮文化发展有限公司，成为公司法人及公司执行董事兼总经理；19岁时，他已赚到300万元的身家；20岁，他拿下广东省“挑战杯”创业计划大赛金奖，成为“2010年中国大学生创业富豪榜”唯一一名“90后”代表；21岁，他创办丁叮文化产业美容营销运营平台，并担任运营总监；23岁时，他的公司产值已达1200多万元，前不久又获得300万美元的风险投资。

对于丁仕源的成功创业，深圳信息职业技术学院职业教育研究所所长童山东认为，丁仕源成长于改革开放的前沿城市深圳，这个城市鼓励创新、宽容失败的创业氛围是丁仕源从小接触的社会大环境，也是他能够形成早熟而充分社会化性格的成长大背景。丁仕源的父母一直从商，从小耳濡目染善于寻找市场空白的家庭气氛，对他影响较大。

文/李小芳