

让学校走出更多“老板”

喜欢不确定性的宋炜——

过程中犯错不要紧

我喜欢创业带来的不确定性和挑战性,这跟我的成长环境有关。我父亲上世纪90年代就下海经商了,从小耳濡目染,我也渴望干有创意、有新鲜感的事儿,不喜欢按部就班、朝九晚五的生活。

我本科毕业几个月后,和朋友合作为一家日资企业做销售代理。这次创业很短暂,半年后就因供货方出现问题开始走下坡路。于是第一次创业,公司就跟我的心头肉似的,舍不得关闭。最困难的时候,我连着一个月三餐都用包子填肚皮。咬牙坚持了一年半,最终不得不关门了事。

为了充电,我进入深圳大学读MBA。2012年的一天,我问一位朋友,在稳定的工作和创业之间究竟怎么选择?朋友告诉我,“从内心出发,你往往能看到别人看不见的美丽”。这一席话让我下决心一定要跟随自己的内心,坚持做自己想做的事情。

就在这一年,通过帮助老师设计教学课程,我发现了学习课程设计的商机,并有了完整的创业规划,于是决定再次创业。

第二次创业,我做了充分的准备,不仅心态更成熟,对创业的认识也深了,对如何确定未来发展的目标、如何选择合作伙伴、投资人,都有了更明确的标准。

经历越多积累越多,我对创业的理解也发生了变化。创业失败往往是创业过程中做了错误的事。以前我总习惯关注大多“怎么做”,比如怎么找资金、怎么找渠道,而忽略了“为什么要这么做”。第二次创业,我首先想的第一件事情就是“为什么要创业”。创业是出于什么目的?想清楚这个问题,就更容易看到自己的愿景。

同时,我对投资人和合作伙伴的选择也发生了转变。我关心的不再是投资人能给我投多少钱,而是为什么投资我、是否真正理解、认同我的创业想法。因为目标是否一致,价值观是否相同,这在创业过程中非常重要。

如今已是集体领导力的时代,交叉、跨界无处不在。在团队建设上,我也更喜欢选择不同领域的人来扮演不同的角色,令团队更完整、更有竞争力。

(本报记者 杨阳腾整理)

相信坚持的王春波——

“咬咬牙”,去创新

2003年,我考上了电子科技大学软件学院的硕士研究生。2004年,我鼓起勇气,迈出了自主创业的第一步。

艰难是不言而喻的。我用之前卖项目仅有的2万元租了一套民房,买了两台电脑,搭建起自己第一个工作室,靠给别人开发小软件勉强维持运行。各种意想不到的困难接踵而至,一起创业的几个小伙伴相继选择了放弃,但我仍然坚持着。

之后的两年,由于缺乏销售和管理经验,公司的发展仍然十分困难。特别是2006年,公司一位负责采购的职工竟然以次充好,导致交付客户的产品无法正常工作,损失巨大。在走投无路的情况下,我召集公司核心员工,动员大家半年不拿工资,半年之后若不好转再解散。有4位员工愿意和我一起“咬咬牙”,共同坚持下去!2007年,我们完成200多万元销售,公司起死回生。

坚持就是胜利。这些年来,我们坚持走自主创新之路,取得了一系列成功:应邀参加了交通部的行业标准制定工作;在北斗重大专项中顺利入围;成为中国电信、中国航天等企业的战略合作伙伴。公司如今已成为车载物联网行业第一品牌。目前,公司已签订单超过2.5亿元,预计今年可实现产值1.4亿元,还成为了哈佛大学商学院、沃顿商学院、北京大学光华管理学院的大学生创业经典研究案例。

10年来,我有几点思考。一是激情和梦想是创业的思想动力。创业的道路从来都不会一帆风顺,但只要有梦想和激情,我就会勇往直前。二是意志和毅力是创业的精神支柱。坚持不一定能成功,但放弃一定会失败。三是经验和团队是成功的基本保障。通过在创新过程中不断地反思总结,积累经验,建立一支稳定优秀的核心团队,才能让我们在重要决策上作出正确判断。四是技术和创新是成功的核心支撑。这一点是我们大学生创新创业的优势,也应该是我们的追求。

(本报记者 钟华林整理)

我向往成功 我愿尝甘苦

编者按 在本报推出的“让学校走出更多‘老板’”系列报道中,共涉及有名有姓的大学生创业者73人,他们的创业道路各不相同,有的相对顺利,有的波折不断,但他们都吃过苦、流过泪。是对成功的渴望和对梦想的追求,让他们坚持走了下去,最终迎来了成功的曙光。本报邀请了部分创业者讲述自己的故事,分享他们的喜与忧,感受他们的成与败,请读者关注。



从不放弃梦想的陶新宇——

再苦也要当老板

我是一名80后。初中时代起,我就有一个梦想——创业当老板。2006年,我从海南三亚回到故乡湖南省衡阳县。一并带回的,还有我在海南多次考察学习过的芦荟种植技术,开始种芦荟。

创业初期,我经验不足,又缺乏经营和市场意识,种植方面已是艰难重重。好不容易到了芦荟上市的季节,却无人采购。

我跑遍了衡阳市及周边几乎所有的化妆品、饮料、食品厂家,向他们推介,他们有的会随意听听我的介绍,有的听都不听就直接回绝了我。

不能就这么放弃!我连夜翻出所有关于芦荟的书籍,通宵翻看,希望从中得到些启发。天一亮,我再次带上几片新鲜芦荟出发。3天时间里,我跑了6家大型连锁超

市、10家大酒店和两个大型的花卉市场。每到一处,我几乎是厚着脸皮求他们试一试销售效果会怎样。在碰了不知多少次壁之后,终于在一家大型超市,一位经理同意了我提出的“先帮忙代卖”的意见,答应给我的芦荟上架了;一家花卉市场被我的“一株芦荟可以吸收3立方米空气中99%甲醛”的介绍所吸引,也同意帮我代卖。

就这样,我销售出了自己的芦荟。尽管当时的业绩仅仅是平均每天卖5片,但我没有气馁,因为我看到了梦想的曙光。

为了节约销售成本,我自己做运货工,

蹬着三轮车,每隔3天将30公斤的芦荟送到马路边,然后再换乘两趟公交车送到卖场。

记得有一天大雨,泡沫盒从三轮车上滑下摔破了,芦荟片瞬时洒在大街上,一

片狼藉。我冒着雨一片一片地收拾……慢慢地,长沙沃尔玛、家乐福也开始卖我的芦荟了。终于有一天,我园中种下的芦荟走向了“供不应求”。

2008年,我注册了“衡阳县伊玛芦荟开发有限公司”,引进了具有药膳价值的山野菜品种,开始种植稀特蔬菜。到2012年,我们的产品已覆盖了整个湖南地级城市,部分产品销售到了广东、河北等地。今年4月,我的“草亦疏蔬菜直销店”开张。目前,已经建成8家直销店,年销售额约1000万元。

我想告诉大家,创业绝不可能一帆风顺。希望怀揣创业梦想的同龄人,无论何时何地、面对何种艰难,都不要放弃自己最初的梦想。

(李英姿 刘麟整理)

年轻、爱冒险的李博文——

实践是最好的老师

年轻,爱冒险,注重自我——我是李博文,是90后,是创业者。

在大学里,我做的第一件事儿就是练摊,卖自制的动漫T恤。几番下来还有盈余,我心里非常满足。我还多次参与了校际之间的创业比赛,认识了不少创业者。

我当时觉得,幼儿园甚至是小学生的财商教育也许是一个商机。我们在社区组织了1至2次陪小孩子做大富翁、穷爸爸富爸爸的游戏,但是因为大多数孩子没有时间,也就不了了之了。

由于我的外婆腿脚不便,而菜场距离较远,因此,我又萌生了做社区蔬菜宅配服务的想法。刚开始下单的人数太少,我们

入不敷出。不过,一个暑假之后我们还是做到了盈亏平衡。在考虑到时间以及物力成本后,我们暂时搁置了这个项目,不过这次创业更坚定了我对社区创业的信心。

2013年,我毕业了。毕业之后,我没有直接去创业,而是先去别的公司就业。实践是最好的老师,和一些成熟的创业者交流之后,自己的看法也会更成熟;在大的企业中工作,也能学到更多东西。平台越大,能学得越多。这对于以后自身的发展是一笔宝贵的财富。

2013年末,我得到了长宁区新联纺创业孵化基地的邀请,在项目通过审批之后,

正式启动了自己的废品bank项目,从开始

用废品兑换身边零售商店的折扣券到微信公众平台,之后又是实际的废品捐赠。我们在社区里面也找了一些可以长久发展的项目。不过由于没有足够的启动资金,团队都选择了去其他行业继续积累资源。

虽然我毕业没多久就选择了创业,不过我还是不支持大学生毕业就立即创业,除非有别具一格的技术能够立即变现。但如果创业领域涉及的是服务业,我们需要多参加实践,上学期间多请教有企业工作经历的老师,毕业后去大企业多感受一下。平台越大越好,积累资源和人脉的同时,自己也必将发生蜕变。

(本报记者 沈则瑾整理)

危机意识很强的陈红球——

创业需要准备

我出生于湖南省邵阳县金称市镇一个农家。2006年,刚刚大学毕业的我来到深圳,进入一家电子产品公司做业务员。除了学习电子产品的有关知识,我还去各个城市开发代理商。两年下来,我了解了整个平板电脑市场,更让我萌生了创业梦想。

2010年,国内开始兴起一股平板电脑热。在深思熟虑之后,我决定辞职自己办厂生产平板电脑。

资金,是我创业遇到的第一道坎。创业前,我研究过各种创业优惠政策,知道可以有小额贷款、税收优惠,但是我跑到银行、工商所一问,人家都说不知道有什么优惠,只好不了了之。东拼西凑后,我投资50万元跟人合伙开起了公司。

公司一开始只有4名员工,当时国内也没有这方面专业的人才,我们的工程师也是一知半解。但在运作过程中,我坚持按照科学的公司管理方式进行,从每一项业务到每一个细节,都力争做得完美。

刚开始,生产出的平板电脑基本上都有问题。为了及时发现问题,我一直待在生产线旁边研究测试,看是哪个生产环节出了错,还是供应商的原材料有问题。

起步很艰难。我还记得,当时我为能谈成一位从台湾来的客户,就在他入住的酒店楼下等他,从下午5点一直等到晚上10点多,终于和他见上了面。最开始,他对大学生创业有些信不过,但看了我们的产品,最终选择和我们合作。

如今,我以自己的名字登记注册了夏新科技香港有限公司和玉景天成科技有限公司(深圳),公司年营业额达2亿元。

不做准备,就是在准备失败,我是一个危机意识很强的人。现在平板电脑市场有很多新动向,为了应对变化,我创建了研发小组,并通过授牌和联合的形式,推出了自己的品牌“海立信”和“新华”。

大学生创业,不但需要资金、技术,更需要政府搭建更多平台和政策关怀,特别是我们电子技术产业,如果政府能在技术和税收等方面给予倾斜,无论对开发软件、提升产品质量,还是打响品牌、提升市场竞争力,都有明显的带动作用。

(杨立军 刘麟整理)

不愿当都市白领的李冰——

做自己喜欢的事业

2008年,24岁的我从衡水学院园林专业毕业。那时最大的愿望就是在城里找一个理想的工作,当个都市白领。几番周折,我应聘到一家绿化工程公司当了一名技术员。几年下来,工资虽然涨了不少,但我却感觉不到幸福:专业得不到施展,城市梦想毫无起色,还始终有一种无法融入城市的隔阂感。路好像越走越窄了。

2012年,《河北农民报》上一则关于竹柳种植的信息,引起了我的兴趣。我利用半年时间考察、研究竹柳种植效益,最后下定决心:利用老家的一部分田地做竹柳种植实验。一开始,家里人并不支持。我却坚信,给人打工不如自己创业,前途是自己闯出来的。

2013年春季,我试着种植了一亩多地的竹柳。日常管理靠家庭支持,时间上,我利用上班一个月休息4天的空闲时间,技术上则全靠上大学和日常工作、学习的知识积累。

自己创业比较辛苦,什么都要操心,不仅要管种植,还要跑销售。从一开始自己上网发布销售信息,请做工程的朋友、亲戚帮忙推销,到后来与苗木经纪人合作,着实费了一番脑筋,走了不少弯路,也吸取了不少教训。等秋季把树苗一卖,算一算经济账,除去种苗、水肥等开支,纯获利达1.5万元,平均一亩能赚万元,实验大获成功。

经过我反复解释创业的前景,再加上我的执着,家里人逐渐打消了顾虑,转而支持我搞苗木种植。今年,我辞去了城市里的工作,专注于自己的苗木事业。但我心里明白,这只是创业的开始。无论干哪一行,形不成规模就做不大。为此,我联合本村和周围村八九户农户成立了河北省藁城市绿源种植专业合作社,以生产苗木、药材为主。我做的都是订单农业,所以不愁销路。今年,合作社又和河北润地公司谈好了订单,解决了社员们的后顾之忧。现在又有好几家农户加入了合作社。今年秋季,我还准备流转更多的土地,扩大苗木种植规模。

回想起大学毕业后几年的工作,我感触颇深:很多优秀人才都往一个地方挤,其实生活的道路很多,做自己喜欢的事业,活出自己人生的精彩,“梦”会更真。

(孙增军 张建刚整理)

想服务更多人的王新福——

有自己的优势才能赢

我来自临沂农村。在中国海洋大学青岛学院,我通过在校创业和兼职打工完成了4年的学业。

我上大学学的是市场营销专业,但喜欢计算机,所以就自学了网站建设开发等计算机技术。毕业后短暂工作了一段时间,我作出一个抉择——创业,做网页制作。

这个行业竞争比较激烈,我的心得是必须找到自己的优势才能赢。所以,我们努力打造自己独特的优势。现在,我们基本具备了三个方面的优势:

技术优势。目前,我们公司11个技术人员,有5人可以使用先进的PHP网页制作技术。而青岛市300多家同类公司中,能使用这一技术的不足10%。

整合优势。我们能把企业互联网应用的众多项目整合起来,从网站开发到APP开发、WAP手机网站制作、微信公众平台开发、OA云协同办公系统、搜索排名优化、400电话、淘宝店铺装修级运营托管等等,都整合到一起。而青岛的同类公司能做到这一点的不到20%。

服务优势。无论是网站还是互联网的其他应用,售后服务是非常重要的。我们现在可以做到每天12小时在线,发现问题,1小时内解决,这些都是写进合同的。现在同行能做到这一点的,更是少之又少。

正因为具备了这三个方面的优势,我们在同行业逐渐做出了品牌,同时积累了很多优质客户,既有来自美国、澳大利亚、新加坡的客户,也有青岛海关、青岛啤酒、半岛传媒等大客户。目前,我们的客户已近3000家,已在4个城市设立了办事处。

当然,我们也存在着不少困难:缺乏技术人才、需要转型、缺少资金等。但都会解决的。对于创业,我的寄语是:从零开始,建立一条属于自己的管道,利用这条管道服务更多的人。

(本报记者 刘成整理)