

2015

团中央学校部
全国学联秘书处
中国青年报社
KAB全国推广办公室

◎编著

弄潮儿向涛头立

寻访2015年大学生
创业英雄活动百强事迹选编

清华大学出版社



2015

弄潮儿向涛头立

寻访2015年大学生
创业英雄活动百强事迹选编

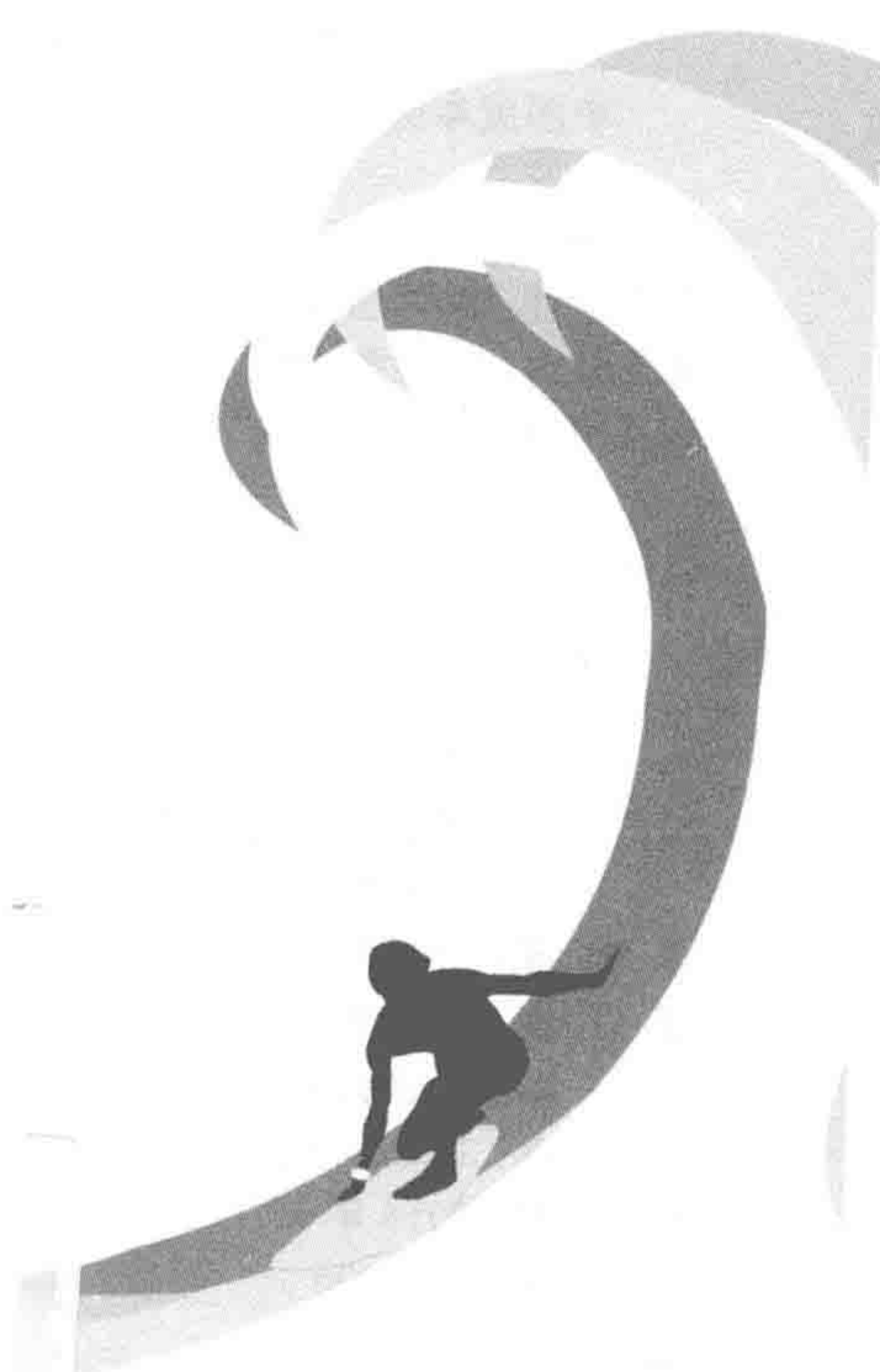
团中央学校部

全国学联秘书处

中国青年报社

KAB全国推广办公室

◎编著



清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

2015年,团中央学校部、全国学联秘书处、中国青年报社、KAB全国推广办公室共同开展了“寻访2015年大学生创业英雄活动”,并根据他们的创业企业成果、创新创业故事、社会影响力等遴选出“大学生创业英雄100强”,该书就是活动成果之一。举办该活动及出版该书,目的是努力造就大众创业、万众创新生力军,在当代大学生中选树一批可敬、可信、可学的创新创业典型,充分发挥大学生创业典型的示范引领作用,推动高校和全社会形成鼓励探索、支持创新、崇尚创业、宽容失败的良好氛围。截至2015年10月,在这些大学生创业英雄的公司中,已有2家上市,16家公司资产超千万,创业领域覆盖大农业、环保、制造、3D技术、“互联网+”等诸多领域,并拥有多项国内外领先的自主知识产权。更令人敬佩的是,在这些创业英雄中,“90后”占了绝大多数。他们的创新创业成果,他们的创新创业故事,他们作为榜样的社会影响力,相信会对当今大学生有很好的激励作用,对研究者来说,也会成为很好的教学案例。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

弄潮儿向涛头立:寻访2015年大学生创业英雄活动百强事迹选编/团中央学校部等编著. —北京:清华大学出版社,2016

ISBN 978-7-302-45286-7

I. ①弄… II. ①团… III. ①大学生—创业—案例—中国 IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第260757号

责任编辑:杜 星

封面设计:汉风唐韵

责任校对:王荣静

责任印制:杨 艳

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:三河市君旺印务有限公司

装 订 者:三河市新茂装订有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×230mm

印 张:13

字 数:227千字

版 次:2016年10月第1版

印 次:2016年10月第1次印刷

印 数:1~6000

定 价:39.00元

产品编号:070969-01

编委会名单

主 任：傅振邦

常务副主任：杜汇良 张 坤 李家华

副 主 任：李 骥 石新明 董 时 邓汉慧

编 委：柏贞尧 刘 岩 张巧云 许 革

魏和平 张长宏 邓广宇 杨文燮

高 琦 张千磊

编 辑：王聪聪 勾春蕾 孟佩佩 陈 璐

王梦影 陈佳丽 程盟超



努力造就大众创业万众创新生力军

为响应党中央、国务院号召,努力造就大众创业、万众创新生力军,在当代大学生中选树一批可敬、可信、可学的创新创业典型,以先锋模范引导人、以先进事迹鼓舞人、以奋斗精神感染人,充分发挥大学生创业典型的示范引领作用,推动高校和全社会形成鼓励探索、支持创新、崇尚创业、宽容失败的良好氛围,2015年,团中央学校部、全国学联秘书处、中国青年报社、KAB全国推广办公室共同开展了“寻访大学生创业英雄活动”。《弄潮儿向涛头立——寻访2015年大学生创业英雄活动百强事迹选编》一书就是该活动的成果之一。

促进大学生创业是高校共青团服务党政工作大局、服务国家改革发展战略、服务青年学生成长成才的重要工作内容。近年来,国家密集出台大量政策,厚植大众创业万众创新的广阔土壤。国务院办公厅印发《关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》(国办发〔2015〕9号),鼓励大学生创业,提出要“加强各类媒体对大众创新创业的新闻宣传和舆论引导,报道一批创新创业先进事迹,树立一批创新创业典型人物,让大众创业、万众创新在全社会蔚然成风”。共青团中央办公厅印发《关于高校共青团积极促进大学生创业工作的实施意见》的通知(中青办发〔2015〕2号),进一步建立健全了高校共青团促进大学生创业工作体系,推动大学生勇于创新创业,努力造就大众创业、万众创新的生力军。其中也明确提出了“寻访选树创业典型”,因此,大学生创业英雄寻访活动应运而生,彰显了四重价值。

一是通过“寻访大学生创业英雄活动”,可以形成一批可复制可推广的创业经验、创业模式。以“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛、“创青春”全国大学生创业大赛等品牌赛事为龙头,依托中国青年报社、KAB全国推广办公室在KAB创业俱乐部高校实施“暑期训练营”活动、“大学生微创业行动”和“寻访2015年大

学生创业英雄活动”等创新创业实践活动,紧密结合不同地区的地域特点、高校的特色优势,倡导创新驱动创业,培养大学生创业兴趣,提升大学生创业技能,大力建立健全创业项目资金、市场等对接机制,不断提升各类创新创业大赛的作品转化和项目孵化能力,努力培育一批大学生创业先锋。

二是通过“寻访大学生创业英雄活动”,可以营造更加良好的创新创业氛围。在活动中,我们通过多种形式大力宣传大学生创新创业典型,既充分发挥了传统媒体的影响力和公信力,加大对大学生创业典型的报道力度,积极营造良好的社会舆论氛围,也充分发挥了新媒体的优势,积极为大学生创新创业鼓与呼。活动多措并举,旨在进一步激发大学生的创造活力和创新精神,努力汇聚起经济社会发展的强大新动力。

三是通过“寻访大学生创业英雄活动”,可以搭建大学生创业者与在校大学生之间沟通的桥梁。大学生创业成功的案例很多,创业榜样也不胜枚举,但这些榜样都是单一的个体,通过该项活动,可以使个体的力量凝聚成群体的力量。这些“大学生创业英雄”回到母校、走进高校,通过举办创新创业讲堂,开展学习交流沙龙,用自己的创业历程、创业精神启发、鼓励和影响更多的大学生投身创新创业。这批大学生创业者比不少知名企业家更具创业榜样的力量,更具亲和力、更符合大学生心理需求、更能解答大学生创业过程中的疑难困惑,他们的创业经历是青年人在双创时代不可或缺的财富。

四是通过“寻访大学生创业英雄活动”,可以在全团服务青年创新创业大局中发挥协同作用。一是在全面深化改革的历程中,高扬和培育大学生的企业家精神,筑就青春气质与品格;二是在全国大学生创业服务体系中,抓好与创业实践的衔接,强化对大学生创业实践的支持,增强孵化能力;三是在大学生创业服务中,找准定位,做到扩面、提质、落地,做好与国民教育、基本国情、大学生创业实践和网络新媒体的衔接。

截至 2015 年 10 月,在“寻访 2015 年大学生创业英雄活动”中获得百强的大学生创业典型中,已有 2 家上市,16 家公司资产超千万,创业领域覆盖大农业、环保、制造、3D 技术、“互联网+”等诸多领域,并拥有多项国内外领先的自主知识产权。这些创业者勇于选择创业进取、奋斗以成的拼搏人生,敢于走出筌路蓝缕、以启山林的开拓道路,生动地诠释了创业精神。更令人敬佩的是,在这百强中,“90 后”占了绝大多数。他们的创新创业成果,他们的创新创业故事,他们作为榜样的社会影响力,相信会对当今大学生有很好的激励作用,而对研究者来说,也会成为很好的教学案例。

当然,由于是第一次举办“寻访大学生创业英雄活动”,在学校的覆盖面、活动的影响力方面都还有待进一步扩大,综合利用实体与虚拟两大空间、运用线上与线下两种方式来组织和动员青年的能力还有待进一步增强,这也是未来工作的着力点和突破点。

我国每年有 700 万大学毕业生,在校生近 3 000 万,大众创业万众创新的时代热潮蕴育着青年学子实现梦想的巨大契机,只要我们坚定不移地做好这项工作,鼓励大学生创新创业,相信这个群体一定能产生中国的比尔·盖茨、扎克伯格。衷心希望这些优秀创业青年的创新创业精神能够传递给更多的大学生创业者,希望大学生在实现创业梦、实现中华民族伟大复兴中国梦的康庄大道上继续砥砺前行,书写灿烂青春华章。

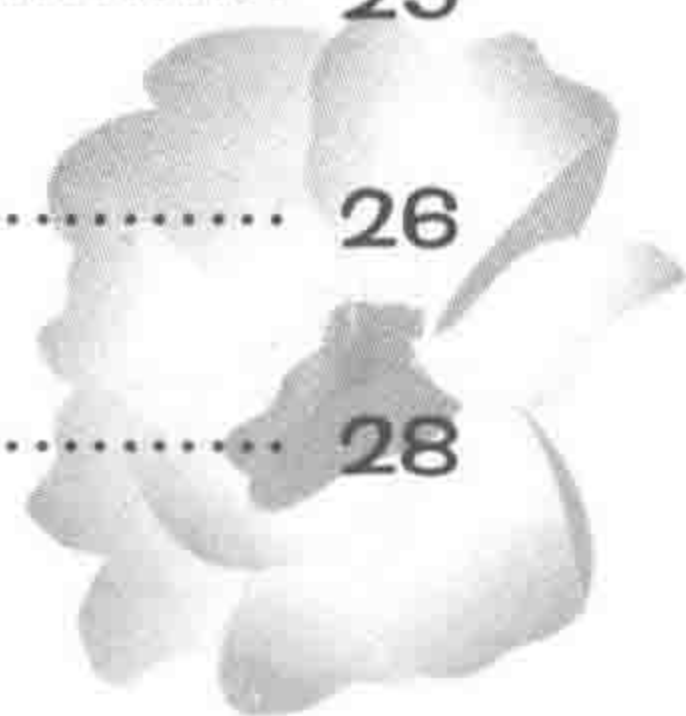
编 者

2016 年 10 月 8 日



目 录

卢成堆：从农村少年到上市公司总裁	1
王昭赢：越努力越幸运	4
郑兴伟：为创业永不止步	6
段予明：创业要大胆但不能盲目	8
王艺颖：别抱怨 奋斗收获别样人生	10
张文刚：“零起点”创业之路	12
杨成兴：发明大王的另类成长	14
刘伯敏：创业者永远在路上	16
李尘奇：在创业成功时转弯	18
张振华：土里淘金再造家乡	20
洪任龙：勇敢地做一个少数派	22
张展阁：机会只给有准备的人	24
柯艺峰：创业挫折是难得的机会	25
阚逸龙：从问题学生到帮助他人创业	26
李雪枫：休学创业先锋军，两袖盈香花满怀	28



陈有明：只要知道自己要去哪里，全世界都会为你让路·····	30
刘可成：蚯蚓哥为理想二次创业·····	32
侯扬扬：折翼天使有颗勇敢的心·····	34
雷淇源：让更多小城市学生通过艺考走进大学·····	36
胡旭：文化创意回报家乡·····	38
田丽欣：公司收益良好仍然面临难题和挑战·····	40
刘佳琦：花儿都开了，结果的日子还会远吗·····	42
陈跃龙：撰写润心阁大事记·····	44
洪宇镜：“付出一生来努力的”·····	46
刘一盛：种植紫马铃薯，带农民增收·····	49
李志鹏：脚踏实地才能到达梦和远方·····	51
郭仕捷：世界那么大，让孩子们都出去看看·····	53
曾雪娇：大海就像蓝色鸦片，靠近它都会被吸引·····	56
王春秋：创业从观察生活细节开始·····	58
郭玉静：“90 后”女孩儿的“小蚂蚁和大智慧”·····	60
安陆宁：创业需要循序渐进·····	63
阿布力克木·麦麦提阿布都拉：创业学业两不误·····	65
袁伟：创业 99% 在重复做一件事情·····	67
刘雅卿：不害怕不放弃·····	69
马崇文：结合专业研制永生花·····	71

袁泰喆：在创业与公益路上奋勇前行	73
陈博群：参加大赛发现创业新方向	75
吕鹏：创业就像月亮，近看全是坑	77
李明星：二十来岁的成长空间最大，不能浪费	79
孙镜城：农学院学生打造高端土鸡蛋	81
尚晓辉：从“二手书”里挖掘和实现创业梦想	83
高晓升：搭建医患沟通的桥梁	85
吴雅婧：KAB 创业俱乐部伴我创业前行	87
唐虎：山里娃的追梦情怀	90
刘洪伟：创业 后天很美好	93
王鹏飞：生命在于特别的“作”	95
易星舟：三次创业终归公益的“90 后”创客	97
李乐：由“农村草根少年”到“‘90 后’演说总裁”	99
程实：公司的进步见证了我们的努力	101
孙瑶：我们能为地球做什么	104
黄日鹏：偷偷退学“北漂”后，我后悔了	107
曾昭岩：团队分崩离析时 身上只剩 5 角钱	109
谢榛：给无人机装上智慧的眼睛	111
汪小康：梦想是我的指南针	113
刘志松：小概率事件是我的兴奋点	115

霍佰义：不忘初心 坚持公益	117
雷成松：创业是一场有去无回的旅程	119
李川川：小鸡蛋，大市场	121
蔡绍硕：从校园学霸到集团总裁	123
王桂超：成功失败只差一个坚持	125
卢中升：让我敬佩的那些人教会我坚持	127
张树勋：屡败屡战不言弃	129
李凯：行业新人故意“扮老”	131
唐义龙：花房遇“仙”记	133
范廉洁：免费打工让我逆袭	135
吕长育：20 多天做了 5 万元的毕业文化衫	138
潘昌海：三年来我瞒着父母在创业	140
段建东：辞去白领工作，一心为白领工作	142
汤奎奎：将公益与创业进行到底	144
张泽坤：从销售到运营再到讲师的蜕变	146
吴明明：校园创业“全”明星	148
鲍大鹏：让农村的生活令人向往	150
马启晟：跨越 64 海里掘金	152
宋霆：创业的青春最美丽	154
史昊鑫：总把失败当财富	156

尹虹森：就在五线城市教街舞的大学生	158
胡雪华：家庭经历的心酸促使我去创业	160
陈磊：环保是怀念母亲的寄托	162
朱铭强：只为实现杜仲梦	164
栾天行：白手起家也不难	166
毛洪涛：在自己身上找“痛点”创业	169
申川：平凡，挡不住怒放的心	171
林世杰：奋斗的青春无悔	173
孙庆元：时间是检验真理的唯一标准	175
熊俊森：久住坡，不嫌陡	177
何叶丹：毕业一年女创客，玩转千万农创融资	180
邹贤波：潜心事茶，策马扬鞭创业梦	182
冯曦瑶：做纯爷们的事儿	184
刘冠男：我的青春，我的进化史	187
别阳平：要当大学生兼职“司令”	189
陈广宇：创业者的幸福是风雨同舟路	191



卢成堆：从农村少年到上市公司总裁

卢成堆，男，1988年6月出生，桂林理工大学管理学院2015级工商管理专业硕士研究生(MBA)。2010年3月，成立温州瓷爵士科技股份有限公司，该企业为政府重点扶持的高新科技综合型企业，公司资产达12.58亿元。凭借新型环保修复技术和创新的商业模式，在短短两年内，发展成拥有将近200家加盟商的连锁型企业，并于2014年12月成功在全国“新三板”挂牌上市。

“一个大学生竟然去补碗？”2010年，当卢成堆准备创业做餐具修复时，朋友和家人都不理解。但他没有放弃，而且毅然蹬上一辆破三轮车去收碗，“我多补一个，就会少一点浪费，少污染一点环境，这是有利于节能环保的大事业”。

渐渐地，凭借卢成堆高超的专利修复技术，公司慢慢发展起来。2013年，卢成堆想进行股份改造，因为公司注册资金只有10万元，很多人讽刺他，但他不畏人言，执意在浙交所挂牌，并成功融资3000多万元。

2014年，由于探索技术升级和服务转型，他考虑在新三板转板，又有人质疑：“新三板交易量不活跃，转了有什么用？”他又一次坚持了自己的想法，最终上市并融资1亿元。

如今，几个人的团队发展成拥有近200家加盟商的连锁企业，1988年出生的农村少年成了上市公司老总。2015年11月17日，卢成堆当选“2015年大学生创业英雄十强”。此次活动由团中央学校部、全国学联秘书处、中国青年报社、KAB全国推广办公室联合主办。

在成立“瓷爵士”公司之前，卢成堆发过传单、做过销售、开过校园通信店。从温州市苍南县一个小山村走出来的他，“当初的梦想很简单，就是让家人过上好生活，改变自己的命运”。

2005年，18岁的卢成堆在电信公司做了一段时间兼职发传单后，发现“小灵



通”市场需求量走俏,当时的温州人对新潮的电子产品特别感兴趣,卢成堆立刻加入了“小灵通”的销售队伍。不过,他同时还整合了移动手机卡等附属业务。卢成堆大获成功,他在通信行业里赚到了第一桶金。

尝到甜头的卢成堆就顺势开出一家“校园通信”门店。很快,他就发现开店跟推销完全是不同的概念,一个是守株待兔等待消费者,一个是主动出击,在各方面综合因素的制约下,通信店不久就出现了亏损。他没有迟疑,果断选择转让门店。

如此几番折腾,卢成堆的第一桶金基本耗尽,按他所说的,“差不多一下子就回到了原点”。但是,失败并没有磨灭他的创业热情。

2007 年,卢成堆被保送到温州职业技术学院。入学一个月,卢成堆就接手了一家快递代理点,接着又开了一家专升本咨询服务店。在之后的 3 年大学生涯里,他陆陆续续在大学城开了眼镜店、电脑饰品店等。在失败中吸取教训,在成功中总结经验,卢成堆多了一份异于同龄人的商业嗅觉。

2009 年 9 月 25 日,一篇关于“碗具翻新”的新闻吸引了他的注意,这项技术可为一家四星级餐饮企业一年节省几十万元的破损开支。卢成堆判断,这不仅蕴藏着巨大的商机,而且更重要的是可以“变废为宝,保护环境”。他很快联系上那位瓷器修补专家,果断卖掉自己刚买的轿车,开始了补碗创业生涯。

在创业初期,卢成堆几乎跑遍了温州大小酒店,“我不是去求酒店老板的,而是去帮助他们的酒店节约运营成本”。这个想法,一开始并不被各大酒店负责人或采购经理完全认同。于是,卢成堆就先免费帮对方补碗。在质量过硬、近乎完美的补碗技术下,越来越多的酒店逐步认可了他的公司。渐渐地,温州很多知名的星级酒店都与“瓷爵士”签订了全年的补碗合约。

2012 年,瓷爵士联合江西景德镇、广东潮州等陶瓷文化较为丰富地区的企业开展合作,共同开发高端日用礼品陶瓷及酒店用品瓷器。在销售中,卢成堆又一次颠覆了传统,在全国率先提出“餐具三包服务”,也就是说,酒店买了瓷爵士公司的餐具,就可以获得免费补碗的服务,真正确保消费者权益。

“创业不是单纯地做生意赚钱,真正的创业者要为社会创造价值。”卢成堆的创业梦想也在发生变化。

卢成堆认为,当下的传统企业要提升品牌的知名度,扩大影响力,就一定要跟资本市场融合,“改变‘爬楼梯’的发展模式,用‘乘电梯’的方式去发展企业”。

2013 年,“瓷爵士”成功登陆浙交所“成长板”,2014 年 11 月又成功挂牌“新三板”。

在 2014 年的 APEC 峰会上,卢成堆和一些国外的瓷器巨头一起谈论瓷器事

业、资本运作。他发现，中国的瓷器虽然历史悠久，但是竟然没有叫得响的日用品品牌，而英国、日本、德国的多个品牌随口而出。他意识到，自己与世界顶尖同行还有差距。

他梦想有一天，“CHINA”（“瓷器”和“中国”的双重含义）可以在全球大放异彩。

2015年7月18日，在央行等十部委颁布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》后，卢成堆认为，是时候从“被投资者”转型到“投资人”了。2015年8月1日，卢成堆让传统实业插上互联网金融的翅膀，“瓷爵士”将拥有全国73万多用户、总交易额达63亿多元的“温商贷”纳为全资子公司，成为全国第一批、浙江省第一家“新三板”与互联网金融结合的企业。

他距离自己的“中国梦”越来越近了。



王昭赢：越努力越幸运

王昭赢，男，1986年9月出生，渤海大学新闻与传播学院2013届新闻学专业硕士研究生，曾获得“中国大学生自强之星”。2014年成立送姜（北京）信息科技有限公司，公司资产2000万元，并入驻清华科技园启迪孵化器，同时入选清华x-lab“加速计划2014”。2015年，送姜项目获得水木清华校友种子基金、英诺天使基金、洪泰基金、泰有基金的天使轮融资，王昭赢入选“亚杰商会摇篮计划十期”，并且成为洪泰基金“洪泰帮”成员。

在别人眼里，王昭赢很幸运。他大学时开始创业，十几个校园项目均获利；毕业后，和渤海大学校友创办“送姜钱包”，项目启动100天，便成功获得500万元天使轮投资；他还入选“硅谷亚杰商会”，成为摇篮计划第十期学员……

但是，“每一枚硬币都有正反两面”。王昭赢从不避讳自己曾是高考落榜生。在他看来，唯有越努力，才会越幸运。

高考落榜后，王昭赢到一家餐饮店里打工，每天扫地、上菜、开啤酒瓶子。几个月后，他发现“这不是我想要的生活”，于是在高考前4个月选择复读，凭借不到4个月的拼搏，他提升180分考上了大学。

从大一开始，王昭赢就参与了很多社团和勤工俭学活动，一步步成为班长、学生会主席，还带领团队开始了一系列创业项目。

大三时，一名女生被超市人员误会偷东西，被留下搜身，她打电话向身为学生会主席的王昭赢求助。虽然他赶到现场澄清了真相，但那名女生自尊心很受伤。

“大学生为什么没有自己的‘3·15’组织呢？如果有，就可以理直气壮地对商家侵权行为说‘不’了！”不久，王昭赢带领同学成立了“辽宁大学生消费维权联盟”，还申请了投诉热线，学生遇到侵权问题，联盟第一时间作为第三方出面协调、解决问题。



“光有学生参与也不行，应该让商家加入进来。”王昭赢开始动员商家，让商家承诺对大学生诚信经营。他一家一家地去做工作，最终使校园周边 85% 的商家加入了联盟。于是，“学友卡”高校打折一卡通便应运而生了。

“学友卡”不仅让学生们尝到了省钱的甜头，还改变了他们遭遇侵权无处说理的窘境，因此销售火爆。后来，他和几个校友把“学友卡”推广到沈阳、大连，同样大受欢迎。

毕业后王昭赢作为唯一一名留校生，成了大学辅导员。

但是，他放弃了这个在很多人看来稳定又有面子的职业。“学友卡”的创业经历让他有了新的梦想，那就是建立一个大学生专用的消费与服务系统，让大学生真正实现“衣食住行都省钱，消费维权有保障”。他决定去自己心里最牛的地方——北京。

到北京的前 3 个月，团队每天工作到凌晨三四点，就是为和时间赛跑。路演、修政策划书、见投资人……他们最终打动了清华大学水木清华校友基金会，他们对王昭赢和他的“送姜”团队的评价是“人靠谱、敢担当、懂大学”。

通过基金会，“送姜”又得到投资圈的关注，2014 年 11 月，在清华大学科技园面向全球征集 95 个创业项目中，“送姜”获得天使投资 500 余万元。

紧接着，王昭赢带领团队马不停蹄地定位高校，找周边商家谈合作，向大学生做推广。

通过努力，与“送姜”合作的商家数量呈螺旋式上升。第一个月，不足校园周边 10%；一个月后，增加到 30%；再过一个月，突破 50%……“后来就不怎么去谈了，商家会主动来找我们。因为学生使用得多，他们消费前都先问商家：你家有‘送姜’吗？”

“创业不只有情怀，还要有坚持情怀延续的决心和力量。”王昭赢说，创业者永远不知道离终点还有多少个坎儿，但是一定要坚持走下去。