



普通高等教育“十二五”规划教材

大学生创业教育 ID案例分析

AXUESHENG
CHUANGYE JIAOYU
ANLI FENXI

主编 张德山



普通高等教育“十二五”规划教材

大学生创业教育 案例分析

主编 张德山

 江苏大学出版社
JIANGSU UNIVERSITY PRESS

镇 江

内 容 提 要

本书是《大学生创业教育》的配套用书,全书共分六章。内容包括:创业与创业精神——千里之行,始于足下;创业者与创业团队——众人同心,其利断金;创业机会与创业风险——且观且行,谋定而动;创业资源与创业模式——他山之石,可以攻玉;创业计划书——善谋者胜,远谋者兴;新企业的创建与运营——为者常成,行者常至。

本书所选案例全、精、新,切合大学生创业实际,全面提升大学生创业能力。本书既可作为普通高等院校创业教育课程的教材,也可作为立志创业的各界人士的自学参考书。

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业教育案例分析 / 张德山主编. -- 镇江 :
江苏大学出版社, 2015. 6
ISBN 978-7-81130-984-3

I. ①大… II. ①张… III. ①大学生—职业选择—案例—高等学校—教学参考资料 IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第127078号

大学生创业教育案例分析

主 编 / 张德山
责任编辑 / 柳 艳
出版发行 / 江苏大学出版社
地 址 / 江苏省镇江市梦溪园巷30号(邮编:212003)
电 话 / 0511-84446464(传真)
网 址 / <http://press.ujs.edu.cn>
排 版 / 北京金企鹅文化发展中心
印 刷 / 北京时捷印刷有限公司
经 销 / 江苏省新华书店
开 本 / 787 mm×1 092 mm 1/16
印 张 / 11.25
字 数 / 260 千字
版 次 / 2015年6月第1版 2015年6月第1次印刷
书 号 / ISBN 978-7-81130-984-3
定 价 / 28.00 元

如有印装质量问题请与本社营销部联系(电话:0511-84440882)

” 编者的话 “

2012年8月,教育部要求各高校把创业教育纳入学校改革发展规划,纳入学校人才培养体系,纳入学校教育教学评估指标。近几年来,随着高校创业教育课程的开展,崇尚创业、竞相创业在大学生中蔚然成风。为了让怀有创业梦想的学生感受到创业者的创业精神,激发其创业能力,我们精心编写了本书。

本书是《大学生创业教育》的配套用书,全书共分六章。内容包括:创业与创业精神——千里之行,始于足下;创业者与创业团队——众人同心,其利断金;创业机会与创业风险——且观且行,谋定而动;创业资源与创业模式——他山之石,可以攻玉;创业计划书——善谋者胜,远谋者兴;新企业的创建与运营——为者常成,行者常至。

在体例设计上,本书采用了“理论导航”“精选案例”和“创业资讯”三大模块。“理论导航”是对《大学生创业教育》一书中重点内容的归纳与提炼,便于学生回顾理论知识,更好地理解案例内容;“精选案例”中精选了大量与重点内容密切相关成功与失败正反两方面的案例,便于学生学习参考;“创业资讯”集中了创业领域的前沿理论,既增强了本书的可读性,又可帮助学生拓宽知识面。

本书所选案例具有全、精、新的特点。

- **全:** 一是案例涉及面广,紧紧围绕《大学生创业教育》的重点与核心内容,涉及创业过程的各个方面;二是案例涉及多个行业,便于不同专业的学生学习参考。
- **精:** 对案例进行精挑细选,所选案例均是大学生创业者或著名企业家的创业实例,对于大学生来说具有更好的参考与借鉴意义。
- **新:** 选择当下最新的创业案例,并对案例中的有关数据进行更新,便于学生更好地识别创业机会、进行创业实践。

本教材及案例用书由许昌职业技术学院的老师编写。由张德山担任主编,由邢建怀、张敏、郑湘湘、赵飞、张诗苒、崔文博参编。其中,张德山编写《大学生创业教育》第一、三、四、六章,邢建怀编写《大学生创业教育》第二、五章,张敏编写《大学生创业教育》第七章,郑湘湘编写《大学生创业教育案例分析》第一、二章,赵飞编写《大学生创业教育案例分析》第三章及第四章的第一、二节,张诗苒编写《大学生创业教育案例分析》第四章第三节及创业资讯、第六章,崔文博编写《大学生创业教育案例分析》第五章。

在编写过程中，我们参考了大量的文献资料和网络资料。在此，对这些作者表示诚挚的谢意。

由于编写时间仓促，编者水平有限，书中疏漏与不当之处在所难免，敬请广大读者批评指正。

编 者

2015年5月

目 录

第一章 创业与创业精神——千里之行，始于足下	1
第一节 熟悉创业过程	1
【理论导航】	1
【精选案例】	1
案例一 大学生另类创业 坚持卖咖啡	1
案例二 “恋爱笔记”付小龙休学后的 365 天	3
案例三 “90 后”大学生像蚂蚁一样创业	6
案例四 于刚自述：我和 1 号店走过的那些“槛”	8
第二节 培养创业精神	13
【理论导航】	13
【精选案例】	13
案例一 “90 后”女孩创业卖“虚拟女友”	13
案例二 大学生热卖万件“光棍 T 恤”	15
案例三 为中山造真人密室 “90 后”创业敢为人先	17
案例四 六名大学生农村创业的故事	19
案例五 熊超的三次创业	21
创业资讯——解读中国 30 岁以下创业新生代	23
第二章 创业者与创业团队——众人同心，其利断金	25
第一节 培养创业者素质	25
【理论导航】	25
【精选案例】	25
案例一 李嘉诚：诚信是创业成功的“王牌”	25
案例二 凭嗅觉三次创业的创客：从“倒爷”到智慧 O2O	27
案例三 凌刚基：农村沃土掘“乌金”	28
案例四 吴志伟：像土匪一样的创业疯子	30
案例五 WEI 最初的梦想——南湖梦&创业梦&中国梦	33

第二节 组建创业团队	35
【理论导航】	35
【精选案例】	36
案例一 三个大学生的艰辛创业路	36
案例二 资金不够一起凑，仨“80后”上演长春版“中国合伙人”	37
案例三 选择创业伙伴，人品好是必要条件	39
案例四 阿里巴巴：马云和他的创业“十八罗汉”	41
创业资讯——创业者必学的几种动植物	43
第三章 创业机会与创业风险——且观且行，谋定而动	46
第一节 识别创业机会	46
【理论导航】	46
【精选案例】	47
案例一 创业要找到“自己”才有商机	47
案例二 双选会上觅商机 校园创业做裁缝	49
案例三 将旅游景点植入游戏 动漫男孩一个创意赚 500 万	50
案例四 杭州下沙“90后”大学生创业开发家装 APP	54
案例五 大学生创业开公司 面向校园学生市场	55
案例六 大学生创业研发“平民”3D 打印机	57
案例七 广州东利行的卡通营销之路	59
第二节 防范创业风险	60
【理论导航】	60
【精选案例】	60
案例一 放弃保研和留学 爱情魔力让小情侣回乡创业	60
案例二 武汉大四女生掌管 27 家店	63
案例三 五分钟网络：融资不力倒在黎明前	64
案例四 出师未捷 欠债百万	66
创业资讯——适合在校园“鼓捣”的那些事儿	67
第四章 创业资源与创业模式——他山之石，可以攻玉	73
第一节 整合创业资源	73
【理论导航】	73
【精选案例】	74
案例一 “80后”“石油女孩”的创业故事	74
案例二 尤伯罗斯的资源整合	75

第二节 筹集创业资金	77
【理论导航】	77
【精选案例】	77
案例一 19岁大学生创业 依托校园获百万融资	77
案例二 “90后”休学创业获天使投资	79
案例三 大学生网上卖菜引资千万	80
案例四 大学生“老板”融资百万开公司	82
案例五 阿里巴巴：成就巨头企业的融资历程	84
第三节 选择创业模式	86
【理论导航】	86
【精选案例】	86
案例一 “饿了么”创始人餐饮 O2O 的创业历程	86
案例二 借力加盟 扬帆远航	88
案例三 女大学生网上创业卖花草茶	90
案例四 大学生代理校园快递	93
案例五 大学生创业成代理达人	94
案例六 大学宿舍诞生的“千万富翁”	96
创业资讯——在微信上钱可以这么赚	98
第五章 创业计划书——善谋者胜，远谋者兴	103
【理论导航】	103
【精选案例】	103
案例一 I Cake —— DIY 蛋糕店创业计划书	103
案例二 “玩美”的创业计划书	116
案例三 竹炭产品创业计划书	127
创业资讯——一个 VC 的自白：创业计划书的“21 条军规”	141
第六章 新企业的创建与运营——为者常成，行者常至	148
第一节 编写公司章程	148
【理论导航】	148
【精选案例】	149
案例一 ××商贸有限公司章程	149
案例二 ××股份有限公司章程	153
第二节 关注企业营销	162
【理论导航】	162
【精选案例】	162

案例一 沃尔玛的品牌故事.....	162
案例二 手绘生意：从 T 恤到儿童绘画培训	164
案例三 黄太吉：以 O2O 模式卖煎饼.....	166
案例四 “佬香翁”烤红薯：当红薯搭上移动互联网.....	168
创业资讯——五个最著名的初创企业营销手段.....	170

第一章

创业与创业精神——

千里之行，始于足下

创业就是创造事业，通俗地说是一个或者几个有梦想的人（即创业者）带领、组织和管理一个团队，在现实中发现机遇，通过把握机遇获得财富，最终完成梦想的过程。由于创业本身就是从无到有的创造过程，创业的精神力量则是创业者获得成功、战胜失败的最大力量。因此，对于创业者而言，拥有创业精神是保证创业成功的首要条件。

第一节 熟悉创业过程

【理论导航】

创业是指承担风险的创业者通过寻找和把握创业机会，投入已有的技能知识，配置相关资源，创建新企业，为消费者提供产品和服务，为个人和社会创造价值和财富的过程。创业的关键要素包括创业机会、创业团队和创业资源。创业过程包括从产生创业想法到创建新企业并获取回报的整个过程，通常可分为产生创业动机、识别创业机会、整合有效资源、创建新企业、实现机会价值、收获创业回报六个主要环节。

【精选案例】

案例一 大学生另类创业 坚持卖咖啡

渝北宝圣大道有一家不显眼的小店，进去却别有一番洞天：成排的书架，精致的手工

点心,新鲜烘焙的咖啡……除了品书外,这里还会定期举行电影欣赏活动。

边上课边创业 每天只睡5小时

这家名为“豆芽咖啡馆”的店是由四名年轻人在大学期间创办的,目前其中两位已毕业,还有两位仍在西南政法大学读研。

25岁的徐涛算是四人中的引领者,当时他发现学校周边没有特色的咖啡馆,加之自己非常喜欢咖啡馆的氛围,于是决定在附近开一家咖啡馆。徐涛一进校就认识的其他三位合作伙伴,一听到徐涛的创业想法他们就一致赞同。

创业初期,四人将平时积攒下来的零花钱、奖学金、生活费及兼职的钱凑到一起,共筹集了10万元启动资金。2010年8月,他们以近4000元的价格,在离学校不远的邻街,租了一个约150平方米的二层铺面。

为了节省开支,在装修、购置设备上都是靠他们自己想办法。从二手市场淘桌椅、饰品,然后回来自己上漆改造,自己粉刷墙面,拜师高级咖啡师,研习咖啡技术,花了差不多两个月的时间,咖啡馆终于正式开门营业。

自从开了咖啡馆,徐涛他们就有点忙不过来了,“一个月瘦了13斤,为了经营好咖啡馆,常常是深夜两点才睡觉,而早上7点又要起床上课。”尽管很累,但大家都觉得值得。

每月亏损5000元 他们将咖啡和图书结合

在开店之前,四人都做好了明确的分工,有负责做线上线下宣传的,有负责运营的,有负责财务的。但是,开业一周来的顾客却并不多,都是熟悉的同学来捧场,外来的朋友和同学屈指可数。

由于顾客少,又要缴纳房租、水电气费,每月店里基本亏损在5000多元。随着时间推移,周边KTV、茶吧、咖啡馆也多了起来,原本不好的生意更是雪上加霜。

在这期间,徐涛与其他合伙人想到把咖啡馆与书店结合起来,通过环境优势吸引顾客。于是,他们就把自己平时收藏的图书搬到店里,后期又与青番茄合作共建咖啡图书馆,向顾客提供免费借阅图书服务。

同时,徐涛又对咖啡馆的咖啡品质进行提升,为此,徐涛还前往重庆当时唯一一家自家烘焙咖啡馆——Mola咖啡学习。通过升级改造,店里的生意有了很大的起色。

盈利后开分店 欲打造重庆咖啡文化

在差不多亏损了3个月 after,店里的生意也逐渐好了起来,有的顾客来晚了,常常会没有位子。客人多了麻烦事也来了,本来店里是给顾客提供清静、舒适、放松的阅读环境,但人多后就会出现嘈杂,影响顾客的阅读质量。



2011年6月6日，徐涛与伙伴们的第二家分店豆芽六月六号咖啡馆开业；2012年4月，第三家分店豆芽转角咖啡馆也正式开业。如今，三个店加起来每月盈利在15 000元左右，每年就有近15万左右的收入，但大家并没有急于分红，而是将钱继续用于投资，提升咖啡馆的品质，想做成重庆地区的校园品牌咖啡馆。

【案例点评】

四名学生用三年时间不仅实现扭亏为盈，且已拥有三家不同主题的咖啡馆。他们创业开咖啡馆的想法很简单，就是以咖啡馆为载体，真正做到咖啡与书香相融合，与此同时，为重庆本地的咖啡文化贡献自己的力量，想打造重庆咖啡文化。想要创业成功，就必须坚持，因为成功的路上并不拥挤，坚持梦的人不多，要相信成功就在你前方！

案例二 “恋爱笔记”付小龙休学后的365天

下文作者是“恋爱笔记”的CEO，一位1992年出生的大学生付小龙，此前有报道称“恋爱笔记”获得世纪佳缘180万美元投资。

我叫付小龙，是一名大学生CEO，我们公司的核心产品叫“恋爱笔记”，一款专为情侣打造的手机APP，下载量达到200万，公司刚刚获得1 000万元融资。

距离休学也已经一年多了，如果不是去年那个冒险的决定，我现在应该和许多刚刚毕业的大学生一样初入社会，而我却走上了另外一条截然不同的道路，经历了从普通大学生到CEO的蜕变，也遇到了形形色色的问题。很庆幸我挺过来了，才有机会和大家分享我这一年来的经历和感悟。

破釜沉舟休学踏上征途

时间回溯到2013年7月1日，我现在依然能清楚地记得，晚饭后辅导员怒气冲冲地来寝室找到我，一上来就是三连发：“你期末考试为什么没有考？专业实习为什么不去？是不是不想毕业了？”一阵沉默过后，我只说出了四个字“我要创业。”辅导员依旧不依不饶：“管理学学过没？财务学过没？什么都不懂，你凭什么创业？你觉得你现在做的小东西能用来创业？”我现在都不清楚当时是哪来的勇气和自信，反正我脱口而出，“我一定要创业，我暑假一定会拿到投资！”就在那天晚上，我做出了一个可能影响我一生的决定：休学创业！

手续办完以后，我便彻底放下了学校的包袱，全身心地投入到产品研发上，但各种问题随之而来。自从六月“恋爱笔记”上线后，资金压力就开始凸显，我一直在尝试各种途径给天使投资人发创业计划书，然而，无一例外全部石沉大海，连和投资人见面的机会都没有。说实话，那段时间我感到前所未有的彷徨，毕业证拿不到了，创业也前途未卜。但我一直告诉自己：年轻就没有什么好怕的，大不了从头再来！

以为是“草根”逆袭却反陷危机

就在我一筹莫展时，我在寝室楼下发现了“360 全国大学生应用开发大赛”的海报，第一名可以获得 80 万元天使投资。8 月初我们就自掏腰包带着“恋爱笔记”项目赴京参赛。终于，我们从 400 多支参赛队伍中脱颖而出夺得第一。还记得当时奇虎 360 的总裁问我：“你为什么参加这次比赛？”我很坚定地说：“为了创业，为了得到这 80 万天使投资，即使我们没获得第一也希望您能投资我们，我就是为了创业而来。”现在想一想，这个回答真胆大也很任性。

很幸运地，我们得了第一名，很快消息便在学校和湖北的媒体圈传开了，一时间我从一个默默无闻的“草根”创业者变成了校园内的创业明星，每天都会有记者来采访，也有各种组织邀请我去做演讲。我感觉一切都变了，开始变得浮躁了，放在产品上的精力也越来越少，原计划 10 月开发完成的恋爱笔记 2.0 版本，延期了整整两个月才发布。



这时候，是团队拉了我一把，他们集体在群里留言：“作为 leader，你必须时刻保持头脑清醒、谦虚务实。你在外面吹牛，回来就甩手给兄弟们，你觉得这样还有人愿意跟你吗？”这句话深深地触动了我，我意识到再这样下去团队一定会垮掉，产品也会随之崩塌。于是我有意识地回避媒体采访和曝光，把所有的精力放到产品上，这才有了后面的故事。

从百万投资到千万融资的蜕变

团队稳定后，恋爱笔记 2.0 版本也顺利上线了，公司也在向好的方面发展。然而新的问题又出现了：“80 万投资能花多久？”在成立公司前，我的乐观估计是至少可以维持两年，但三个月后，我发现 80 万元仅能撑一年，而我们的产品在短期内是无法盈利的，这就意味着我必须在一年内获得新的投资，否则公司就要破产。因为之前尝到了参加比赛的甜头，所以这一次我们没有撒网式地给投资人发创业计划书，而是直接报名参加了创业邦的“创新中国创业大赛”并顺利进入全国总决赛。在这之后，因为这个比赛的强大影响力，开始不断地有投资人主动联系我。

尽管我们已经拿到过天使投资，但是和投资人谈项目时依然稚嫩，第一个投资人问我们需要多少钱时，我回答说：“我们需要 500 万至 1 000 万。”“既然你 500 万和 1 000 万的效果都一样，那我为什么要给你 1 000 万？”第一次谈判就这样泡汤了。后来，又有投资人问我们：“愿意出让多少股份？”“我们愿意出让 10%~20% 的股份。”“我拿 10% 和 20% 对于你公司的估值是完全不一样的，你连公司的估值都不确定吗？”显然，这次又失败了。

形势所迫，接下来的一段时间里我开始奔走于北京、上海、深圳等地，国内知名投资机构几乎见了个遍，却颗粒无收。但每一次和投资人谈项目的过程对于我来说都是一次提

升的机会，几番苦战以后，我总结出了一套介绍项目的方法，在介绍自己的项目时按照这样的顺序进行介绍：你正在做的是什​​么？为什么要做这件事？它的市场前景有多大？竞争环境怎么样？你接下来准备怎么做？你的团队是否适合做这件事？你需要多少钱，同时愿意出让多少股份？诚恳而自信也是加分点，你就是个小年轻，就没必要去装成熟。

2014年年中，终于有两家投资机构和我们进入了最后的谈判阶段，经过反复的讨论后，在8月我们选择了世纪佳缘作为我们的投资方，一路跌跌撞撞地完成了从百万到千万的蜕变。

这一年的反思和启发

（1）不要把自己当成学生

当我正式休学的那一刻起，我就告诉自己不再是学生了，我是一名创业者。没有人会像在学校里那样让着我了，我所面临的是来自社会的残酷竞争，我必须要和团队成员一起探索未来的路，而不是一意孤行，更不能故步自封。我必须要对公司的未来负责，对团队的每一个人负责。

（2）大学生创业一定要“远离”学校

这是我感触最深的一点，大学生创业一定要“远离”学校，创业初期可以通过学校的资源解决一些问题，但当公司进入快速发展期，过度地依赖学校的资源就会影响发展速度，这里的依赖主要表现在“人员”上。大学生创业团队最容易出现的现象是团队成员全是在校大学生，这样固然可以节省开支，但是在校大学生有两个大问题：第一是工作时间不可控，无法真正地全身心投入；第二是缺乏实战经验，单位效率比专业人员低。这两个问题综合起来就会导致公司的发展速度大幅度降低四分之三以上。也是因为前辈的指点，我们在公司成立两个月后就将办公场所搬离学校，并招聘有丰富工作经验的伙伴加入。

回过头来看，当初和我们发展相近甚至发展势头更好的校园创业团队，在一年过后基本还是保持原样，还是原来的配方，还是熟悉的味道。

（3）不要用战术上的勤奋掩盖战略上的懒惰

最初我每天都恨不得干完所有的事情，总是玩命地干活，却没有把时间放在思考公司的发展上，当团队成员问我“接下来我们怎么发展”时，我总是说走一步看一步，然而，过了一段时间之后就明显感觉到大家虽然每天都很拼命，却不知道为什么要这样，也不知道我们将来会发展成什么样。于是后来我便抽出更多的时间来思考公司接下来的发展，让团队的每一个人都能有明确的目标。

现在的我很感谢过去这一年遇到的种种问题，也很感谢那些帮助过我的人，感谢我的团队陪我一直奋斗到现在。将来，我们一定可以飞得更高、更远！

【案例点评】

2014年12月10日，教育部下发通知，允许高校在校生休学创业。而2013年初，湖北就已出台意见，鼓励高校允许全日制在校学生休学创业。正是基于这一政策机遇，付小龙做出了休学创业的决定。而后的团队建设、产品研发、创业融资，付小龙都一步步地走过来了，最后获得了丰富的创业回报。

案例三 “90后”大学生像蚂蚁一样创业

梅永明，这个从蕲春走出来的“90后”小伙子，是武汉晨蚁文化有限公司的总经理，他崇尚蚂蚁精神。

“蚂蚁具有很多宝贵的精神，团结、有力量、无私奉献、未雨绸缪，这是我们团队一直追求的品质。”梅永明介绍说。一只笑着的蚂蚁，成了武汉晨蚁文化有限公司的LOGO。一如他崇尚的蚂蚁精神一样，梅永明和他的晨蚁团队团结又充满朝气与潜力。这家由大学生创业团队创立的公司，专注开发和销售大学生生活起居用品，如懒人靠椅、创意置物架等，致力于让大学生“蚁族”生活更加健康舒适。

“疯狂”的大学，建立起创业团队

2011年9月20日，梅永明四处找亲戚借钱，才凑了几千块，从蕲春县的小乡村独自来到武汉求学。几乎和所有大学创业者一样，梅永明的大学从一开始就离不开各种兼职活动。他不是为体验生活，而是为生活所迫。

他在大学期间做过各种兼职，当电脑校园代理、在快餐店做兼职、做票务代理、参加某大型直销公司的培训等。大二那年，他带领团队做校园票务代理，取得了突出的业绩，因此被选为该公司的武汉地区总代理。

最“疯狂”的时候，他白天在青山区上课，还要卖电脑，下课后赶去汉口参加某直销公司的培训，培训完了之后又要赶回武昌到快餐店上夜班，忙到工作服都忘了换下，更不用提吃饭了。晚上，他负责给快餐店送外卖，平时不送单的间隙，他可以找个角落趴着休息一下，可是节假日一个晚上要送超过20单外卖，一天下来，他根本没有时间合眼。

大学两年，他有了一点积蓄，更让他认识了一批志同道合的伙伴。2013年9月，晨蚁团队建立，仅七人的小团队中成员多是和他一起卖过电脑、推销过票的小伙伴。

从学生团队到创立公司

对于一个创业者来说，资金、团队、项目是必不可少的。2013年9月，一个偶然的机，他从朋友那里拿到一款好玩又简单的产品，能够放置在寝室床边，收纳手机、电脑等杂物。经过团队考量之后，他们为了它取了一个好玩的名字“窝靠”，并决定在武汉理工大学校园试水售卖。

最初，他们在理工大旁边的城中村找到了一个不足20平方米的小办公室，窗子没有

窗帘，就用凉席来遮掩阳光，室内没有桌椅，就从废弃的酒店里搬来。尽管条件艰难，团队成员却干劲十足，气氛融洽。就是在这样的气氛中，通过三次节日营销活动，以及在学生社交网络平台全方位进行趣味宣传，“窝靠”也成了学生们心中的“寝室神器”。

产品卖得火热，他从中看到了商机，同时也加深了对这一行业的了解。在寝室文化创意用品行业内，几乎没有一个有影响力的品牌，他想要填补这一市场空白。于是，几人决定合伙开公司，进一步扩展业务。后来，在公司筹备建立阶段，团队中的三人临时退出，他和另外三位成员却依然坚持下来。他说，我不喜欢一眼就看到死的生活，既然选择了创业，就没有回头路。他借到一部分钱，加上大学两年勤工俭学的存款，全数投入到创办公司中。就此，晨蚁从武汉理工大学的学生创业团队，发展为一家公司。

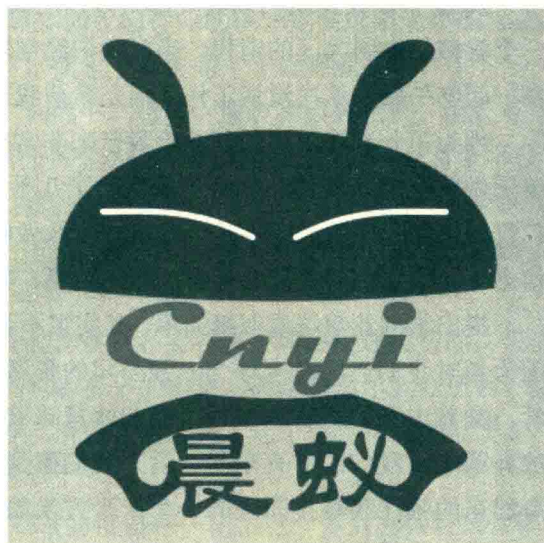
三次搬迁，地图记录下点滴成长

在晨蚁公司的办公室墙上悬挂着一幅武汉地图，梅永明介绍说，这幅地图陪伴着他从武汉理工大学旁边的城中村不足 20 平方米的小办公室，一直到如今的武汉理工大学创业园。晨蚁最早以“窝靠”起家，目前已经升级为第三代神器。目前，晨蚁旗下除了“寝室神器系列”外，团队中也开发了一系列新产品，有了自己的专利。

晨蚁采取线下加盟店和线上电商平台结合的商业模式，空间定制服务相结合的互联网运营模式。通过与米定制网合作，实现寝室文化“私人定制”。在移动终端，与“吃喝茶山刘”微信营销平台合作。线下则

主要采取加盟店的方式，目前晨蚁在武汉各大高校有 60 多所加盟店铺，有两万多名在校大学生使用他们的产品，也有了不错的口碑。

然而直到现在，由于公司依旧处于发展阶段，梅永明和他的小伙伴们仍然蜗居在一个小仓库中，三张一米八的大床铺开，几个男生挤在一起，他们成了名副其实的大学生“蚁族”。尽管如此，谈起未来，他笑得如同 Logo 上那只蚂蚁：“创业一开始都是艰难的，我们团队的成员希望能在今年住进自己装修的房子中。”正是如此，也更让他愈发坚持自己的创业使命：大学时代的拥挤宿舍并不能满足很多人的幸福需求，相当一部分人希望将自己的小窝装扮成自己的“家”一样。晨蚁要为在校大学生寝室居住提供健康的理念，提升大学生“蚁族”的幸福指数。



【案例点评】

蚂蚁虽小，却能够举起超过自身体重 400 倍的东西。正如晨蚁团队一样，拮据的资金、艰苦的环境，都没有使他们退缩。相反，这家只有 20 名员工的新公司，却致力于用硬件产品带来一次寝室生活文化的革命，打造中国寝室文化品牌的“晨光”。

案例四 于刚自述：我和 1 号店走过的那些“槛”

1 号店是什么？只是一个概念，一个梦想，一个愿景，而把这个概念变成现实是有巨大鸿沟的，因为概念如果停在嘴上就永远只是一个概念。

第一道槛：从职业经理人到创业者

2008 年，我和搭档刘峻岭都是戴尔的高管，一个管戴尔全球每年 180 亿美元的采购，一个管戴尔中国大区的销售，当时我们经常聚会，多数时间是谈工作。有一次，他把我拉在一起吃午餐，这次没谈工作，而是希望我和他一起出来创业。

因为第一次在美国的创业给我带来非常美好的人生经历（注：于刚的第一次创业是在美国做航空管理软件，他将产品卖给了几乎所有的大型航空公司），所以当刘峻岭仅仅提出创业想法，还不是十分清楚怎么做的时候，我就答应他了。而这主要是基于一个信念：如果我们两人能够全身心投入的话，我们会创造更大的价值。

提出来创业想法看似挺简单，其实很不易，因为当时我们已经是全球 50 强公司的资深高管，拿着丰厚的薪资和福利，创业就意味着要放弃戴尔给我们的所有东西。后来我们搬到上海浦东的张江高科技园区的一个十平方米的办公室里，从零开始，这个决策是不好下的。但你不失去的话就不会得到，所以我们破釜沉舟，做了这个决策。

在创业初期，心态非常重要。我们刚从职业经理人退下来创业的时候，坎坷很多，比如融资。我记得有一次我们去浦西去见一个 30 岁刚出头的 VC 合伙人。我和峻岭之前准备了非常充分的 PPT，把核心竞争力、商务模式和市场分析写得清清楚楚。然而仅仅谈了 10 分钟，他就没兴趣了，开始给我和峻岭上课，说我们都是职业经理人，知道怎么把 1 做到 10，但他不相信我们能把 0 做到 1。我和他争辩称，自己在美国创过业，从 0 做到过 1。他说那是美国这是中国，然后足足给我们上了 40 多分钟的课。

在回来的路上，我和峻岭一句话都没有说。可能同学们在想，我当时是不是很有挫伤感，以前做高管时被前呼后拥，现在突然遇到这种白眼。我可以告诉同学们，我没有任何

