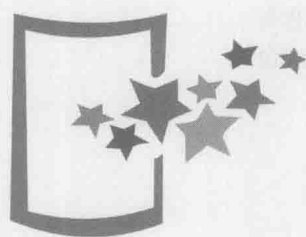




大学生**创业** 优秀案例

本书编写组

高等教育出版社



大学生创业 优秀案例

DAXUESHENG CHUANGYE YOUXIU ANLI

本书编写组

高等教育出版社·北京

内容简介

本书精选 50 个大学生创业优秀案例,按照案例所属产业类型分为农林牧渔业、制造业、软件与信息技术服务业、租赁和商务服务业及其他产业五大部分,介绍了各个项目的创业团队、创业历程、发展状况、经验体会等内容,体现了共性的优秀创业要素和个性的风格特点。每个案例均由各高校精选推荐,对于各高校贯彻《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》,进一步大力推进大学生创新创业教育改革具有很好的指导和借鉴意义。

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业优秀案例 / 《大学生创业优秀案例》编写组编.
— 北京:高等教育出版社,2015.5
ISBN 978-7-04-042388-4

I. ①大… II. ①大… III. ①大学生—职业选择—案例 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 064308 号

策划编辑 李光跃

责任编辑 李光跃

封面设计 张楠

责任印制 赵义民

出版发行 高等教育出版社
社址 北京市西城区德外大街4号
邮政编码 100120
印刷 北京市白帆印务有限公司
开本 787mm×1092mm 1/16
印张 14
字数 274千字
购书热线 010-58581118

咨询电话 400-810-0598
网 址 <http://www.hep.edu.cn>
<http://www.hep.com.cn>
网上订购 <http://www.landaco.com>
<http://www.landaco.com.cn>
版次 2015年5月第1版
印次 2015年5月第1次印刷
定价 26.00元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请到所购图书销售部门联系调换
版权所有 侵权必究
物料号 42388-00

本书编写组

组 长：张大良

副组长：吴爱华 侯永峰

成 员：（按姓氏笔画排序）

尹 辉 刘晓宇 孙荣平 李 灿 吴 昭

张 征 周喜川 宫文飞 祝诣博 戴亚堂

序言

创新创业人才培养是高等教育的重要使命。党的“十八大”把“创新人才培养水平明显提高”作为全面建成小康社会的重要目标之一，提出大力培养学生的社会责任感、创新精神和实践能力。习近平总书记指出：“青年是国家和民族的希望，创新是社会进步的灵魂，创业是推动经济社会发展、改善民生的重要途径，青年学生富有想象力和创造力，是创新创业的有生力量。”当前，我国经济发展已开始进入新常态，迫切需要加快创新创业人才培养，为经济提质增效和产业转型升级提供强有力的智力支撑和人才保障。

为加强大学生创新创业教育，提升学生的创新创业能力，2012年教育部在“本科教学工程”中设立了国家级“大学生创新创业训练计划”（简称“国创计划”）。计划实施坚持“兴趣驱动、自主实践、重在过程”的原则，倡导以学生为主体开展创新性实践，加强大学生的创新创业思维训练，提高大学生的创新精神、实践能力、创业意识、创新创业能力和团队合作精神，营造创新创业教育的良好氛围。

“十二五”期间，共有117所中央部委所属高校和710所地方所属高校参与计划，中央、地方和高校对近8万个项目进行了资助，内容覆盖理、工、农、医、文、法等12个学科门类，投入经费近14亿元，参与学生近22万人。

“国创计划”项目包括大学生创新训练项目、创业训练项目和创业实践项目三类。其中，创业实践项目是学生团队在学校导师和企业导师的共同指导下，采用前期创新训练项目的成果，提出一项具有市场前景的创新性产品或者服务，以此为基础开展创业实践活动。在“国创计划”的引领下，许多大学生积极尝试在创新基础上的创业，涌现了一大批大学生创业新秀。

今后一段时间，深化高校创新创业教育改革，促进大学生更好地创业就业，是高等教育的重要任务。为了以身边榜样激励大学生创新创

业,我们面向高校征集了部分学生创业优秀案例,从中遴选了50例汇编成册。这些案例包括农业、制造业、服务业、战略性新兴产业等不同行业,多数属于高新技术型或知识服务型创业,充分体现了大学生创业者的创新精神。大学生创业者以他们的奋斗历程,树立了敢为人先、敢冒风险的创业典型,希望以此为在校大学生创新创业提供借鉴和示范,也为高校有效开展创新创业教育工作提供参考。

张士良

2015年1月25日

目 录

第一部分 农林牧渔业 1

- ◆ 小芯标里的大商机
——厦门芯标物联科技有限公司创业案例 华侨大学 3
- ◆ 知识成就梦想
——泰安市吃茶去茶业有限公司创业案例 山东农业大学 6
- ◆ 做新时代的种地人
——黎城县绿翼核桃专业合作社创业案例 山西农业大学 9
- ◆ 鲜花铺就创业路
——云南圃贝农业科技有限公司创业案例 云南农业大学 13
- ◆ 创业理论与实践的完美结合
——大连昌农科技有限公司创业案例 大连海事大学 18
- ◆ 坚持成就理想 拼搏改变命运
——大庆市兴牧科技有限公司创业案例 黑龙江八一农垦大学 22
- ◆ 结缘“大创”，梦想起航
——天津集创网络技术有限公司创业案例 天津商业大学 26

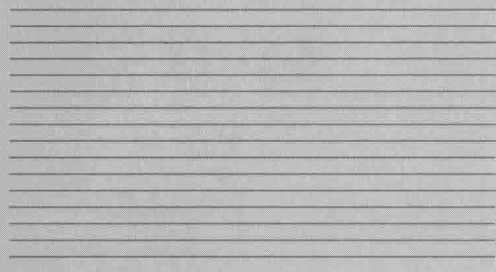
第二部分 制造业 31

- ◆ 挑战国外垄断
——广州创龙电子科技有限公司创业案例 华南农业大学 33
- ◆ 立志中国创造
——南京科博科技有限公司创业案例 南京理工大学 36
- ◆ Create：创新与创造
——安徽科瑞特模塑有限公司创业案例 合肥工业大学 40
- ◆ 赚第一分钱
——厦门华轴传动科技有限公司创业案例 厦门大学 43
- ◆ 创业路上的青年追梦人
——青岛中石博创化工有限公司创业案例 中国石油大学（华东） 48
- ◆ 创业大赛萌生的创业种子
——佳木斯回车科技有限公司创业案例 佳木斯大学 51

◆ 勇敢迈出第一步	
——徐州鼎源电子科技有限公司创业案例	江苏师范大学 54
◆ 享受创业过程	
——天津鼎拓科技有限公司创业案例	天津大学 57
◆ 在坚持中看见希望	
——成都锐度科技有限责任公司创业案例	西南交通大学 61
◆ 工厂里的实习生	
——济南笔艺商贸有限公司创业案例	山东工艺美术学院 65
◆ 用心创业	
——上海思谋实业有限公司创业案例	上海海事大学 67
第三部分 软件与信息技术服务业	71
◆ 异军突起的电商新星	
——“卷皮网”创业案例	华中科技大学 73
◆ 寻求信息化时代的市场空间	
——大连云间牧场科技有限公司创业案例	大连理工大学 77
◆ 小镜头中的大世界	
——启凡科技（北京）有限公司创业案例	北京航空航天大学 80
◆ 创业让世界更美好	
——苏州南帝电子科技有限公司创业案例	常熟理工学院 85
◆ 在创业中磨砺	
——南京千韵电子科技有限公司创业案例	河海大学 89
◆ 坚持到底的创业“摆渡人”	
——哈尔滨点拓科技开发有限公司创业案例	黑龙江大学 92
◆ “向前冲”的农村80后	
——江苏恺源电子商务有限公司创业案例	江苏大学 95
◆ 增益小我，圆梦中国	
——青岛凌睿软件有限公司创业案例	青岛农业大学 99
◆ 从“小试牛刀”到“大显身手”	
——杭州微触科技有限公司创业案例	哈尔滨工程大学 103
◆ 我的青春不服输	
——石河子市石软信息技术有限公司创业案例	石河子大学 107
◆ “理工马云”的风云传说	
——校导网科技有限公司创业案例	武汉理工大学 109

◆ 连接“虚”与“实”的新商机 ——成都因素科技有限责任公司创业案例	西南财经大学 113
◆ 行走在青春创业的路上 ——成都叁点壹肆科技有限公司创业案例	西南民族大学 116
◆ 追逐创业梦想, 释放青春能量 ——西安恒泰网络科技有限公司创业案例	长安大学 120
◆ 创业“活宝” ——广州哲信软件科技有限公司创业案例	中山大学 124
◆ 执著自己的追求 ——北京一乐中联数字科技有限公司创业案例	中央财经大学 127
◆ 坚持走创新路线 ——乌鲁木齐优码客软件科技有限公司创业案例	新疆大学 131
◆ 创业是独特的人生体验 ——苏州小虎子信息技术有限公司创业案例	苏州大学 134
◆ 车联网行业新生力量 ——英蓝华光环保技术开发(廊坊)有限公司创业 案例	北京化工大学 137
第四部分 租赁和商务服务业	139
◆ 创业“展台” ——上海傲秀展览展示服务有限公司创业案例	东华大学 141
◆ 由校园报纸走出的创业路 ——上海锦观展览服务有限公司创业案例	哈尔滨石油学院 144
◆ 天道酬勤 ——刘伯敏创办四家企业的创业案例	南京工程学院 147
◆ 先就业, 再创业 ——秦皇岛志腾企业咨询管理有限公司创业案例	燕山大学 152
◆ 做有凝聚力的学习型创业团队 ——麦科塔商务服务有限公司创业案例	中南财经政法大学 155
◆ 好想法需要实践印证 ——重庆天鸟游泳池管理有限公司创业案例	重庆大学 158

第五部分 其他产业	163
交通运输和仓储业	164
◆ 面对未来, 坚守心中的梦想 ——新陆程物流有限公司创业案例	华南理工大学 165
新能源产业	169
◆ 学以致用, 用科技改变生活 ——长沙赛科新能源技术有限公司创业案例	中南大学 170
节能环保产业	174
◆ 用心经营, 将科技成果转化为财富 ——北京弱水无极环保科技有限公司创业案例	清华大学 175
餐饮业	178
◆ 互联网思维餐饮 ——西少爷团队创业案例	西安交通大学 179
文化和娱乐业	184
◆ 致力原创, 打造原汁原味国学动漫产品 ——北京龙九子鑫联必升文化发展有限公司创业案例	中国人民大学 185
◆ 存储记忆的创意商机 ——哈尔滨时光慢递有限责任公司创业案例	东北林业大学 188
公益组织	190
◆ 帮助每一个人对健康更负责任 ——爱之光公益发展中心创业案例	中国药科大学 191
附 件	197
◆ 国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见	199
◆ 人力资源社会保障部等九部门关于实施大学生创业引领计划的通知	205
◆ 教育部关于做好“本科教学工程”国家级大学生创新创业训练计划 实施工作的通知	209



第一部分

农林牧渔业

小芯标里的大商机

——厦门芯标物联科技有限公司创业案例

福建省平和县，蜜柚农户老周，望着绝尘而去、出口欧洲及其他国家的货柜，心中充满期待。今年柚子收成晚，但各家的柚子品质都有所提高，竞争很激烈。不过，老周对自己的期待还是充满信心的。今年自家的柚子不仅品质提升了，更有一点不同往常的是——每个柚子都有了“身份证”。往年，老周家的柚子上也会贴有一张不干胶，上面印刷着区别于其他农户的自家LOGO。但农户众多，到了消费者手上，这种LOGO的辨识度变得极低，就算消费者吃到令其胃口大开的好柚子，下一次想买的时候，仍然找不到当初的味道。为了消费者能够清晰地“索引”到柚子们，除了LOGO，今年的柚子都有一个自己的标签——上面注明每个柚子的ID、公司名称、联系方式，更重要的是还有一个二维码访问入口。这个带着标签的柚子远渡重洋，流转过各个经销商的手，最终抵达消费者身边，通过互联网，讲述着自己的来历：我的身份ID是×××，来自山水相依的平和县，是一枚水灵灵的红心蜜柚，我的“父母”是通过多年改良的优质柚苗，种植在土壤肥沃的山间，而不是尾气严重的公路边；我们的“保姆”柚农为了保护我们成长，不受害虫侵蚀，采用环保套袋把我们保护起来，而不是用臭臭的农药；我们的养分，来自阳光、清水还有温和的有机肥，而不是令我们疯狂成长，变得外强中干的膨大催熟化肥……

同样的场景，同时发生在福建闽北岩茶茶农、闽南沙坑萝卜农户、闽南优质茄子种植户身上。是什么样一群人，让与物联网、互联网似乎毫不搭边的农产品接上了轨道？是什么样一群人，让原本应该安安静静成为腹中食物的产品，拥有了“开口说话”的权利？是什么样一群人，让笼罩在食品安全问题阴影下的消费者拥有了对食物来源追溯到底，问责到人的权利？

给商品做“身份证”的是厦门芯标物联科技有限公司的团队——一群华侨大学的学生。公司经营范围根据技术分为两大板块，首先是基于RFID（射频识别）技术开发出的NFC、高频、超高频标签应用，与国内外物联网系统集成商合作，进

行工艺设计、产品开发和制作。目前和国内多家知名上市公司达成长期战略合作协议，是公司业务的主要支撑点。另一方面则为开篇所示，通过二维码技术为产品做“身份证”，为饱受食品安全问题困扰的产品，从源头开始写明基因，杜绝信息不对称，让好产品得以避免劣质同类产品的捆绑。

一、创业历程：逃离象牙塔，出走比赛场，虽万人吾亦往矣

创业来自于机缘巧合，最初只是一群热血青年，为了增长见识、感受创业的魅力，参与了各种创业竞赛，但终究因为对市场、技术不明了，总是铩羽而归。但创业者固有的执著和坚韧让他们一次次地选择了坚持。在即将毕业离校之际，团队创始者们获得了最后一次在校参赛的资格。小组十人持续数十日在狭小空间中不舍昼夜赶制计划书，一举获得第七届福建省大学生创业计划竞赛（本科组）金奖与第八届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛银奖。尔后，又陆续获得省公务员局、团省委各项资助。公司顺时成立。

但创业不是在校时举办的简单活动，不是比赛时的激扬风采，而是日复一日朝着目标笃行坚持，百折不挠。最初公司定位于开发电子标签，因为项目更适合于与政府或大型机构对接，企业又不具备对应的长期经营资质以及较大注册资本，因此企业初创时处处碰壁。

由于缺乏经验、定位错误、缺乏人脉等等原因，创业第一年，年营业额仅8万元，公司一度陷入困境。

随着不断积累，团队逐渐找寻到适合的道路：与国内知名上市公司合作，拆包业务，承担研发技术及开发产品的部分，一来减轻业务人员不足的压力，二来可及时回收资金。2013年度营业额达到200万元。在此基础上，团队不断开拓新项目，与国内知名防伪企业达成合作，成立公司新项目组，2014年8月营业额已达250万元。

目前，公司拟与多个平台合作，包括与跨境电商、国内蔬果基地的长期合作，并逐渐外发业务，与更多创业团队合作，开拓国内市场，提高企业知名度。而合作重要内容之一便是以电子标签为农产品身份溯源，在向消费者展示产品来源信息的同时，通过对访问数据采集，对厂商进行信息反馈，了解不同时间段里来自不同地区的访问量和访问信息，形成反馈信息报告，成为客户市场调查的精准报告。

二、公司运营情况：积小流成江河，积跬步至千里

公司成立于2012年3月，注册资本100万元，位于厦门市湖里区，营业额从第一年的8万元，第二年的202万，逐步增长。如今，公司主营的RFID标签业务部分，与各上市公司形成良好互动，制造了覆盖全国图书馆的图书标签，开发了易碎火车票学生证，还参与了小米手机碰碰贴的研制，技术实力日益增强。同时也成为

能够实现燕窝防伪溯源、汽配防伪溯源、农副产品防伪溯源的科技型企业。

在主业运营的同时，芯标也受到来自各方的关注和认可。在获得了多种省级、国家级荣誉的同时，也成为了厦门市定点扶持的小微企业。团队主创人员成为2014年度福建省大学生创业代表巡回报告会宣讲团成员，并于2014年“五四”青年节作为“五四创业青年杰出代表”受到福建省有关领导的接见。这些鼓励和支持，激励着团队不断努力和奋斗。

三、创业经验体会：路漫漫其修远兮，吾将上下而求索

公司成立之初，拥有十位成员，包括数名硕士、博士以及预备考研的本科生，但由于学业的需求、志向的不同，后来留在公司的仅3人，最终剩下两人。最后团队撇开成见，招纳成员时不再局限于本校，甚至不局限于本科，招收了一批有想法、有技术实力的大专院校毕业生，目前团队核心成员为3名本科毕业生，3名大专院校毕业生，以及4名职业学校毕业生，分工明确，增强了团队凝聚力。

一路风雨，但仍迎风而立，创业路上的酸甜苦辣，就像一千个人心中有一千个哈姆雷特一样，每个创业者都有独有的心路历程，但作为大学生创业者来说，我认为：

创业不是一时兴起，而是你愿意穷尽一生去追逐的梦想。对于芯标的团队而言，创业是源自一份不甘，一份面对质疑和否定敢于逆流而上的坚韧精神；是源自一份不舍，一种对于团队协作去追求同一目标那种澎湃热血的眷恋；是源自一份执著，一种相信通过自己的力量能够实现人生价值的赤诚。因为这些，在最初一拍即合，决心创业，而今日日耕耘，时时奋斗，头顶着天，面贴着地，只因为记得当初起航的缘故，更因为记得想要前行的目的地。

创业不是鲜衣怒马，而是身处黑暗仍在寻找光明的态度。团队见过诸多想要创业的大学生，可以从眼神和交谈中体会到众人对创业者的艳羡。殊不知，在讲台上意气风发表发见解的创业者，可能刚连续通宵，只为赶出客户满意的方案而才思枯竭；殊不知，业绩斐然的背后，是创业者无数个辗转反侧的夜晚构思加上无数个烈日曝晒却只得去拜访奔走的收获……

创业是在比拼谁做对了选择，而又有谁能够坚持到底。只愿创业者能够到达追求的彼岸，不枉负少年头。

（华侨大学推荐）

知识成就梦想

——泰安市吃茶去茶业有限公司创业案例

山东农业大学园艺学院张守权在校期间创建了“茗风茶业创业团队”，研制了“泰山春早茶”，并获批国家级大学生创新创业训练项目立项。2012年毕业时，他注册成立了泰安市吃茶去茶业有限公司，以专业为基础，致力于打造“第一专业泰山茶品牌”，研发“谦玉”“泰山红茶”品牌等8款系列泰山茶产品。

一、知识积淀，梦想萌芽

出身农村的张守权带着对茶学研究的兴趣和改变农村落后面貌的决心，2008年考入山东农业大学园艺学院，师从茶学系专家张丽霞教授，从茶叶的种植、加工、审评等方面进行系统全面的学习，几乎利用所有的假期、课余时间进行实践。经过不断的努力，专业成绩提高很快，得到了茶学系老师们的认可，并被选派到泰安、日照、烟台等地为茶农和茶企做茶叶技术指导。

在校期间，张守权抓住学校实施大学生创新创业训练计划的契机，创建了“茗风茶业创业团队”，团队成员累计80余人。在专业老师的指导下，团队研制出“泰山春早茶”，当年销售额达30余万元，并于2012年获批为国家级大学生创新创业训练计划项目，成为学校的品牌创业团队。团队先后获得第九届挑战杯优胜奖、校园优秀创新创业团体、山东省创业大赛泰安赛区第五名等各项奖励十多项。随着对茶行业了解的加深，同时了解到国家鼓励大学生创业的政策，自主创业的想法在张守权心底生根萌芽。2012年7月毕业时，他不顾亲戚朋友的反对，放弃研究生深造机会，放弃了多家知名企业抛来的橄榄枝，决定成立自己的茶业公司。

二、梦想征程，执著坚守

万事开头难。真正进入社会，困难重重。资金问题是每一个选择创业的大学生都会面临的困难，对于农家孩子张守权来说更是拦路虎。立志要创业的张守权想尽各种方法去筹措资金。在泰安市人社局和学校的大力支持下，他争取到YBC泰安市

创业促进会创业基金、学校创业扶持基金、国家贴息的创业贷款等。另外，运用各种方法向亲戚朋友们展示他的创业计划与发展前景，以他创业实践的成果来说服他们，寻求家人的支持。2012年7月，在毕业离校前，他终于筹措到资金30余万元，成功注册成立了泰安市吃茶去茶业有限公司。

抓住机会，研发创新。“泰山茶的市场尚不成熟，处于一个发展上升期，泰山茶存在品质稳定性不强、产品较单一、特色不够突出等问题。对自己而言，这既是一个巨大的挑战，也是一次难得的机会。”张守权在一次采访中如是说。为研发出独具特色、高品质的泰山茶，在资金极度匮乏的条件下，他仍然投入大量的人力物力用于产品的研发，同时到南方产茶大省去实践学习，吸收别人成熟先进的加工工艺，尝试融合到泰山茶的加工工艺中去。

创新的“谦玉”品牌泰山红茶加工工艺就是在这期间研发推出的。此前泰山主要以生产绿茶为主，北方红茶加工工艺虽经山东农业大学茶学系研发推广，但是茶企掌握起来还存在很多困难。张守权抓住机会，当即决定尽快研发独具特色、品质过硬的“谦玉”品牌“泰山红茶”，占领泰山红茶市场的空白。在母校老师的全力支持下，团队成员连续半个月泡在处于深山老林中的茶叶加工基地，每天处理20个左右的实验样品，晚上加班对采集的茶样进行审评、分析、总结，提出改进方案，每天工作到凌晨两点左右。功夫不负有心人，“谦玉”品牌系列泰山红茶以其特色与高品质得到了众多消费者的认可与赞扬，迅速打开了市场。

明确产品定位，拓宽经营理念。经过一段时间的摸爬滚打，团队对行业有了更加充分的了解，进一步发现了泰山茶的更多市场空白。鉴于目前人们对生活质量的高要求和对农产品安全问题的关注，张守权看准时机，及时调整思路，依据科班出身的专业优势，以“打造第一专业泰山茶”为宗旨，将谦玉系列产品定位于“专业”。从茶叶原料抓起，专注于产品的每一个细节，从更专业的角度来确保产品的质量，满足了消费者注重茶叶品质、注重生活品质的心理要求，迅速占领了一部分市场，产品顺利进入北京、江苏、山东等多个省市，拥有了一大批忠实的客户群体，当年销售收入140余万元，拥有了创业的第一桶金。

抓住机遇，拓宽经营理念。面对市场竞争，企业只有不断蜕变，不断创新，才能站稳脚跟。经过市场调研，张守权发现，由于泰山茶供不应求的局面，很少有茶企愿意花力气为客户提供定制服务，而市场上存在着大量的定制茶需求客户。凭着自己的敏锐观察力，他当即调整经营重心，推出客户定制茶业务。通过联系多家包装生产厂家，寻找最佳厂家建立合作关系，最终在保证印刷质量不变的前提下将包装定制起印数量减少一半，降低了客户定制茶的成本。时时刻刻为客户着想，方便了客户，拓展了市场，也成就了自己。