



Chuangye
Chengjiu Mengxiang



创业成就梦想

计算机与信息学院优秀学子创业案例

主 编 奚李峰 郭秋丽

副主编 陈清升 胡 炆 林香娟 李 静



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

Chuangye
Cheng jiu Mengxiang

创业成就梦想

计算机与信息学院优秀学子创业案例

主 编 奚李峰 郭秋丽

副主编 陈清升 胡 炆 林香娟 李 静



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

创业成就梦想：计算机与信息学院优秀学子创业案例 / 奚李峰，郭秋丽主编. --杭州：浙江大学出版社，2012. 8

ISBN 978-7-308-10281-0

I. ①创… II. ①奚… ②郭… III. ①大学生-职业选择 IV. ①G647. 38

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第166446号

创业成就梦想——计算机与信息学院优秀学子创业案例

主 编 奚李峰 郭秋丽

副主编 陈清升 胡 炆 林香娟 李 静

责任编辑 黄兆宁

封面设计 春天书装

出版发行 浙江大学出版社

(杭州天目山路148号 邮政编码：310007)

(网址：<http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州林智广告有限公司

印 刷 富阳市育才印刷有限公司

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 8.25 彩页 0.25

字 数 126千

版 次 2012年8月第1版 2012年8月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-10281-0

定 价 19.50元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话 (0571) 88925591



2011年5月31日，浙江万里学院创新创业论坛之“我与创业先锋面对面”在校学术报告厅隆重举行。在论坛成立一周年之际，浙江省万里教育集团董事长，浙江万里学院、宁波诺丁汉大学理事长徐亚芬博士应邀走进校园与同学们面对面，畅谈创业人生。图为万里创业学子代表王建送给徐老师的相册，相册里是他在全国各地演讲时的照片。



2006年6月，学校成立了“浙江万里学院创业教育学院”，学校党委书记、执行校长陈厥祥提出“育创新性人才，建创业型大学”的纲领目标。通过几年的努力，学校已逐步成为宁波市高校中创业氛围最浓厚、创业实践最广泛、创业成效最明显的大学生创业集聚地，逐步形成了大学生创新创业教育的“万里模式”。截至2012年6月，万里学子创业超过1000家。

计算机与信息学院围绕学校的纲领目标，构建创业平台，积极开展创业教育，将创新创业教育与学习实践活动融为一体，创业率近5年连续保持全校第一。



王建入选由教育部、共青团中央共同组织的大学毕业生建功立业先进事迹报告团，图为其在北京大学报告厅讲述他的创业故事。



2009年11月1日晚，央视一套播出的《百姓故事》栏目用三十分钟的时间讲述了由浙江万里学院刘诗诗组建的“甬动”创业团队的创业故事。



张明（右）与嘉兴沃丰光电有限公司



郑尚（左）与徐州运友网络通信有限公司



郑滋安（中）与温州龙湾区新世纪教育学校



方城镇（中）与宁波联安房产经纪有限公司



熊益靖（左一）与宁波江东友恩网络科技有限公司

经世致用：建设有中国特色的创业型大学

与高等教育领域的绝大多数现象一样，创业型大学的理论与实践都源自于欧美国国家，其最初动因完全在于通过大学学术资本市场化以求拓展办学经费。我认为，创业型大学学说对于我们中国与世界其他高等教育后发国家的价值，绝不是直截了当地指明了研究型大学今后的转型提升方向，或者是提供了一种万能的现成模式和可复制的办学形态，其根本的意义在于明确地提示我们——当高等教育进入到信息化、大众化甚至是普及化的新阶段之后，大学科学发展的目标应该是什么？那就是更加有效地为社会提供创新创业人才和智力服务，以服务求支持，以支持促提升！

由此可见，看似令人耳目一新的高等教育理论，实际上还是在回答教育的两个最基本问题：办什么样大学、怎样办大学与培养什么样的人、怎样培养人。正是基于这种深刻的认识，浙江万里学院有机结合联合国教科文组织倡导的为学生，特别是大学生走上社会准备第三张通行证的理念，率先于2008年提出了“育创新性人才、建创业型大学”的奋斗目标，自觉探索建设有中国特色的创业型大学之路。这一与众不同的发展愿景，不仅得到了上级主管部门的充分肯定，而且很快成为全校师生的共识，被写入了当年学校“双代会”的校长报告。“育创新性人才、建创业型大学”目标的确立，既使2005年学校在第三届“双代会”上提出的“以高素质应用型人才培养为核心，加强内涵建设，争创特色鲜明的一流地方本科院校”中的核心、内涵与特色更加凸现，又使浙江省委、省政府制定的“全面创新、全民创业”与“创新强省、创业富民”的“两创”总战略在浙江万里学院得到全面贯彻实施。

话说，从善如流、星火燎原。几年来，我校的人才培养创新与创业型大学建设相辅相成、相得益彰，计算机与信息学院就是其中的一个典型，他们的育人业

绩和办学成效浓缩在了就要出版的《创业成就梦想》一书之中。这本书，虽然只遴选了该院17位应届毕业生知难而上、投身创业、锐意进取的事例，但却生动展现了浙江万里学院及所属的各专业学院人才培养创新探索的全构想、全进程和全镜头，堪称浙江万里学院创业型大学建设的一个缩影。

《创业成就梦想》收录的17个篇章，之所以能够充分展示我校创新创业教育的全构想、全进程、全镜头，是与该书的策划、采写与编排密不可分的。在17个篇章里，尽管登场的创业者各不相同，演绎的故事也别具一格，但文章的风格则是完全一致的。正是这种同一性，圆满地实现了事理的归纳、结果的归因，那就是中国特色创业型大学建设的必然：社会主义市场经济再也不可能如计划经济一样按需定量订单培养；高等教育大众化时代更是再也不可能沿袭精英模式复制纯学科人才；为了培养时代需要的新型创业人才，必须从教育理念到人才培养模式、从教学内容到教学方法、从人才观到质量观等诸多方面来一次革命性的建构，在注重借鉴国际先进理念的同时，务必牢记一切从实际出发，走自己的路，切莫邯郸学步、刻舟求剑，中国特色创业型大学建设的纲领应该是“育创新性人才、建创业型大学”。十分令人激动不已的是，这种理念的实践业已物化为创业的硕果，《创业成就梦想》一书收录的每篇文章，其之前的导读与文后的创业心得、创业点评和教育链接所透露出的就是创新创业教育的全构想，以及卓越的理念、执著的追求、内生的动力；每篇文章的正文则是实施创新创业教育的全进程，从导师制管理到项目化训练，从合作性学习到研究性教学，从企业家校园论见到校园文化万里学子悟道，这一切都非常清楚地表明了中国特色创业型大学建设的发展轨迹——非研究型大学与研究型大学一样都可以建设成为创业型大学，因为创业型大学的着力点在于通过发掘大学生的创新创业潜质培养创造性人才；而林林总总的创新创业篇章汇聚而成的恢弘画卷就是浙江万里学院创业型大学建设的全镜头，有迈入万里之门便开始的大学生职业生涯规划启蒙，更有四年一贯制从不断线的创新创业教育熏陶与实践，还有浓郁的创业文化氛围下对创业者的呼唤与激励，实践出真知，创新育英才，创业成梦想。

当然，大学确实不只是为了直接培养创业者，但当我国高等教育早已越过大众化门槛之际，我们也不能再满足于培养只会就业的传统人才了，特别是身处浙江省这一地域的地方普通本科院校。因为，这是一块创业者辈出的沃土，时代正呼唤着更具创新创业精神的新一代浙商，大学责无旁贷！浙江万里学院之所以致

力于创业型大学建设，就是源自于这样的对高等教育使命的新认识，并已在建设有中国特色的创业型大学的征程中捷足先登，还将勇往直前。探索有中国特色的创业型大学，是我们对于经典的创业型大学理论的吸收消化与丰富发展，也就是遵循创业型大学的原则精神，因势利导、因地制宜，建构适应中国国情和符合中国文化特征的创业型大学理论体系与工作模式，在紧紧追赶国际高等教育发展新潮流的同时，让世界第一的高等教育办学规模真正成为创新型国家建设的强大动力和宝贵人力资本，而不是新的就业负担。正因为这样，我们通过实施教育创新和创新创业教育，播洒的是创新创业的种子，点燃的是大学生们创新创业的满腔激情，传递的是大学与大学生对于社会责任的积极担当，持续的是中华民族创新创业的恒久接力，形成的必将是中国特色创业型大学的全新形态。

从一开始实践到工作的不断深化，我强烈地感受到，由于创业型大学建设契合万里文化、触动师生兴奋点、顺应时代与区域经济社会发展需求，生机勃勃，前途无量。在创业型大学建设的大力推动下，浙江万里学院创新创业蔚然成风，学以致用，经邦济世，学校海纳百川，教师诲人不倦，学生孜孜不倦，每年都会涌现出数以百计的创业者和他们的创业公司，2012年预计能够达到1000家，成为全国高校的创业急先锋。我认为，浙江万里学院所探索的中国特色创业型大学建设之路，昭示的是我国高校改革发展的正确方向，呈现的是高等教育革故鼎新的广阔前景，提供的是如何从就业型教育向创业型教育转变的经验。计算机与信息学院在创业型大学建设进程中的生动实践，虽然代表不了整个浙江万里学院的创新创业面貌，但却具有典型的代表性，感谢他们，祝贺他们，并隆重地推荐他们。

创业成就梦想——成就大学的梦想、成就青春的梦想、成就时代的梦想！

浙江万里学院党委书记、执行校长

陈欣祥

2012年5月1日草于浙江万里学院

从失败中探索成功

——宁波市晴田实业有限公司董事长兼总经理 王建……………1

阳光洒在创业之路上

——义乌市兴民皮革制品有限公司销售部总经理 陈康康……………10

印出自己的人生

——义乌市先联印刷有限公司总经理 陈先联……………16

为了后天的太阳

——浙江高格软件股份有限公司渠道总监（兼杭州高格软件股份有限公司总经理） 董震宇……………23

破茧成蝶，用坚持描绘自己的精彩

——宁波万达约定宾馆创办者 方城镇……………29

“网”出我的世界

——宁波市鄞州来趣网络科技有限公司法人代表 江震宇……………36

激荡的青春

——宁波数唯信息科技有限公司董事长 刘德志……………44

天时地利人和+行动=成功

——宁波海曙甬润网络科技有限公司总经理 刘诗诗……………50

在那激情燃烧的岁月

——义乌市松泰不干胶商行、宁波市“溜溜之家”轮滑俱乐部创始人、总经理 王恒忠……………57

成功会在机遇和困难中开花

——中山市弗伦蒂奴照明电器厂总经理 夏昌雷……66

小草根的崛起

——温州奇智信息技术有限公司总经理 夏景福……72

照亮禾城国际路

——嘉兴沃丰光电有限公司总经理 张 明……78

梦想之花盛开天际

——温州市张泰皮革有限公司总经理 张 政……86

在父辈留下的土地上建造一座城堡

——徐州运友网络通信有限公司副董事长 郑 尚……93

多面发展，铸就成功

——温州市龙湾区新纪元教育学校董事长 郑滋安……99

梦想的远航，不馁的坚强

——杭州麻云电子商务有限公司 & 麻云服饰专营店总经理 朱建斌……105

梦想有多高，就能飞多远

——宁波江东友恩网络科技有限公司总经理 熊益靖……112

从失败中探索成功

——宁波市晴田实业有限公司董事长兼总经理 王建

□文 / 蔡淑敏

导读

尽管伤痕累累，尽管前景堪忧，但他始终相信：
一个勇于选择、勇于担当的人，必然会闯出自己的天空！
在迷茫中，努力寻找前行的方向，
在失望中，认真反思其中的原因。
当他在指导、训练新员工时说：
“跌倒了，别趴下；站起来，再奋发！”
这句话也正和王建的创业经历极其相似。



基本简介

王建 男，籍贯浙江台州，2006年毕业于浙江万里学院信息与计算科学专业，现任浙江晴天实业有限公司董事长兼总经理，这是他注册的第5家公司。2010年4月，王建十分有幸成为由教育部、共青团中央联合组织的“全国大学毕业生建功立业先进事迹报告团”的成员，与来自北京大学、清华大学等全国各大高校的其他5名成员一起，分赴北京、太原、西安、兰州、西宁等地连作5场报告，向40多所高校、6000多名学弟学妹，介绍自主创业的心得体会。之后王建又被评为“宁波市十佳大学生创业新秀”。

创业历程

王建出生于台州温岭市一个普通农村家庭，父母在义乌做生意，收入并不宽裕，也仅够维持家庭正常开支。父母长年在外，王建从上小学起就和爷爷奶奶一起生活，每年寒暑假，王建就会主动去义乌给父母帮忙。也许就是在帮父母打理店铺的过程中，王建渐渐对做生意产生了兴趣。而真正激发王建创业念头的，却是进入大学后，听到万里集团董事长徐亚芬女士在泥地里办学的创业故事的时候。“我是听到您的故事之后，才真正想去创业的。”2011年5月31日下午，在浙江万里学院创新创业论坛活动现场，王建激动地对徐亚芬女士说。

说起自己的创业经历，王建感慨良多，他把所有的感言凝成一句话告诉我们：“每一次挫折，我都看成是上天给我的提高自己的机会。”

母校让我新生

毕业于2006年的王建，本科时就读的是信息与计算科学专业，大学四年的专业课学习很好地锻炼了他的逻辑思维能力，也对他后来的创业之路起到了很大的帮助作用。不管是前期大量的市场调研、数据挖掘，还是中期销售数据的聚类分析，都用到了在学校里学到的知识。数学思维模式的形成使得王建在分析具体问题的时候能从多角度看待问题，遇到困惑时不拘泥于其中，能够跳出来思考。这些是他在学校的学习中得到的最大收益。

大学的育人模式与初高中有很大差异，大学里强调的是自主学习。因为自主学习往往能获得更好的学习效果。四年的大学生活里，有很多可供学生自由支配的时间，如果能合理地利用时间，不虚度光阴，真的能学到很多东西，获得很多体验。王建以过来人的身份对学弟学妹说，万里学院的图书馆是国家5A级图书馆，有这么好的资源你们在校的时候千万不要浪费了。以前在学校，王建就经常泡图书馆，他最喜欢看那些著名企业家的自传以及他们的传奇人生故事，这样的书看多了，自然而然地就萌生了想要创业的念头。除了去图书馆，他也常去听学校学院举办的各种创业就业讲座，记得当时听到中国十大策划大师之一的王石老师卖鸭脖子的故事，还有方太集团茅理翔董事长艰辛创业的故事时，令王建感慨不已，心里暗下决心以后也要成为一个有传奇故事的人。

王建是一个很有想法也常备忧患意识的人。到了2005年下半年，随着毕业的临近，王建愈发感到就业的压力正向自己走来，寝室同学之间讨论最多的就是毕业后该何去何从的话题。当大家谈及自己的梦想的时候，室友徐敏说想拥有一家属于自己的公司。因为怀着同样的梦想，所以他们走到了一起。有了想法以后，他们很快开始筹划创业起步的蓝图。早期，他们做过很多事情，像在学校里送外卖、卖夜宵、出售点卡、做推销等等，充分利用课余时间来赚取外快。也正是这样，在他们一如既往地做了一个学期后，终于积累到了第一笔启动资金，有了这笔资金，他们不断地去寻找项目。他们曾经去过杭州的一个服装品牌工厂，也去过上海的一家公司了解新浪招商项目，最终他们得到了新浪网招商栏目的宁波代理权。

第一家公司：宁波海曙迈迪科技有限公司创办之路

2005年12月，宁波海曙迈迪科技有限公司成立。这是王建创立的第一家公司，注册资金10万元，主营新浪网招商栏目宁波站网络推广以及网站建设。他们从这里开始真正体会到了创业的艰辛以及生活的酸甜苦辣。

公司成立的第一个半年，各项业务进展并不顺利。他们就像无头苍蝇一样到处碰壁，正如俗语所言：“当家方知柴米贵。”经营公司亦是如此，各项费用加起来，每个月支出就有8000多元，照这样预算，如果公司在接下来

的半年里没有业务，就得宣布倒闭。

为了节省费用，他们出去跑业务，很少打车，一般都用学生卡坐公交车。三个还没毕业的年轻人，刚刚步入社会，并没有什么经验，业务拓展对于他们来说是极大的挑战。王建回忆起自己第一次去拜访客户的场景，当时他站在经理办公室门外犹豫了十多分钟才敢敲门。值得庆祝的是，第一次的拜访便成功了。王建出来的时候手里拿着1200元的广告费用，他第一时间拨通了另外两位股东的电话，把好消息告诉他们，电话那边也传来了开心的笑声。这是迈迪科技自成立以来以来的第一笔收入，虽然钱不多，但是至少给大家带来了信心。不过，由于缺少经验，过了半年，他们的业绩还是没有太大进展，财务方面出现了近5万元的亏损，于是他们只好遗憾地停止了公司的营运。

第二家公司：宁波启瑞展览有限公司创办之路

不久，合伙人离开了公司。面对创业失败和合伙人的离开，王建很痛苦，也想了很多。有了前车之鉴，他开始思考怎样才能避免倒闭，首先就要选准行业，其次要充分预测前景，确立盈利模式。离开了父母的宠爱、师长的扶助，他突然间变得成熟。从以前从来不记储蓄卡上有多少余额的大大咧咧的孩子，变成了为公司生计奔波的“一家之主”，为了维持公司的运转，甚至典当了女朋友送给他的信物。四处碰壁，却越挫越勇，王建像打不倒的战士一样，终于激发出自己最大的潜能。

2006年，他们注册了第二家公司——“宁波启瑞展览有限公司”。公司主要业务是为国内企业出国参加专业展览会提供平台，而在为这些公司提供服务的同时，也能增加自己与知名企业的接触，从而寻找新的商机。启瑞公司那时招聘了四名应届毕业生，主要的销售方式是电话营销以及他们拿手的网络推广。然而，理想很丰满，现实很骨感。经过六个月的推广营销，他们的业务没有很大起色。可他们也没有放弃，终于功夫不负有心人，在第七个月的时候，公司开始陆续接到订单，并且拿到了国际最著名的汽配展之一——法兰克福展的展会代理。同年年底，他们就收回了以往六个月的亏损额。正当他整装待发准备乘胜前进的时候，一起打拼的同伴却因为对过去连

续亏损的后怕以及创业前景的不明，全部撤资退场，有的回乡就业，有的继续深造，只留下他孤军奋战。

迷茫中，他独自努力寻找前行的方向；失败中，他认真反思其中的原因。那段时间，他常常彻夜工作，做调查、联系客户、找项目，通过这几年的行业认知，他的直觉告诉他，随着汽车行业飞速发展，道路交通的问题也越来越复杂，汽车导航必将成为汽车行业的必需品。在通过大量的市场调查、数据统计和市场行情分析后，他所掌握的材料佐证了自己的想法：2006年以来，浙江的汽车销售增幅全国第一，单宁波就有88万辆汽车售出。

第三家公司：宁波晴田贸易有限公司创办之路

2007年1月，王建的第三家公司“宁波晴田贸易有限公司”成立，公司主营汽车导航电子产品的批发以及零售。随着汽车行业的飞速发展，道路交通的问题也越来越复杂，汽车导航在人们的生活中也占据越来越重要的位置。

勤俭节约是创业者应该具备的良好品德。新公司成立之后，为了节省费用，王建白天骑着电瓶车跑业务，晚上跑街走巷四处发传单，夜里打地铺睡阁楼。经过一年的努力，公司的营业额不断增长，当盈利逐渐增多的时候，公司又开始招纳人才，招聘对象以应届毕业生为主，年轻的公司，年轻的团队，王建和他的团队拥有同样的激情及梦想，他们不服输不怕苦，在不断的努力下，2008年更是取得了新的突破，公司销售突破2000万元。

每个企业都有产品，而产品也往往是每家企业的核心竞争力，2008年他们之所以可以顺势而上，主要的原因是他们所销售的汽车导航产品受到了广大车主的青睐，车主的实际需求让汽车导航产品的市场越来越大，而车载DVD导航一体机，更是满足了中国消费者追求外观、追求完美、追求豪华的心理需求。

由于是新兴电子产品，国内产品的返修率比较高，售后服务成了他们面临的最大问题。在公司运作过程中，他们也常因服务不周而丢失客户，发现这样的情况后，王建花费很多资金用于扩大安装及售后服务团队的规模，打出“客户至上，服务至上”的口号。

2009年初，行业内比较知名的广州汽车电子改装展在广州举行。接触过