

大学生创新创业案例集

主 编 薛永基

副主编 蓝文婷 覃佐东 于美军 吕鹏举

参 编 严伟辉 赵羽翎 吕丹龙阳 张寒玥

图书在版编目 (CIP) 数据

大学生创新创业案例集 / 薛永基主编. —北京: 北京理工大学出版社, 2017. 9

ISBN 978 - 7 - 5682 - 4833 - 4

I. ①大… II. ①薛… III. ①大学生 - 创业 IV. ①G647. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 222255 号

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室)

(010) 82562903 (教材售后服务热线)

(010) 68948351 (其他图书服务热线)

网 址 / [http://www. bitpress. com. cn](http://www.bitpress.com.cn)

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京富达印务有限公司

开 本 / 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 / 6

字 数 / 143 千字

版 次 / 2017 年 9 月第 1 版 2017 年 9 月第 1 次印刷

定 价 / 21.00 元

责任编辑 / 李慧智

文案编辑 / 李慧智

责任校对 / 周瑞红

责任印制 / 李志强

自2010年7月在大学任教以来，每年指导大学生创业计划作品近百件，辅导大学生开创企业多家。在这一过程中，一直在思索一个问题：作为一项实践性很强的活动，创业能不能教？答案越来越清晰，创业学习者可以从创业者的案例中学习。2012年10月，教育部印发了《普通本科学校创业教育教学基本要求（试行）》，对普通本科学校创业教育的教学目标、教学原则、教学内容、教学方法和教学组织做出明确规定，为大学生创业课程的开设指明了方向，一系列的创业教材也应运而生。目前，市面上创业案例的书籍较多，对大学生创业能力的提升起到了很好的促进作用，也构成了本书编写的基础。但是，在教学实践中，创业案例多是选择知名度和著名企业家的创业经历，对大学生的创业实践活动和创业能力提升借鉴意义不大。我还是认为有必要再编写一本案例集，作为同期出版的《大学生创新创业教程》的配套学习材料。

基于以上认识，在同行鼓励、大学生要求、出版社促动下，我们编写了这本《大学生创新创业案例集》。本书的特点有：注重对实践的指导，通过案例分析、行业分析等强化了理念和方法的实践应用，可以直接辅助于创业活动的开展和相应的管理。尤其在主要案例分析上，本书选取的案例都具有“互联网”“众筹”“共享经济”等时代特征，是作者们身边发生的真实创业案例。本书着力于创业先进理念的介绍，并将创业与企业管理、市场营销等相结合，引入了近年来该领域的新理论、新理念。

本书是集体智慧的结晶，是北京林业大学国家级虚拟仿真实验教学中心、北京市经济管理实验教学示范中心、北京市高等学校示范性校内创新实践基地、创新创业基地多年的教学积累和总结，也是湖南省“十三五”生物工程专业综合改革与覃佐东博士国家基金项目（21606079）研究的应用体现。本书由薛永基（北京林业大学）主编，副主编由贺州学院蓝文婷、湖南科技学院覃佐东、哈尔滨医科大学于美军、哈尔滨医科大学吕鹏举4位老师担任，北京林业大学严伟辉、赵羽翎、吕丹龙

阳、张寒玥参编。在分工上，薛永基制定编写架构，并编写第7个案例，贺州学院蓝文婷编写了第1个案例，赵羽翎编写了第2个案例，湖南科技学院覃佐东编写了第3个案例，吕丹龙阳编写了第5个案例，严伟辉编写了第6个案例，张寒玥编写了第4个案例并参编第7个案例，哈尔滨医科大学于美军和吕鹏举编写了第8个案例。

由于水平所限，缺点和不足在所难免，恳请有识之士和学术同仁批评指正。

薛永基

2017年7月

第1章 山东姑娘的贺缘人生——三字微易购 & 南翼养殖	1
1.1 前方只有路口没有尽头	1
1.2 走出山东,走进八桂	2
1.3 贺州初见	2
1.4 不寻常的贺院生活,寻找出路	3
1.5 刚好遇到“你”,互联网+	4
1.6 留下足迹才美丽,恋橙	6
1.7 当起“牧羊女”	8
1.8 风吹花落泪如雨	9
1.9 创业路上真情无限	10
1.10 贺缘人生,留下十年期许	11
第2章 ofo 小黄车——北大骑行者的创业之路	13
2.1 ofo 小黄车 CEO 兼创始人	13
2.2 ofo 创业历程	14
2.2.1 从“趣缘”到“业缘”:北大车协走出的创业团队	14
2.2.2 热爱骑行,创立品牌	16
2.2.3 创业之初,资金压力	16
2.2.4 衡量需求,改变方向	17
2.2.5 “封校”的抉择	18
2.2.6 “钱”与“人”的双重考验	19
2.2.7 创业青年的自我修养:“只要思想不滑坡,办法总比困难多”	20
2.3 来自创始人戴威的创业启示	21
2.3.1 自行车和我	21

2.3.2	互联网 + 出行	21
2.3.3	共享经济模式	22
2.3.4	创业和骑行	23
第3章	生物化工团队的科技成果转化梦想	24
3.1	生物化工团队的介绍	24
3.2	生物化工团队的创新创业旅程	24
3.2.1	入侵植物秸秆也能托起一吨重的产品	24
3.2.2	烟秆生物质亦能“玩出新花样”	26
3.2.3	油茶渣里怎能开出鲜花来	27
3.3	生物化工团队的创新创业故事	27
3.3.1	生物化工团队易林林的创新创业之旅——三年初创， 不断超越自我	27
3.3.2	生物化工团队王司齐的创新创业之旅——从零到一，收获成长	30
3.3.3	生物化工团队陈海峰创新创业之旅——在实践中蜕变， 在坚守中成长	33
3.3.4	生物化工团队张星创新创业之旅——一分耕耘，一分收获	36
3.4	生物化工团队的创新创业梦想	39
第4章	九尾信息科技有限公司 & 兼职猫——亿级兼职人力市场的拓荒者	40
4.1	兼职猫创始人，被母亲一个巴掌扇醒的网瘾少年	40
4.2	创业历程	42
4.2.1	念头的萌生	42
4.2.2	从做兼职到匹配兼职	42
4.2.3	创业的转折	43
4.2.4	直接获取兼职岗位信息	44
4.2.5	获投6300万A+轮	45
4.3	参加总理座谈会	46
4.3.1	代表“90后”创业者向总理提建议	46
4.3.2	用行动给“90后”贴上新标签	47
4.4	创业感悟	48
第5章	从校园“倒爷”走出的“三人行”	49
5.1	三人行公司创始人兼CEO	50
5.1.1	少年雄心	50
5.1.2	凑钱入校	50
5.2	创业历程	50

5.2.1	发现机遇	50
5.2.2	观念提升	51
5.2.3	初现雏形	51
5.2.4	装电话机	52
5.2.5	唐装	52
5.2.6	成立公司	53
5.2.7	发展壮大	53
5.3	创业启示	55
5.3.1	回顾过去——摘自钱俊冬博客	55
第6章	三国杀——国内桌游的先驱	57
6.1	引言	57
6.2	三国杀和北京游卡公司创始人	58
6.3	创业历程	59
6.3.1	想法初生(2004 年以前)	59
6.3.2	借鉴传统、突破传统(2004—2006 年 10 月)	60
6.3.3	三国杀初次经受市场考验,相遇另一个合伙人杜彬 (2006 年 10 月—2008 年 1 月)	62
6.3.4	成立新公司面临新挑战(2008 年 1 月—2009 年)	64
6.3.5	遇见伯乐,品尝丰收的喜悦(2008 年 7 月至今)	65
6.4	创业启示录	66
6.4.1	启示录:成功就需要打破传统	66
6.4.2	创业启示录:勇气第一,创业第二	67
第7章	校联购 & 校联帮——坚持者的梦想	69
7.1	校联购 CEO 兼创始人	69
7.2	创业历程	70
7.2.1	接触互联网(2010 年 9 月—2011 年 12 月)	70
7.2.2	建立校园订餐网(2011 年 9 月—2011 年 10 月)	70
7.2.3	在团购里的激战(2011 年 11 月—2012 年 1 月)	71
7.2.4	校联购 VIP 卡时代(2012 年 4 月—2012 年 10 月)	72
7.2.5	高校生活娱乐资讯平台(2012 年 10 月—2013 年 7 月)	75
7.2.6	市场进一步开拓(2013 年 8 月—2014 年 4 月)	75
7.2.7	大学生兼职平台的搭建——校联帮(2014 年 5 月—2014 年 8 月)	76
7.2.8	我们会继续勇往直前地走下去	78
7.2.9	梦的终结	78

7.3 创业启示	79
7.3.1 爱拼才会赢	79
7.3.2 良好的团队建设是成功的基石	80
7.3.3 喜欢,便是事业	81
第8章 哈尔滨医克拉医疗咨询服务有限公司	83
8.1 引言	83
8.2 创业经历	84
8.3 创业感悟	86

第 1 章

山东姑娘的贺缘人生——三字微易购&南翼养殖

合作社三字微易购是贺州本土区域电商的代表，服务内容涵盖易购商城、生活服务、农特优品、吃喝玩乐几个版块。其中具有特色的是畜牧咨询，不仅可以观察分析畜牧养殖的整体态势还可以咨询购买种苗，全程提供养殖技术咨询服务并在线上开启新的销售模式。在三字微易购的成长中，培养出了一批优质的电商服务商，团队的每一个人都在努力坚持着。

木子有才，彦博经纶，荣荣努力。这是她对自己名字的诠释，也是她对自己的要求。她是贺州学院 2014 年广西区优秀毕业生李彦荣，三字微易购的核心成员之一，南翼养殖合作社的总负责人。一个山东姑娘恋上一个“橙”，爱上一座城，做起了电商，当起了“牧羊女”。李彦荣扎根贺州，并说服全家人举家南迁，把富川脐橙送出去，把山东的羊引进来。下面让我们一起来看一下这个女汉子的创业故事。

1.1 前方只有路口没有尽头

孔孟之乡，礼仪之邦——山东济宁。李彦荣的出生地决定了她是一个深受儒家文化影响，直爽、勤奋、务实的女孩。比上不足比下有余的家庭环境让李彦荣安稳地度过高二以前的学习生活。生命轨迹似乎已定，考大学、毕业、就业、嫁人……

高二的尾声，一场突如其来的变故让李彦荣改变了自己的人生轨迹，也改变了对人生的看法。父亲的失误，让原本比上不足比下有余的生活忽然变得拮据起来，还欠下 25 万元债务。高中时代，她每月回家一次，而这一次与以往不同。李彦荣一进家门，看到一片狼藉，电视的遥控器被摔得粉碎丢在门口。母亲忙碌的背影，让李彦荣瞬间意识到母亲老了，背驼了，有了白发。这一刻她才意识到自己有多么的弱小，她好想为父母做点什么，可是她什么也做不了。无法抑制的眼泪夺眶而出，母亲把李彦

荣搂在怀里安慰她：“没事，没事啦！”李彦荣不愿再做那个言听计从的乖乖女，她想要自己强大，未来有一天也能有坚强的翅膀护佑她的父母。李彦荣的父亲当过兵，是一个很大男子主义的人。父亲想让她安安稳稳地读书，找工作，嫁人。李彦荣的父亲习惯用一句“你是一个女孩子，安安稳稳地读好书就中了”来否定她设想的一切。不服气的李彦荣讨厌这句话，总想跟父亲证明：女孩子也可以。

高考结束，悬殊的高考成绩注定了与理想的南开大学无缘，李彦荣虽不甘心但也无奈。父亲硬是让李彦荣报考了北京的国家法官学院，大兴区一个三类的本科，学费高昂。思虑再三，李彦荣第一次决定违背父亲的意愿，背着家人离开学校，去了天津美术学院一个画班画画，并且经常去南开大学蹭课。走在马蹄湖畔，遥望东方艺术系，李彦荣的眼里充满了向往。好景不长，她的行踪还是被父亲发现了。“你赶紧回家来，不回就永远别回来了。”李彦荣在家的日子并不好过，父母都不理睬她，让她自省。这让李彦荣更难过。其实她也理解，父母都没有什么文化，想让她和弟弟能好好读书有出息。直到李彦荣的弟弟准备高考，父亲郑重其事地说：“你到底考不考？不考我就让人上门相亲。你嫁人吧，别在家烦我。”虽然是父亲的激将法，但是李彦荣明白父亲还在生气，她知道这是父亲恨铁不成钢。回头望望走过的一年多，不管是北京还是天津都不是李彦荣想要的城。她不要被安排，她要自己择一城，树一梦，寻一人。

1.2 走出山东，走进八桂

贺州，是一个李彦荣未曾听说过的名字，对于广西李彦荣只知道桂林，甚至连“南宁”这一字眼都是那么陌生。第一次听到贺州是李彦荣从她赞助的大学生口中，他就读于贺州学院。冥冥之中自有天意，在画班李彦荣结识一个贫困生报考贺州学院，由于经济原因想放弃就读。李彦荣得知后拿自己退的学费赞助了这名学生。后来，她又了解到自己一位美术老师任教于贺州学院，加上贺州是距山水甲天下的桂林最近的城市，于是李彦荣高考志愿填报了贺州学院。志愿填写完，李彦荣就怀揣梦想只身前往这个陌生的地方，想先睹为快。武昌，远方的转折点，梦想的转折点。武昌转车，李彦荣左顾右盼再三确认登上了一辆绿皮火车。如电影一般，火车上只有几个小风扇在不停地旋转，所有的车窗都是敞开的，不一会儿眼镜上一层灰尘。火车上很拥挤，旁边是一个妈妈带几个小孩，怀里一个，背上绑着一个，后面还有一个大点的领着一个小的。他们说着李彦荣听不懂的话语。李彦荣不知道自己将会去到哪里，心底不时涌起一丝丝的恐惧。凌晨时分到了贺州，漆黑的火车站看不到什么光影，还好有赞助的那个同学和几个老乡接她。不知走了多久到了一家宾馆，老乡、师兄告诉李彦荣这是学校附近的，很安全。老乡走后，李彦荣兴奋地睡不着，等待天亮去看期待已久的校园。

1.3 贺州初见

清晨，李彦荣早早地起床收拾妥当出门，走出宾馆却傻眼了。周边只有零落的几

座房子，马路尽头是一大片烂尾楼，旁边就是贺州学院的大门了，学院对面是一个长满荒草的院子。走进学院只看到零星的几栋楼，宿舍楼是很老旧的那种，放眼望去全是破破的房子，前门到后门也就十几分钟的路程，到处是大片的空地。这哪里是大学？都不及自己就读的高中。李彦荣难以接受，眼泪夺眶而出，刹那间从天堂掉进了地狱。脑海里还是南开、天大的影子，虽不能及它们也不能这般不堪吧！她哭着回到宾馆给父亲打了一个电话：“爸，这学校太破了，不能待。我不读了，我要回家。”电话那边却传来一阵呵斥：“李彦荣我告诉你，不用找借口，再敢退学你就不用回来了，回来我也会马上把你嫁出去。无论如何你得把书给我读完，看我跟你妈没文化……”李彦荣知道父亲是个言出必行的人。她在宾馆大哭了一场，醒来静静地看着窗外。许久，李彦荣想通了。如果不能在贺州学院做到最好，如愿留在南开又能怎样？李彦荣跑去报刊亭买了一张贺州地图，又去买了一辆单车，把贺州市区的大街小巷走了一遍，认识了这个叫八步的小城。那时，距离开学的日子还有一个多月，李彦荣选择了去八步区政府做志愿者。做志愿者的日子里李彦荣了解到八步很多的风土人情。渐渐地，李彦荣发现贺州并不是自己想象的那样不堪，而是一个包容热情的小城。虽然落后了些，但还是有很多的机会可以去尝试。既来之则安之，她安慰自己。

1.4 不寻常的贺院生活，寻找出路

入学后的李彦荣积极加入迎新队伍，争取进入学生组织。军训中的她努力竞选了班长还获得了军训先进标兵。节假日、周末李彦荣会努力争取各类兼职走出校门，走向社会进行实践。兼职中李彦荣认识了许多师姐，学着师姐们的样子，努力规范自己的外在形象。学习中的李彦荣力求最好，她总是积极选在离讲台最近的位置，室友不解：“荣姐，你干吗总坐在那里，不能看手机，不能打瞌睡……”李彦荣笑笑：“方便我问问题啊，我要让我的作业达到老师满意。再说，我每次坐在固定的位置也可以约束自己别想翘课，会被发现的哦。”实践证明这个方法是奏效的，大一结束李彦荣获得了“国家励志奖学金”，还被评为“三好学生”“优秀学生干部”，等等。

一年后的李彦荣开始学习一些艺术设计相关专业的软件。社会上的各类实践也让她发现了一些商机。渐渐地李彦荣开始主动起来，报名学习了校外的软件辅导班。然而兼职的范围也越来越广，由发传单、做礼仪、辅导小学生作业变为设计制作组织发放传单、承接礼仪演绎活动、对接辅导中心，等等。在校园里李彦荣成立了兼职帮，拉那些家境不是很好或愿意实践的同学一起。李彦荣的队伍越来越大，直至后来一些去下面乡镇的电器推广宣传、医院宣传册发放都找她来做。她的视野不再仅仅是城区，经常带队去县区乡镇的她有两大发现：富川脐橙和贺州的丰富资源。

学生的本职是学习，李彦荣在努力实践的同时也没有放松学习。她依然是“国家励志奖学金”“三好学生”“优秀学生干部”的获得者。在学生组织里李彦荣被聘为校学生会秘书长一职。这一年她作为交换生去泰国交流学习。第一次走出国门看世界，这让李彦荣的视野更大了。交流学习中的李彦荣第一次接触到“网络代购”这一名词，

对于线上营销有了初步的认识。这一年李彦荣学到了很多，成长了许多。

大三的生活节奏紧凑，李彦荣更加侧重学习和学生工作，因为那是学生的本职和学生干部的职责。带领的兼职团队可以独立运行这让李彦荣很欣慰。她意识到能留在学校的日子不多了，还有很多书没看，还有很多事没做。她要抓紧时间做点事。李彦荣带头与师弟师妹发起成立了贺州学院设计协会，为的是让相关专业的学生有个实践交流的平台。她担任会长，组织承办活动，参加各类比赛。校学生会换届，李彦荣顺利进入主席团成为一名学生会的副主席，作为贺州学院代表参加学代会、青马班等活动。这让李彦荣开始为自己是贺州学院的一员而自豪。曾几何时？她不愿跟别人提及自己是贺州学院的，没有这样的荣誉感和自豪感。贺州学院的代表这个身份让她结识了广西区各个高校的优秀学生代表，这让李彦荣重新认识了自己，也为毕业后选择留下奠定了基础。自己的努力得到了老师和同学的认可，这也让她更加勤奋。这一年她获得了国家奖学金、自治区优秀学生干部、三好学生，等等。似乎幸运之神围绕在她身边，李彦荣也再次作为交换生去了韩国，这次走出国门让李彦荣更加向往世界。眼界宽了，心也宽了。

大学时光转眼即逝。答辩完以后的日子，大家开始着手实习，找工作，而李彦荣却不慌不忙地整理自己的思路。李彦荣的家人开始催促她回去准备找工作，她却迟迟不归。她认定了贺州这个小城，想留下。



兼职中的李彦荣（右一）

1.5 刚好遇到“你”，互联网+

“张总，您好！又见面了。”张总回头看了看：“咦！怎么是你啊？我打的是你的电话啊！来来，坐下喝茶。”李彦荣笑了笑坐下。其实，很久之前他们就认识了。学生时

代的李彦荣承接过三字通信的促销活动兼职和商业展演活动。那时张总是公司最高领导，偶尔会遇到。后来三字通信要做一期活动，分店的部门经理把李彦荣推荐给了总经理张小碧。张总曾找她洽谈“三字好声音”的策划和经费预算，由于对贺州学院学生实力的质疑又没有其他合适的团队承接就搁置了，然而此次相遇源于青马班同学的介绍。三字通信在梧州团队的各项促销活动和商业展演大都由梧州学院的学生团队承接，效果很好。当三字公司经理邀请其团队来贺州时，团队负责人说：“你们可以找贺州学院的学生会主席李彦荣啊，我们这边组织的这部分还是她建议成立的，原来我们只做中小学辅导的。”梧州的人也推荐李彦荣，这才引起了总经理张小碧的关注。张总手上有几十家电子通信销售店，经常需要请一些贺州学院的学生做兼职，而让他满意的只有寥寥几个，所以对李彦荣并没有太在意。

这次见面一聊就是一下午，电商未来的发展前景和规划、区域电商平台的搭建推广、平台运营管理，这些是李彦荣一直在寻觅的东西。李彦荣意识到眼前的张总就是她要找的搭档，志同道合的两个人很快就组建了团队，着手搭建区域平台。平台的开发逐步露出雏形，但人手却明显不足。原有的团队，对于企业的转型并不看好，甚至不理解，大都陆续离开。人手成为团队发展很大的阻力。人好招，合适的人却没那么容易找。团队缺少有电商意识，懂线上管理运营的人。李彦荣想到了“肖佬”和“给力”。“肖佬”原名肖春晖，“给力”原名庞韬，原来是另一个电商团队的成员，由于个人原因两人选择自己单干。“肖佬”擅长线上管理，产品详情设计制作。“给力”擅长产品营销方案设计制作，经常有一些新颖独特的创意。物流管理和平台运营也差一人，谁合适呢？此时，李彦荣的弟弟无意间提到他的高中同学，弟弟的同学黄贵祥在中国海运工作，负责物流管理，人品不错，踏实肯干。想来自己也是从零开始，不懂可以学嘛，李彦荣开始尝试从山东挖人过来。在李彦荣的努力下，黄贵祥来到贺州加入团队，成为团队的主要成员。人员齐了，李彦荣带领大家努力着为平台筹谋推广。

正值山东樱桃成熟季，李彦荣的团队选择用樱桃做第一期的推广。利用樱桃种植园获取产品信息详情和货源，“肖佬”负责设计制作产品详情，“给力”负责营销推广方案，贵祥负责线上管理物流。这一期活动下来，李彦荣团队的平台客浏览量达每天8 000~10 000人次。这样的推广是有效果的，李彦荣的团队更有动力去开发乡镇的服务站点了。负责人张总和我们一起开始去乡镇激活已开设建立的三字微易购服务站点，每逢圩日他们就会下到乡镇搞活动，旨在告诉居民服务站能为大家提供什么样的服务和帮助。通过下乡宣传电商意识，进行电商服务，平台越来越好，李彦荣开始跟组织汇报平台的进展情况，团委也积极给予他们团队帮助。团委一有电商方面的培训或者讲座都会通知李彦荣的团队，李彦荣总是积极参加，做好笔记认真学习，她感恩团委给的每一次学习机会。渐渐地他们尝试把富川脐橙等特色农产品和养殖搬到了线上。在线上李彦荣的团队做了富川脐橙和当地土特产的展示。在平台上开设成立了畜牧版块。



讲解中的李彦荣

1.6 留下足迹才美丽，恋橙

富川脐橙，品质极佳，以其色泽鲜艳，肉质脆嫩、风味浓郁、无核、化渣而著名。曾在 2001 年泰国国际农牧业科技成果暨产品推广博览会上获优秀产品金奖，同年中国绿色食品中心批准使用绿色食品标志；2004 年创建全国无公害水果生产示范基地县，并通过了无公害产地认定；2005 年在自治区农业厅组织的广西 22 种时令水果品质评价中，富川脐橙名列榜首；2006 年“富江”牌脐橙荣获中国名牌农产品称号；2008 年列为自治区大庆指定用果；2009 年通过国家工商总局、商标局评选，获得富川脐橙地理标志证明商标。富川脐橙产自广西富川县，曾获得过“第一好吃脐橙”称号。2006 年，富川脐橙在全国 96 个知名脐橙 PK 赛中，荣获第一，成为中国第一好吃的脐橙。这就是李彦荣同学恋上的那个“橙”。

大学时代的李彦荣在一次带队去富川组织做宣传推广活动时，正赶上村里的一个节日叫“惯节”，负责开车的师傅是富川人。师父热情地邀请李彦荣的团队去村里过节。李彦荣第一次参加这样的节日，走进村里，无论认识的不认识的，主家都会很热情地招待，喝酒啊，唱歌啊，打油茶啊，对于北方的李彦荣来说这种感觉很实在。主家拿出自家种植的富川脐橙招待她们，李彦荣起先想推辞，看到主家那么热情就选了最小的一块试了一口，这一口改变了李彦荣对橙子的看法，她对富川脐橙赞不绝口。以往吃到的普通橙子大都没有那么脆口，而且略带酸味。对李彦荣而言富川脐橙是她吃过的最好吃的橙子。活动后李彦荣去市场购买了富川脐橙，快递给山东老家的亲人。北方的亲人对富川脐橙的反馈都非常的好。“好山好水出好果，可惜这果子走得不远！”李彦荣叹惜着。这果子还未到远方，我能做些什么？她开始琢磨怎样把这佳果分享给更多的人。后来节假日、周末没事的李彦荣会约三五好友去富川。在富川，李彦荣跟

她的小伙伴拍摄了《油菜花》《摘脐橙》《在一起》系列照片。因此，与富川与富川脐橙结下不解之缘。在之后的日子她尝试在线上做一些富川脐橙的宣传推广及销售，想把甜到心里的橙子分享给更多的人。那时的李彦荣还未想到日后会和富川有那么多故事。

2015年年末，李彦荣偶然间结识一位在做富川脐橙线上销售的朋友。谈及运营团队时，李彦荣忽然发现对方是自己同届的同学。之后李彦荣渐渐地跟这个团队接触得多了起来。随着“你负责思念，我负责包邮”主题的脐橙销售推广，该团队人手开始不足。李彦荣被邀去做临时协助。在那段时间里，李彦荣开始学习线上推广销售，客服服务以及软件应用，学会了辨别脐橙的好坏、等级分类、物流快件管理等。另外，李彦荣还晓得了一件很有意思的事，脐橙是分公母的，有肚脐的是母的，没有肚脐的是公的。虽然没有科学依据但是她觉得很有意思。那时，李彦荣才知道一个橙子有那么多学问。这段时间里李彦荣不仅真正认识了富川脐橙，还为日后的团队寻得两员大将“肖佬”和“给力”。很快假期过了，李彦荣回归了正常的工作。电商这一行却深深地吸引了她，李彦荣很喜欢线上营销这种方式，她认定这是一条可以让富川脐橙走出去的路。

2016年李彦荣遇到了三字商贸的张小碧有了自己的电商团队。随着区域电商搭建和不断调整，他们在平台上开设“贺农网”版块，八步区、平桂区、昭平县、富川县、钟山县每个县区各设一个专栏，用于对各个区域农产品进行展示推广销售。谈及富川想到富川脐橙，李彦荣和搭档们的思路不谋而合，拿富川脐橙做推广销售，完成区域平台引流。富川脐橙标准化生产保证质量，20多万亩的种植保证货源。说干就干，在富川寻找合作伙伴，申请注册分公司。这个时候的李彦荣天天往富川跑，时常和搭档早上6点钟出发晚上12点回。母亲对李彦荣的工作方式充满了怨言，不管怎样李彦荣都在坚持着，因为她坚信自己的选择。渐渐地李彦荣的团队开始在富川崭露头角。就在此时，富川县开始筹备电商服务中心、特色馆。每每谈到这里，李彦荣都满怀感激。县团委经常到李彦荣的工作点了解情况，给予帮助，这让李彦荣倍感温暖。因为县里的支持，李彦荣的团队不用再挤在狭小的出租屋里。电商服务中心完工后，李彦荣的团队也被邀请进驻这里，宽敞明亮的办公环境，崭新的办公设备，最人性化的是每个办公室还装有空调，这些都是政府免费提供的。品质极佳的橙子，热情好客的伙伴，电商发展的沃土，政府的关怀，李彦荣开始爱上这个美丽的瑶都小城。

广西区10个电商示范县开始“我为家乡代言”代言人筛选活动。李彦荣当选为富川脐橙代言人。她是真的喜爱这橙子，所以她执着努力地把富川脐橙送到更远的地方，把这独一无二的美味分享给更多的人。

富川电商大集在民族广场举行，现场直播让更多的人知道这里有最好吃的橙子。但事情并没有李彦荣想象的那么简单，她没有自己的果场，没有足够的量怎么保证品控？又一个难题摆在李彦荣的面前。她想到了组织，跟组织沟通后，问题得到了解决。团委出面跟农户协调，很快李彦荣有了很多的合作伙伴。当她在台上宣读承诺书时，心里充满了自信，因为品质极佳的果子只要做好品控就不怕没有回头客。李彦荣的真情告白更是赢得台下一阵阵掌声。这场活动李彦荣收获了意想不到的效果。电商大集进行一个半月后，平台销量达8000单。上一年全年销量才5000单，这是李彦

荣没有想到的。活动结束后，李彦荣应邀前往广西电视台参加颁奖晚会。当李彦荣站在广西电视台演播大厅，接受十佳代言人奖杯时，她觉得所有的努力都是值得的。富川脐橙被更多的人认可，李彦荣也被大家认可。

《瑶城乐·咏橙》

瑶城好景君若知，应是橙黄桔红时。

借得金秋三分意，丰年载物赋新诗。



李彦荣为封面的首页图

1.7 当起“牧羊女”

李彦荣的老家是中国畜牧业基地之一，畜牧品种丰富，养殖技术先进。李彦荣说，来贺州之前她所有的开支都是从羊身上得来的。李彦荣讲到现在北方平原地区人口众多，人均耕地少，各类秸秆饲料资源有限，部分制约了北方养殖业的发展。放眼远处的人工林，茂密的植被让她想到羊在这里生活，定是生活在天堂里。大学时代在乡镇兼职，她着重观察羊的养殖情况。她发现，贺州羊的价格偏高，品种单一，养殖技术落后，未能规模化养殖。读书时，每逢假期李彦荣都会带一身换洗衣服，背一包家里的羊销售的传单发放。一来帮帮家里羊的销售，二来做下调查。也正是这样，李彦荣在火车上偶遇了后来的合作伙伴林志和。林志和是贺州莲塘人，一个有养羊想法的木材老板。李彦荣在一年多时间里促成了3单生意，她开始跟父母反馈这个情况，换来

的却是父亲的责备：“你一女孩子家家的，好好读书，别整这些，耽误学习。赶紧读完回来，不要你赚钱。”父母并未理睬李彦荣的想法。

贺州市林区面积 61.38 万公顷，森林覆盖率达 66%。这对李彦荣来说是很好的放养资源，林下养殖可以充分发挥资源优势，创造财富。贺州位于广西东部，是“三省通衢”，是大西南连接粤港澳的重要通道，是广西面向粤港澳开放的前沿和窗口，是港澳台的“后花园”“菜篮子”。高铁开通后，贺州到桂林 1 小时，贺州到广州 100 分钟。在李彦荣看来这 1 小时经济圈大有作为。加上贺州是全国唯一的“中国长寿之乡”县域全覆盖城市，同时也是世界长寿市。如果能打造出一个品牌，借助区域优势，日后也可以在线上做寄养、代养等新模式的销售。

2015 年，李彦荣在莲塘镇的新燕村带头成立了南翼养殖合作社。合作社的法人正是当年火车上偶遇的木材老板林志和。李彦荣的户口不在贺州，成立这个合作社也是费了一番周折。李彦荣说，合作社之所以叫南翼，是希望在南方寻找到腾飞的翅膀，助其飞翔。合作社成立之后，李彦荣就从北方开始引进不同品种的羊，她把前期定义为养殖实验，将从北方引进的 8 个品种进行试验养殖，筛选出适合贺州环境、生长速度快、肉质口感好的品种，再进行推广养殖。与此同时，李彦荣开始在线上开设畜牧版块，包括畜牧咨询、饲料针剂、兽医指导等，开始为推广养殖、线上管理打基础。



实验中的羊群

1.8 风吹花落泪如雨

世事无常，李彦荣连续遭到了一系列的挫折。先是决策失误，开设线下体验店，以快消品为主，因为没有一手货源，李彦荣的团队未获得什么利益。三字商贸之前的债务亏空问题逐渐显露出来，直接影响到三字电商的运营。三字商贸的企业转型还没有完成，就出现了很多的问题。人员开始流失，不断地有人走，有人来。李彦荣原有的团队被打乱，还好核心的几个人还在坚持。他们在不断地调整自己，寻找出路。后来李彦荣参加了国际电商节，会上各类电商大咖的讲话，开拓了她思路。回到贺州，她和团队积极对接大的电商平台，平台逐渐调整为电商服务商。在这段时间里，李彦