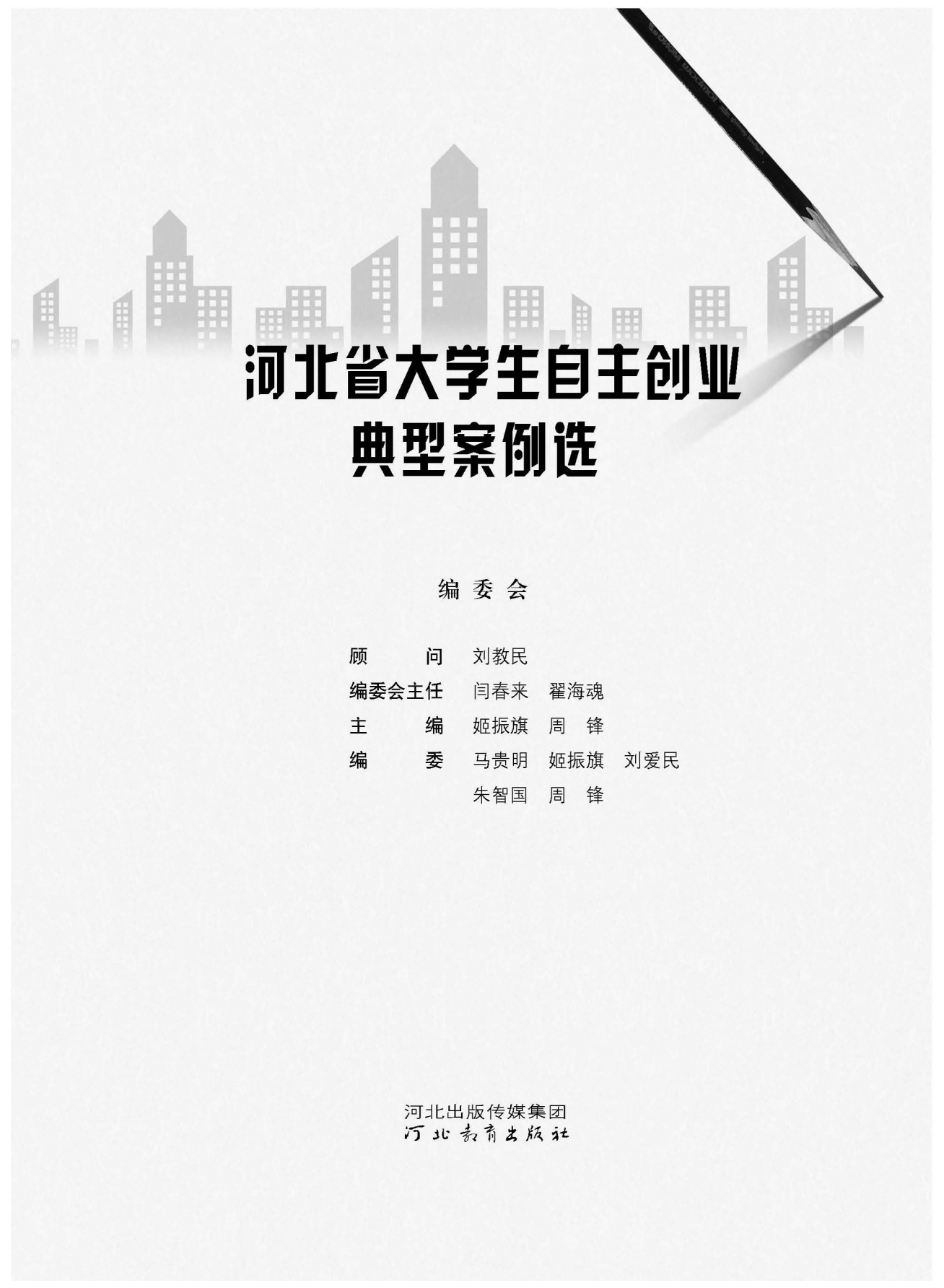


HEBEISHENG DAXUESHENG
ZIZHUCHUANGYE
DIANXING ANLIXUAN

河北省大学生自主创业 典型案例选

姬振旗 周 锋 主编

河北出版传媒集团
河北教育出版社



河北省大学生自主创业 典型案例选

编委会

顾	问	刘教民		
编委会主任	闫春来	翟海魂		
主	编	姬振旗	周 锋	
编	委	马贵明	姬振旗	刘爱民
		朱智国	周 锋	

河北出版传媒集团
河北教育出版社



CONTENTS

浪漫满屋食品店/1

北京宏丽瑞格礼品销售中心/5

爬行军团/10

夏之恋冰吧 /16

COLOR-DAY/22

乐福超市/26

“Eoto” 服装店/28

张卫峰的蔬菜店/30

天津博峰鑫合国际贸易公司/35

金永康商贸有限公司/38

河北邢台尚时商贸有限公司/42

衡水振威商贸有限公司/48

POLO Villae女用皮具代理/52

初中全科辅导中心/57

邯郸青蓝教育职业培训学校/62

石家庄大学生家教网/65

红叶教育咨询服务部/68

石家庄起跑线婴幼儿教育咨询公司/71



河北师大青少年俱乐部/76

津桥教育/80

石家庄通用理工中等专业学校/84

思奥拓培训学校/88

北京幸福天地教育咨询有限公司/90

天益康生物科技有限公司/94

高碑店市科茂种业有限公司/97

北京金冠果业有限公司/100

沧州市远东强胜农资经销处/104

白羽大肉鸡场/107

兴城禾丰饲料专卖店/111

“孟氏 MENG'S”金源菌业有限公司/115

河北创奥通信工程有限公司/121

秦皇岛海港区浩勤通讯器材商店/123

北京中视天合文化传播有限公司/128

邯郸市思路广告公司/131

方辛阁的影视工作室/134

石家庄心传媒文化艺术教育传播有限公司/138

京彭文化传播有限公司/143

石家庄报恩文化传播有限公司/148

石家庄锐龙广告有限公司/151

石家庄万盟文化传播有限公司/155

佳视广告传媒有限公司/159

“魅摄影”与《衡水三杰传媒》/163

石家庄行天下文化传播有限公司/167

唐山琳达广告有限公司/174

思为文化传播工作室/176

天津行星数码快印有限公司/178

领先印务（北京）有限公司/182

石家庄共创文化传播有限公司/186

石家庄卓益科技有限公司/189

高阳满意电脑店/192

保定市弈曦软件设计有限责任公司/196

秦皇岛市众览网络资讯服务有限公司/201

秦皇岛康拓网络技术有限公司/205

西藏中远医疗科技有限公司/209

中医医疗保健/213

黑眼睛视力健康工作室/217

唐山金宇医疗器械有限公司/221

新心益康工作室/227

保定市百纳创意纸制品设计有限公司/230

卓朗科技发展有限公司/236

北京国能日新系统控制技术有限公司/239

昆山迪仕特精密机械有限公司/242

秦皇岛祥如能源有限公司/247

石家庄佳衡建筑物拆除公司/252

邯郸市华方建筑装饰设计有限公司/255

浪漫满墙手绘工作室/258

博特装饰工程有限公司/263

飞扬相框汽车美容店/267

保定市艾米甜品有限公司/271

河间正宗驴肉火烧店/275

碰碰团/279

石家庄苍宇企业形象策划有限公司/282

涿州乐途康辉旅行社有限责任公司/285

秦皇岛美景旅行社有限公司/289

秦皇岛宏城企业管理服务有限公司/293

昌盛法律事务所/298

石家庄强文教育咨询有限公司/301

石家庄市齐智企业管理咨询有限公司/304

保定市明发生物科技有限公司/308

武汉联泰华睿科技有限公司/313

序一

◎王 辉

勇于创新、敢于创业是当今社会经济发展的时代潮流，不仅关系到国家发展和振兴中华的伟大进程，也关系到当代大学生的综合素质和历练成才。创业的核心和本质是创新，创新支撑着创业。大力推进创新创业教育，既是一种崭新的教育理念，也是理论意义和实践意义都十分重大的系统工程。切实加强大学生创新创业教育，有效指导大学生创业实践活动，是当前做好大学生就业指导与服务工作的重要内容。

近年来，河北省教育厅在推动大学生创新创业教育，鼓励和扶持大学生创业方面付出了多方努力。通过搭建高校创业教育交流的平台，积极推动各高校创业教育和创业实践活动指导的深入实施；通过加强创业教育师资培训，不断提高教师队伍地课堂教学和实践指导水平；通过开展高校创业教育示范学校评建，发挥示范引领作用，推动全省高校创新创业教育和大学生创业实践活动的广泛开展；通过协同有关部门组办大中专毕业生创业典型事迹回演讲，宣传创业典型，鼓励有创业意愿的大学生勇于创业。同时鼓励有条件的高校充分利用大学科技园，使其在促进师生科研成果的成功转化的同时，作为创业人才聚集、培养基地，为毕业生和在校学生创业实践提供帮扶与指导。

为总结近年来开展创新创业教育的成果，河北省大中专院校学生信息咨询与就业指导中心面向全省高校征集了80位成功创业者的典型案例，并组织专家进行了点评和编纂。这些创业者都经历过创业初期的艰难和困惑，也都见证了历经风雨后的灿烂彩虹。他们的鲜活事迹，必将给接受创新创业教育的大学生以有益的启迪。通过拆解、分析这些故事主人公的成功要素，有可能从他们的创业历程中发现一些蕴涵期中的一般规律。



河北省大学生自主创业
典型案例选

我真诚希望准备进行创业和正在创业的大学生们，能够汲取榜样的力量，志存高远，脚踏实地，锲而不舍，在不远的将来微笑着拥抱创业成功的太阳。

（作者为教育部学生司副司长）

序二

◎ 闫春来

创造、创新、创业是国家崛起、民族复兴、社会进步、经济繁荣的动力。培养创业人才、提高全民族创业素质更是增强综合国力、构建和谐社会、全面建设小康社会的一项重要战略措施。党的十七大明确提出“提高自主创新能力，建设创新型国家”和“促进以创业带动就业”的发展战略。如今，创业已经成为最强大的经济力量和不可逆转的时代潮流。

大学生是最具活力，最具创新和创业潜力的群体之一，越来越多的大学生开始走上自主创业的道路，融入到创业的时代潮流中。大学生创业已经成为全社会关注的焦点。在新的社会经济形势下，他们不再仅仅是求职者，而是更多的成为就业岗位的创新者，不断促进着经济的繁荣，科技的创新，社会的发展。

随着全社会对创业的召唤和大学生创业热情不断高涨，创业教育作为一种新的教育理念，开始融入到高等学校的教育教学中，成为知识经济时代培养大学生创新精神和创造能力的必不可少的学科之一。然而，创业并不是一帆风顺的，特别是对于刚刚走出校门的大学生来说，由于缺乏实战经验、社会资源和必要的资金支持等原因，他们在创业的道路上难免会遇到坎坷和挫折，有的甚至会创业失败。如何正确鼓励和引导大学生走上创业之路，使他们充分的利用社会资源和优惠政策，有效的防御和规避风险，最终取得创业的成功，成为各级政府部门和高校义不容辞的责任。

为了进一步推动高校创业教育的健康发展，避免高校毕业生在今后的创业征程中少走弯路，省教育厅面向全省高校，征集大学生创业成功案例，并从中选取了80个具有典型意义的案例，汇总编写了《大学生成功创业典型案例》。本书



所选案例，包含种类全，覆盖领域广，既有专科生、本科生创业，又有研究生创业；既有个人创业，又有团队创业；创办的企业类型也涉及工、农、商贸、服务等各个领域。同时，在整书的编排上，每个案例的结尾，都有一到两名专家进行案例点评，分析其成功的深层次原因，提升了案例的高度，使得案例更具实用性和针对性。

最后，希望本书能够为大学生将来走上成功的创业之路提供可以值得借鉴的经验，同时也希望本书能对从事高校创业教育的教师有所帮助，使他们在今后的教学实践以及指导学生创业的过程中创造更多、更好的教学方法，并由此而带动我国高校人才培养模式的改革。

（作者为河北省教育厅巡视员）

浪漫满屋食品店

郑小雨，共青团员，籍贯辽宁省锦州市黑山县常兴镇乔家村。2009年7月毕业于保定科技职业学院经济管理系会计电算化专业。大学期间曾担任系学生会宣传部部长，并多次获得“优秀学生干部”等荣誉称号。

初临社会，萌生创业思想

刚毕业时，因就业形势严峻和自身择业期望值较高的原因，并没有找到合适的工作。曾以为凭借毕业证和相应的行业资格证书就能找到一个理想的工作，但现实逼迫郑小雨只好去了一家酒店当收银员。此时郑小雨才理解，大学生就业市场存在着结构上的供过于求。在酒店工作几个月后，郑小雨骤然认识到这份工作与自己专业发展相差甚远，于是选择了辞职。

而后，郑小雨通过招聘会进入了一家销售公司，但因专业差距太大，郑小雨再次失业。没办法，郑小雨只好听从父母安排，去了亲戚的百货店打工。

在这家规模不大的百货店，郑小雨最大的收益是积攒了工作经验。凭着所学会计电算化的专业优势，郑小雨决定自己投资创业。在父母和亲戚的帮助下，郑小雨很快开了一家小规模的生活日用百货超市。在超市经营期间，郑小雨总结了很多人，并对自己的过去进行了深刻的思考。

在经营自己的超市期间，郑小雨学到了更多的生活知识，那就是，如何去做人，如何实现人生的自我价值以及跨越成功的基本素质。勇敢坚强、诚信守时、对社会的责任感，这些都是创业者必须具备的创业品质。



创业的心路历程和遇到的挫折和困难

在积累了一定社会经验之后，郑小雨开始了属于自己的创业历程。郑小雨在家乡阜新开办了一个面积50平米左右的浪漫满屋包装食品销售店，经过近一年多的经营，目前销售情况取得了较好的效益，日营业额在五千左右，平均月收益四千多元。走到现在，回顾毕业来的创业之路，郑小雨感慨万千。

1. 店面位置的选择带来的资金困扰。客流量无疑是决定超市经营价值的主要因素。创业的根本目的是赚取利润，积累原始基金。在选择中心区域为创业地点后，郑小雨面临资金投入的困难。

2. 店内装修和物品摆放的方案。店内的装修和物品摆放关系着人们的购物情绪。然而，百货超市在小规模的范围内并不能够做到很好。物品的分类和熟悉度也是一种不小的压力。店名的初步设想一浪漫满屋，一部非常有人气的韩国剧。取这个名字既是为了让人们容易记住的店名，也是为了给前来消费的顾客带来一种非常温馨非常浪漫的感觉。店铺装修方面要本着大方、时尚、明亮的原则去执行，要让顾客进来逛的时候感觉到舒适，让他们感觉到档次高。装修时还要考虑到腾出一块顾客的休闲区（顾客休息与我们交流的地方），总之能让顾客在店铺待得越久就越有可能让他们消费，想尽一切办法让产品摆设的有层次、不紧凑，让顾客能够一目了然地去挑选他们喜欢的产品，从而达到公司的销售目的，收到实际效益。

3. 宣传手段和经营方式的制定和实施。在货源的选取中，郑小雨坚持便利、便宜、实惠这三项原则。在产品样式的选择中，他选定“为有需要的老顾客淘货”的路线。即，在他们提出想要的产品之后在网上淘货，以10%–20%利润来卖给他们。这将会为超市树立良好的服务形象，对以后发展的“产品多元化”及“灵活的经营方式”道路打下坚实的基础。

宣传手段的制定大多借鉴多个大型超市的开业优惠政策，以小本灵活经营发展成超市。郑小雨还认识到优质服务的重要性，坚信只有提升服务质量才能争取更多的客户。他把客户满意作为创业的宗旨，并进一步把满意顾客变成终身客户。

创业经验与总结

1. 初临社会，对社会了解程度不高。特别在市场开拓、企业运营上，很容易陷入眼高手低、纸上谈兵的误区。因此，建议创业者在创业前要做好充分的准备，一方面，去企业实践积累相关的管理和营销经验；另一方面，积极参加创业培训，积累创业知识，接受专业指导，提高创业成功率。

2. “巧妇难为无米之炊。”没有资金，再好的创意也难以转化为现实的生产力。因此，资金是大学生创业要翻越的一座山，大学生要开拓思路，多渠道融资，如果没经济来源还是谨慎行事。

3. 大学生由于长期接受应试教育，不熟悉企业经营的“游戏规则”，技术上出类拔萃，理财、营销、沟通、管理方面的能力普遍不足。要想创业获得成功，创业者必须技术、经营两手都要硬。

4. 虽然创业市场商机无限，但对资金、能力、经验都有限的大学生创业者来说，并非“遍地黄金”。在这种情况下，大学生创业只有根据自身特点，找准“落脚点”，才能闯出一片真正适合自己的新天地。创业过程中有许多潜规则，这是书本上看不到的，因为潜规则本身就是说不清道不明的东西，是需要悟的，只有经历过了，才可能领悟到。不过，做任何事情都贵在坚持，对于看好的事情，一定不要轻易放弃，因为失败与成功只有一步之遥。

创业心得体会和设想

大学生自主创业，是缓解甚至解决大学生就业问题的一条可行之路。这就需要学生提高自身素质，接受大学生自主创业教育。在郑小雨就读保定科技职业学院期间，学院开设了《大学生就业指导与职业生涯规划》等课程，并且通过职业生涯规划大赛以及学生会组织的一系列活动，使郑小雨在自身素质和职业准备等方面得到了较大提升，可以说为郑小雨成功步入社会打下了良好的基础。在这里，郑小雨越来越感觉到，系统的培养创业意识和基本的创业技能以及正确的选



择创业项目对大学生来说是多么重要。

“创业艰难百战多”，在店面选址，货源尤其是资金等方面，是具有挑战性的。她恒心和毅力是一个创业者不能缺少的素质条件，这也得感谢她的亲朋给予的帮助和指导。

专家点评：郑小雨是毕业后迫于就业难走上创业路的典型，由于缺乏充分的创业准备，她遇到了许多坎坷，但她凭借肯学苦干撑了过来。正如她当初对待专业的态度，完全是凭着一股不服输的劲头和“兴趣是可以培养的”信念。创业就是这样，只要敢干、肯干就能行，再加上会干就能成。

北京宏丽瑞格礼品销售中心

方永发，男，生于河北省唐山市滦县。2004年7月毕业于保定职业技术学院计算机信息管理专业，2010年3月毕业于大连理工远程教育学院本科网络工程专业。方永发作为一名专科毕业生，走过了一条通过就业积累创业经验和创业资源，然后再成功实施创业的大学生创业之路。

2004年7月大学毕业后，方永发来到上海一家专业生产、销售礼品的工艺品有限公司工作，先后从事过设计、跟单、销售等多个岗位的工作。设计和跟单工作让他养成了细心、谨慎的工作态度和习惯；销售工作使他的沟通能力得到了很大提高，这些积累为其日后创业之路奠定了基础，积累了经验。

2007年10月，方永发被从上海抽调到深圳，在深圳总公司从事销售工作。时值我国经济迅猛发展时期，到深圳不足一个月，他发现了适合自己的创业商机，便从深圳辞职飞往北京，与朋友合伙走上了自主创业之路——从事礼品方案策划以及礼品销售。

到北京后，由于人生地疏，没有落脚之地，他便寄宿在同学处，开始在北京寻找合适的经营场所。几经周折，他的公司——“北京宏丽瑞格礼品销售中心”终于艰难落脚于北京崇文区一礼品大楼内，起初因资金有限便与一商铺合租摊位，分得面积不到15平米。值得庆幸的是该商铺竟然有空余展架可供免费使用，这对于刚刚创业的他们来讲，已是很大的帮助。

由于前几年的工作经验积累，从事礼品行业销售方永发早已轻车熟路，再加上产品有生产厂家的大力支持，经营上相对减少了些风险，主要困难是如何在北京这样一个陌生的新环境迅速打开销路。他们通过专业的礼品展销渠道结识专业



客户，印发产品宣传单在各大写字楼里发放等多种形式很快地实现从中间商到终端客户的立体宣传，建立了客户网络，搭建了自己的销售平台。

经过不断探寻、发掘和巩固市场，加上过去积累的经验以及数月的辛勤工作，公司运营已经从开始的亏本到小有盈余。这让他和合作伙伴心里有了些许慰藉，增强了信心，并对未来充满了美好的希冀。

就在他们充满信心准备大干一场之时，2008年5月12日，汶川发生了强烈地震，北京各大部委、企事业单位纷纷拿出资金救助灾区，礼品行业受到严重影响。2008年奥运会期间，物流严重受阻，费用节节攀升，给礼品行业也带来了很大不利影响，这一年使方永发刚见起色的创业活动一下子蒙上了厚重的阴影。

在此情形下，他们积极主动应对，一方面加大了网上宣传力度，转向在淘宝网和阿里巴巴两大商务网站注册开设网店以及阿里旺铺；另一方面学以致用，利用在校学的专业知识技能与在工作中掌握的市场推广技巧，开始了电子商务探索，把眼光迅速瞄准全国市场。在淘宝网和阿里巴巴网站他们面对终端客户，一手厂家进货，由厂家代发货，做到无库存，无物流，实行足不出户的经营方式。依靠物美价廉的产品和优质的服务，他们在电子商务领域结识了大量优质客户，这为他们在事业的低谷期撑起了一片新的亮丽天空。

正在他们开始勾画美好未来之时，发端于美国的金融危机于2008年底开始席卷全球。沿海许多中小型企业 and 外销型企业纷纷倒闭，他们所在的礼品行业再次面临严重的不利影响。为此，他们首先紧缩了经营管理费用，经过研讨再一次地转变经营模式：不再做姜太公——只做宣传，等鱼上钩，而是积极主动地开发渠道客户和长线客户。

天道酬勤，否极泰来。经过不懈努力，他们的礼品策划方案在北京八达岭长城举办的首届“八达岭杯”长城专题旅游纪念品设计大赛中获得产品类一等奖。因此，该景区与他们签定了长期的多品种供货协议，仅此一个项目就给他们带来良好的经济效益，并在社会上树立了良好的企业形象。之后他们一鼓作气，又陆续攻克了北京鸟巢、水立方、国家大剧院、首都博物馆、北京动物园等著名景点的礼品供货协议，此外通过借助与首都博物馆合作的影响力又与成都金沙博物馆签定了产品供货协议。

2009年经济逐步回暖，有了前一段客户的积累，与渠道客户成熟，他们的营业收入逐渐增加。经过2009年顺利发展，资金得到了积累，店铺也进行了扩张，他们租到了一个四十平米的摊位，并做了精装修，产品种类也得到了很大的丰富，在自身设计开发的基础上，还代理了三个厂家的产品。位置好了，形象提升了，市场拓展了，人气更旺了，实体店的生意也随之越来越好了。2009年全年营业额达到了180余万元，并呈现出上升的势头。

谈及在校大学生创业，方永发持谨慎态度。他认为尽管大学生创业能够锻炼自身能力，但也容易让自己变得浮躁；另外，因缺乏实战经验等原因，常常会导致学生用于经营的精力过多，从而使学习压力加大；可能的创业失败，还可能使学生过早地体验挫败感，容易导致对未来失去信心和希望。

方永发认为人生每个阶段都有一个主要的任务，大学时期对知识结构的完善和综合能力的提高非常重要，而创业机会在毕业后还会很多。对有创业意向的在校大学生，学校和家长也有责任帮助分析可行性并加以引导。

回顾自己的创业历史，方永发总结了一些创业体会，希望能够对更多的初涉创业者或准备创业者有一定的启发和借鉴作用：

一、创业要有足够的资源

很多人在刚刚创业的时候，资源都是十分欠缺的。资源不足，使创业成功的概率降低，但要有足够的资源也不是不可能的。在资源上一般要具备两个基本条件：一是要有进入一个行业的起码的资源，另一方面是具备差异性资源。

创业资源条件主要包括如下几个方面：

业务资源：通过什么样的经营模式赚钱；

客户资源：客户在哪里；

技术资源：凭什么获得客户信赖；

财务资源：是否有足够的启动资金；

行业经验资源：对该行业资讯与常识的积累；

人力资源条件：是否有专业人才。