

做创客 你能行

——大学生创业故事汇

主编 杨焱林

撰稿 九江学院编写组

- 为学生成才
- 为国家分忧
- 为社会增值

 人 民 出 版 社

做创客 你能行

——大学生创业故事汇

主编：杨焱林

撰稿：九江学院编写组

肖国丰 罗双凤 张外加 郑祚双

冯 健 冯敏强 潘旭华 李宁宁

李勤合 梅文斌 曹欢荣 周铭文

何春根 黄怡旋

责任编辑:李 惠

封面设计:王玉浩

图书在版编目(CIP)数据

做创客 你能行——大学生创业故事汇/杨焱林 主编 九江学院编写组 撰稿.

—北京:人民出版社,2015.7

ISBN 978-7-01-015013-0

I. ①做… II. ①杨…②九… III. ①大学生-职业选择-案例-汇编-中国

IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 144720 号

做创客 你能行

ZUO CHUANGKE NI NENG XING

——大学生创业故事汇

杨焱林 主编 九江学院编写组 撰稿

人民出版社 出版发行

(100706 北京市东城区隆福寺街 99 号)

北京毅峰迅捷印刷有限公司印刷 新华书店经销

2015 年 7 月第 1 版 2015 年 7 月北京第 1 次印刷

开本:710 毫米×1000 毫米 1/16 印张:19 插页:2

字数:300 千字 印数:00,001-17,000 册

ISBN 978-7-01-015013-0 定价:38.00 元

邮购地址 100706 北京市东城区隆福寺街 99 号

人民东方图书销售中心 电话 (010)65250042 65289539

版权所有·侵权必究

凡购买本社图书,如有印制质量问题,我社负责调换。

服务电话:(010)65250042

序

随着互联网时代的到来，大众创业的全面勃兴，创新创业成为了推动中国经济增长的新引擎。我国有 1700 多所地方本科高校和高职院校，在校人数达 1500 万人。高校大学生思维活跃，具有敏锐的观察力，接受能力强，怀抱远大志向和梦想，无疑是最具创新创业潜力的群体之一。如何引导这个群体变成创新创业的潜在力量和生力军，是时代赋予高校的神圣使命。

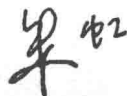
近期国务院办公厅印发了《关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》，提出要坚持创新引领创业、创业带动就业，推进素质教育，创新人才培养机制，加快培养创新创业人才队伍，不断提高高等教育对稳增长、促改革、调结构、惠民生的贡献度，为建设创新型国家、实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴的中国梦提供强大的人才智力支撑。江西大力开展创新创业教育，积极营造大众创业、万众创新的人才环境，努力实现“发展升级、小康提速、绿色崛起、实干兴赣”的宏伟蓝图。

九江学院作为江西重要的本科高等学校，率先在创新创业教育中大胆探索，寻求突破，努力培养综合素质高、创新意识强的毕业生，以期建成特色鲜明、成效显著、示范带动能力强的创业教育示范学校。学院以“为学生成才、为国家分忧、为社会增值”为目标，确立了“以创业精神培养为核心、以创业能力拓展为重点”的创新创业教育理念，初步建立了“五三二一”创业人才培养体系，形成了“抱团创业、集群创业、无缝创业、新式创业、多样创业”五大特色，取得了不凡成绩。学子们创业所形成的“义乌模式”“柯桥模式”，得到社会各界和众多媒体的广泛关注和普遍认可。

九江学院对毕业生的创业事迹进行了精心搜集和提炼，编成《做创客，

你能行》一书，可谓用意深远。全书共收集近 50 位校友的创业故事，有开设网店、兴办实体、从事服务贸易业、投身农村新产业等多种创业形态的；有穷则思变、奋发进取的铁汉儿女；有利用优势、抢占先机的才俊少年；有执着创业、细寻商机的韧性青年……每个故事都由本校学生采写，由本校教师点评，旨在通过对九江学院学子的创业典型事迹的介绍，激励广大学子乃至社会有志创业之士从中汲取养分，激发创业梦想，锻炼创业才干，积累创业经验，沉淀创业财富，实现自身价值。

创新是民族永不衰竭的动力，是社会永葆活力的源泉。创新创业，既是时代的号召，也是社会的需求。今天的中国，无数的创业者在为自己的梦想和事业奋斗，他们的创新创业梦想是中国梦不可或缺的一部分。希望本书能为我国创新创业教育增添一份光彩，为每一位拥有创业梦想的人增多一点启迪。



2015 年 5 月 14 日

目 录

一、抱团创业篇

五年开八家公司，草根创客登上福布斯.....	3
——飞天麦光光集团董事长刘鹏飞	
为创业而生的人.....	11
——义乌市如燕贸易有限公司董事长刘伯	
钻石画出精彩人生.....	16
——义乌市升瀚工艺品厂总经理胡龙华	
用诚信与气度支撑创业.....	21
——义乌市格罗尼箱包有限公司总经理李海荣	
小小网店成就创业梦想.....	27
——义乌市都盛贸易商行总经理王鹏	
一个卖箱包者的故事.....	33
——义乌市裕鼎箱包有限公司总经理王雪强	
小业务员的大成就.....	38
——义乌市飞天灯具厂总经理尤文标	
忍着难忍的痛，扛着难扛的苦.....	44
——义乌市文福工艺品厂董事长于文平	
在奋斗中开辟自己的创业路.....	50
——义乌市舒驰电子商务商行副总经理张奇龙	



从荧光板到星光灯.....	54
---------------	----

——义乌市星奇灯饰厂厂长张诚

二、集群创业篇

静心做事 低调做人 白手成就跨国企业.....	61
-------------------------	----

——绍兴米娜纺织有限公司总经理魏长军

民办教育的领头人.....	66
---------------	----

——江苏省南通理工学院董事长陈明宇

做产品，技术创新是第一要义.....	74
--------------------	----

——永嘉县汇正自控泵阀有限公司总经理李先明

献身实业的实干家.....	77
---------------	----

——扬州市超能电动阀门有限公司总经理林志

阀门虽小 品质为先.....	82
----------------	----

——永嘉奔通自控阀门有限公司总经理彭帮强

成功在第 103 次等你.....	87
-------------------	----

——绍兴威辰纺织品有限公司总经理王力

拼命工作 乐于分享.....	92
----------------	----

——上海善联投资有限公司副总经理郭文

从失意走向成功.....	99
--------------	----

——宁波欣悦文具有限公司总经理宋长佑

三、无缝创业篇

草莓王子的创业梦想.....	105
----------------	-----

——浙江无公害优质草莓基地总经理谢俊

人脉是最重要的资源.....	109
----------------	-----

——福建荣冠园林绿化集团江西分公司、
江西众森力合资产管理公司总经理丁辉

贫而有志终成伟业 坚韧不拔必成大事.....	115
——杭州穹天电子商务有限公司董事长兼总经理黄鹏	
社团历练成就创业梦想.....	122
——天恩十字绣饰品有限公司总经理胡顺玉	
坚持是成功的奥秘.....	128
——北海中安房地产开发有限公司总经理张瑜	
人生是道选择题.....	133
——九江新三鼎实业有限公司董事长万纯文	
定位人生 成就梦想.....	139
——北京世纪恒光科技公司总经理刘涛	
再好的种子，不播撒下去，也结不出丰硕的果实.....	144
——山东嘉联饲料有限公司总经理陈延领	
200元起家的大事业.....	149
——广州邦德医疗器械有限公司总经理谭益忠	
在不安分的日子里.....	155
——北京瑞泽集团有限责任公司董事长兼总经理汪中于	
为孩子们“健”与“乐”而乐.....	161
——乐健游乐设备有限公司总经理徐连肖	

四、新式创业篇

善于学习 永不言弃.....	167
——江西为易科技发展有限公司总经理曹振华	
坚持不懈方成今日伟业.....	173
——杭州多赢网络科技有限公司副总经理陈密	
餐饮业的“黑马”炼成记.....	179
——广州拉丁餐厅连锁管理有限公司董事长吴春清	
从卖鸡蛋的小姑娘到董事长.....	186
——广东善得医疗投资集团董事长余艳红	



成功品牌的幕后推手·····	193
——上海锦坤文化发展集团有限公司创始人石章强	
从蝶湖左岸店长到洋尔贸易总经理·····	199
——杭州洋尔贸易有限公司总经理陈娟	
把中国文化传播到德国·····	205
——北京华韵尚德国际文化传播有限公司董事长王立滨	
时间会给你想要的，你要坚持·····	211
——山东新视听传媒有限公司总经理高卫国	
网络科技中的热璞人·····	217
——上海热璞网络科技有限公司董事长金官丁、总经理张波	
资源整合的个中高手·····	224
——集群车宝汽车服务有限公司董事长高集群	

五、多样创业篇

手套织就的美丽人生·····	233
——万载县胜英手套厂总经理汤婵娟	
军企改革的先锋·····	237
——秦皇岛市傲森尔装具服装有限公司董事长兼总经理张向阳	
丢掉“铁饭碗” 走自己的创业之路·····	243
——江西国胜科技发展有限公司总经理李国胜	
我要飞得更高·····	248
——海南宏鹏建筑工程有限公司总经理罗鹏飞	
五年计划成就人生·····	254
——东方日升新能源股份有限公司销售总监李斌	
锐意创新者之路·····	260
——马鞍山锐生工贸有限公司总经理朱六生	
做好创业的加减法·····	266
——青岛御泉七味酒店总经理章锦	

把握机会很重要.....	273
--------------	-----

——东莞冠越线缆机械设备有限公司总经理王玉印

“新三届”中走出来的创客.....	278
-------------------	-----

——北京五洋揽月科技有限公司董事长朱进文

销售肉类制品的年轻人.....	285
-----------------	-----

——西安田蕾现代农牧业有限责任公司总经理元泉

附录

激发大学生创新创业的有益探索.....	289
---------------------	-----

——九江学院“五三二一”创业人才培养体系的实践与思考

一、抱团创业篇

- ◆ 五年开八家公司，草根创客登上福布斯
- ◆ 为创业而生的人
- ◆ 钻石画出精彩人生
- ◆ 用诚信与气度支撑创业
- ◆ 小小网店成就创业梦想
- ◆ 一个卖箱包者的故事
- ◆ 小业务员的大成就
- ◆ 忍着难忍的痛，扛着难扛的苦
- ◆ 在奋斗中开辟自己的创业路
- ◆ 从荧光板到星光灯

五年开八家公司，草根创客登上福布斯

——飞天麦光光集团董事长刘鹏飞

姓 名：刘鹏飞
毕业年份：2007 年
公司名称：飞天麦光光集团
企业职务：董事长
专 业：金融学



看似不起眼的小小孔明灯，一年能创造 3000 万元的销售额，你相信吗？一个靠“倒卖”起家的销售员，不到五年创立八家公司，你相信吗？一个“80 后”的草根创业者，号称要培养 100 个总经理，你相信吗？不管你信不信，这就是刘鹏飞演绎的传奇。他不是富二代、不是高材生，也谈不上是金融奇才，但是却被《福布斯》杂志评为“中国 30 位 30 岁以下创业者”之一。在这个不相信眼泪，也不相信奇迹的时代，他赤手空拳，野蛮生长，为自己作了最好的注解。

孔明灯：点燃创业梦

2012 年 5 月，义乌市上溪镇工业园区，两辆装着 10 万只孔明灯的大货车停在一家工厂门口。这里，就是飞天灯具厂在义乌的“根据地”之一。年

生产量 1000 万只、销售额 3000 万元，在孔明灯生产和销售的领域，飞天灯具厂的级别堪称“老大”，成就它的，是一个叫做刘鹏飞的毛头小伙儿。

2007 年的一个夏夜，刘鹏飞和女友在义乌梅湖公园散步，那时他 24 岁，刚从江西九江学院毕业一个月，义乌，是两个年轻人寻找梦想的第一站。“走着走着，看见头顶上飘过一盏盏亮亮的东西，还以为是 UFO。”从没见过孔明灯的两个年轻人兴奋不已，刘鹏飞也似乎被那些光亮点燃了灵感。

第二天，刘鹏飞走进号称有 10 万多家商铺的义乌国际商贸城，“卖孔明灯的店只有三四家。”这个发现让他颇感意外。回到家后，他通过阿里巴巴、百度等网站进行了搜索，发现依然没有人在卖孔明灯。刘鹏飞确定，机会真的来了！拿到第一个月打工挣到的 1400 元工资后，刘鹏飞就跟老板说了“拜拜”。他用其中的 400 元进了一百多只孔明灯，开始做电子商务，这或许称得上是飞天灯具厂的雏形。“第一个月就赚了几千块钱。”初尝甜头的刘鹏飞，更加坚信自己的选择。

第一桶金来自温州一家外贸公司。对方打算订购 50 万只孔明灯，条件是先上门考察。刘一听就有点发懵，他都是从别处拿货，没有工厂、没有员工，办公就是在床上对着电脑敲敲。无奈之下，刘鹏飞向朋友借了一个小作坊和一间稍微能见人的办公室，决定打肿脸充一回胖子。然而，当他真正面对这批客户时，心里却是忐忑不安的，“这不就是欺骗吗？”刘鹏飞心一横，把实际情况和盘托出。结果并没有他想象的那么糟，因为态度诚恳，客户依然下了 20 万只的订单，刘鹏飞也从中赚了 9 万元。靠着这笔收入，刘鹏飞继续马不停蹄。

2007 年 10 月，他成立以孔明灯生产为主的飞天灯具厂。销售在义乌、生产在江西，全家老小一起



动手，每天最多生产 500 只。2008 年，他陆续在仙居、义乌、金华等地建立六家工厂，以满足更多的订单需求。2008 年 12 月，飞天灯具厂完成 400 万只孔明灯的销售量，销售额达 2000 万元，成为名副其实的孔明灯龙头企业。“有了项目就赶紧做，这叫‘先把帽子扔过墙’。”从一无所有到成为“孔明灯大王”，刘鹏飞只用了不到一年的时间。

八家公司：把鸡蛋放进不同的筐里

如果你以为刘鹏飞会满足于这份成功，那就错了。在他看来，孔明灯只是为他打开了创业的一扇门，门后的“无限风光在险峰”，才是他更感兴趣的。“赚了这么多钱，不如创造更大的价值。”当刘鹏飞发现在孔明灯领域能超越的只有自己时，他决定，重新找块地方施展拳脚。

十字绣是他涉足的第二个领域。2008 年 6 月，此前投奔他的学弟发现十字绣行业投资少、门槛低，国内具有规模性的企业也不多，便向刘鹏飞推荐。两个月后，由刘鹏飞投资的香港灵泉十字绣有限公司成立，学弟任总经理，他自己担任大股东。一年以后，灵泉十字绣旗下的雅典、锦绣阁、伊人绣坊等多个品牌占据了国内十字绣市场前五的位置，实现年销售额 3000 多万元。

开公司的念头就这么一发不可收拾。2009 年 3 月，路德图文设计印刷有限公司成立；2009 年 5 月，鹏道工艺品厂成立；2010 年 5 月，飞天光电科技有限公司成立……到如今，他已经投资建立了八家公司，涉及孔明灯、十字绣、数字油画、荧光板、印刷、家居、服饰等多个领域。

“这几个公司看着好像没什么关系，其实有共同点。”刘鹏飞解释，他投资的领域都属于新兴实业，入门门槛低、行业发展不成熟、有一定市场前景。对于这种快速横向式发展，也有人提出异议，但他却认为，现在正是“打江山抢占地盘”的时候，发现好项目，不管三七二十一，干了再说。

这种投资模式必然会有风险。2013 年 2 月，刘鹏飞成立了一家雨伞加工厂，由于决策失误，工厂在 9 个月后倒闭，这也使他直接损失了 20 万元。

“这些钱都是我之前赚回来的，成立的时候我也没严格计算过回报率。”对于这次失败，刘鹏飞看得很开，他甚至悟到，自己开这么多公司是正确的——把鸡蛋放到不同的筐里，碎了一筐还有其他筐，反而是降低了风险。

英雄：一个商人的理想

刘鹏飞成立八家公司的另一个原因，是他内心的英雄主义情结。这个从小就迷恋名人传记的“80后”，视毛泽东为偶像，张口闭口都是“打江山”和“闹革命”，那些投奔他的学弟学妹们，都被他视为志同道合的革命兄弟。

“没有成功的个人，只有成功的团队。”为了留住这些兄弟，让他们有更多干劲，刘鹏飞选择多开几家公司，让兄弟们担任公司总经理。一个刚从学校毕业不久的新人，如何能当好一家公司的老总？刘鹏飞似乎对此并不担心：“谁天生就会当老板？我自己也是‘赶鸭子上架’逼出来的。”在他眼里，一个人的忠诚和品德是最重要的，至于个人能力，完全可以后期培养。

总经理的位置毕竟有限，刘鹏飞又想到了股份制。他拿出公司的一部分股份，分给公司的二十多名骨干，这些人以他的校友为主，曾经和他一起打拼。“我的理想是共有、共富、共荣，建立全民股份制。”让公司的每名员

工都有股份，这是刘鹏飞理想中的企业，他将此视为一项伟大的事业，而这个事业最先要解决的问题就是房子——他要在义乌盖一栋高楼，让员工不必再为高昂的房价发愁。除了支持一同创业的兄弟，刘鹏飞也没有忘记学弟学妹们。他在母校成立了飞



天电子商务基金会，专门用于大学生创业。

“一家优秀的企业，一定要赢得社会的尊重。”坐拥千万资产的刘鹏飞回想自己的创业之路，他提到了“时势造英雄”这句话。在他的概念里，所谓“时势”，是义乌这个全国最大的小商品市场，也是近10年来飞速发展的电子商务平台，而那个“英雄”，正是他自己。从少年时想当一个抓坏人的警察，到成年后想做一个给员工盖房子的老板，刘鹏飞的英雄主义情结，似乎从未改变。

集团化：一场艰难的升级

2012年5月，刘鹏飞开始被员工们称为“刘董”，此时的他有了更大的梦想——将旗下的八家公司、一个基金会合并，成立飞天麦光光集团。他要在做好B2B领域批发、分销、团购的同时，再把B2C做大做强，并朝网络科技方向转变，打造“麦光光”网络品牌。

这绝不是一个容易的过程。八家公司涉及领域不同，难以形成一个相关联的产业链，不同公司遇到的具体问题不同，这让“拼命三郎”刘鹏飞也感到精力有限。他需要更加结实的“左膀右臂”，而这，并不是有兄弟就能完全搞得定。

“我们的人在经验、能力方面还是有些欠缺。”自己的团队太过年轻，这让刘鹏飞有些无奈，他也曾招过几个年龄稍长，有一定经验积累的员工，可他们最终还是都选择了离职。目前，八家公司的行政管理层几乎是清一色的江西老乡或校友，这样的用人模式，他一边认为“自己人”用起来比较放心，一边又在困惑，外面的人为什么就留不住？

精细化管理是他面临的另一个挑战。由于各个公司实行总经理负责制，大家多少有些各自为政，忽略了从全局思考问题。而刘鹏飞要做的，就是梳理每个公司的制度，再将它们统一到一个框架下面。“以前哪有后勤、行政？总共就两个部门，一个生产，一个销售。”刘鹏飞说，如果遇上订单多，销售就过来支援生产，如果市场不好，生产就去跑订单。现在的他，明白那只