

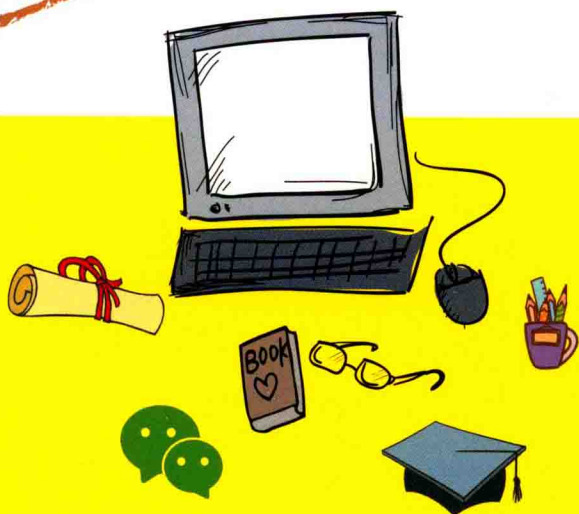
第一桶金

DIYITONGJIN

大学生创业篇

张利◎编著

聆听50位大学生的财富故事，也许下一个创业精英就是你！



 中国纺织出版社

第一桶金

DIYITONGJIN

大学生创业篇

张利◎编著

内 容 提 要

你的大学是什么？是终日玩游戏，还是在恋爱中辗转反侧？
你的梦想是什么？是毕业了拼爹，还是没钱就认命？

大学生，这个曾经无数人之为之向往的身份，似乎是人生的成功者，有了文凭就有了底气。但在人山人海的人才市场里不少年轻人的脸上写满犹豫、不安与无奈。

其实，成功之路就在脚下……

这本书里，有这样一群人，二十来岁，却开始成为人才市场的招聘方；这本书里，有这样一群人，天资平平，却在大学校园里开启了自己的创业之路。

书里的他们，就是现在的我们。翻开书，一起寻找实现创业梦想的金钥匙吧！

图书在版编目 (CIP) 数据

第一桶金. 大学生创业篇 / 张利编著. —北京: 中国纺织出版社, 2015. 7

ISBN 978-7-5180-1591-7

I. ①第… II. ①张… III. ①大学生—职业选择 IV. ①F270 ②G647. 38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第086946号

策划编辑: 于磊岚 特约编辑: 朱 方 责任印制: 储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010—67004422 传真: 010—87155801

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep. com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2015年7月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 13

字数: 145千字 定价: 29.80元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换



前言

年轻的大学生，拥有着最宝贵的青春时光，感受着时代最前沿的信息科技，体会着生活的新鲜和激情。每一位年轻人，在大学生活中的选择与努力都奠定了人生的基调。作为大学生，创业是主动向命运发起的挑战，更是自食其力的人生旅程，改变大学生命运的第一桶金来自于大学生创业！

在本书里，你将知晓 50 个平凡大学生的创业传奇，有人在所学专业的道路上化知识为飞翔的翅膀，用年轻人的激情点亮了一个新的行业；有人不顾众人眼光，扎根土壤，在汗水与失败间收获了属于自己的事业；有人百转千回，上下求索，屡败屡战，用不屈不挠的创业斗志书写了自己的青春。

这本书里的创业者们白手起家，敢于借钱融资，从不等有了钱再圆创业梦，因为他们知道，大学生创业目标先行；这本书里的创业者们没有庞大的人际与社会关系网可以依靠，他们善于发现，校园就是市场！这本书里，有人在最熟悉的事物里发现了创业的金矿，也有人从小市买卖的步步为营

里收获了自己的事业。这本书里多是平凡的人，他们也有缺点，也有不足，甚至无一技之长。但却会扬长避短不断成长，相信尺有所短、寸有所长，相信失败是成功之母，最终获得人生的第一桶金。

所以，与其说创业是提高身价的不二法门，不如说创业是自我强大的必由之路！要知道，创业的过程就是一个寻找自我、实现自我，让父母重新认识自己的机会。放下曾经的虚荣与娇气，在创业路上脚踏实地才能走得更远；忘记曾经的成绩与成就，创业路上没有永远的正确，一切归零的开始才能走得心甘情愿；放手过去的苦痛与暗伤，创业路上汗水比泪水更有用！

这本书里，每个年轻的创业者都有着不同的故事，但唯一相同的是，他们比我们更看重自己的特长，步步为营地实现了自己的创业梦想！

这本书里，他们的起点可能还比不上现在的你，但他们已经实现了财务自由，在自己的创业梦里挥斥方遒。如果你正在受挫，他们在绝境里的咬牙坚持会让你找到出路；如果你正觉得幸福，他们的故事会让你知道，比幸福更重要的是责任；如果你正迷茫，他们一路的磕磕碰碰，摸着石头过河会让你明白什么叫青春。

第一桶金改变了他们的命运，在他们一路走来的创业故事里，



你会看见自己的影子。如果你不愿意朝九晚五地按部就班，如果你不愿意自己的青春消磨在别人的梦想里，那就让这 50 个创业路上先行者的故事告诉自己，改变命运从创业开始！

编著者

2015.4.2



第一章 一百元就能做生意

——别等有了钱再圆创业梦

1. 郭可义：垃圾堆里捡金子	1
2. 胡启立：借债学子的致富路	6
3. 刘建彬：绝境中的迸发	10
4. 杨品之：“租”出来的事业	14
5. 蔡锦祥：游山玩水水中的商机	18
6. 李轩：没资金，先从鸡蛋铺子发家	22

第二章 校园就是市场

——财富就在我们身边

1. 王家豪：带着“毕业戒指”毕业.....26
2. 杨锐：打造学生T恤品牌.....30
3. 赵丕侃：让学生去旅行.....34
4. 毛宁：让学生都住进我们的旅馆.....38
5. 王聪：卖卫生巾的男老板.....42
6. 吴青宇：“代理帝”的校园创业史.....46

第三章 宠爱自己的特长

——好项目往往藏在最熟悉的事情里

1. 黄恺：兴趣是创业者的天堂.....50
2. 谢梦非：“IT大神”创造“分手神器”.....54
3. 郑薇薇：自己就是最好的品牌.....58
4. 张茜：独一无二的旅游纪念品.....62
5. 王博豪：LED节能灯始祖.....65
6. 于金池：从望远镜中找到的“春天”.....69
7. 金娜：冲动的力量.....73

第四章 做走心的生意

——小本买卖也需要步步为营

1. 石豪杰：走好脚下的每一步 76
2. 林留芳：一步一个脚印，走向艺术天堂 81
3. 黄启立：靠天吃饭的大学生 85
4. 刘畅：小创意带动大市场 89
5. 夏乾良：边看边学步步为赢 93
6. 俞林伟：偷学技艺打造优势 96
7. 魏思源：丑小鸭的蜕变 99
8. 魏文涛：穷小子与老粗布的崛起 103

第五章 抱团当老板

——各展所长才能互补所短

1. 张旭豪：一群人的“亿元”大餐 106
2. 金操、庞海洋：团队齐心才是王道 110
3. 李濯洋：玫瑰“钱”缘 114
4. 杜辉、杨泽军：圈舍里的美味佳肴 118
5. 马克·安得森：借助朋友的力量 122
6. 王学集：一起创业，一起成功 126
7. 聂名勇：一个好汉三个帮 130

第六章 走出朝九晚五

——敢于用创业的激情致青春

1. 王理：放弃当白领，甘做养蛙郎 134
 2. 张水生：荒地里的财神爷 139
 3. 杨甫刚：动力源自梦想 143
 4. 张勇：学生里的西瓜大王 146
 5. 胡式：用思维打开全新的送菜渠道 150
 6. 赵海伶：自己辛苦自己甜 154
 7. 王飞：骡子里的商机 158
 8. 蒋磊：放弃名牌大学的成功者 162
-

第七章 把经验握紧

——失败和成功一样会让人变强大

1. 李克：绝境中的商机 165
 2. 陈小华：洗尽铅华才能蜕变成长 169
 3. 杨明平：连续创业的奇迹 173
 4. 张松江：摔得多重，爬起就多快 177
 5. 李鑫淼：心若安好，便是晴天 182
 6. 何勇：自己为自己搭桥 185
 7. 李正森：百转千回的香菇致富路 188
 8. 禹化普：一手抓饼，一手抓钱 191
- 参考文献 194

第一章 一百元就能做生意

——别等有了钱再圆创业梦

1. 郭可义：垃圾堆里捡金子

我们常说，垃圾是放错地方的宝贝。但是知道这话的人多，照着这话去做的人却很少。在西安工程大学就有这样一个“绿色方舟”团队，他们不仅把垃圾放到了正确的地方，还让这些垃圾成为了炙手可热的宝贝和商品。

在西安工程大学，有一支特殊的“破烂王”队伍，每逢周三、周五的下午，他们都会拜访学校的每一间宿舍和办公室，回收瓶瓶罐罐、废纸旧报。说他们特殊，不仅因为他们是该校环保社团“绿色方舟”的成员，更因为他们是大学生自己创办的垃圾回收公司——绿光实业发展有限责任公司的员工。现如今“绿光”在西安的高校中已小有名气。这家成立于2005年11月的股份合作制公司，从17名管理人员到110名基层员工，都是清一色的在校大学生。更令人佩服的是，这家公司还是大学生零元创业的典型代表。

“绿色方舟”团队成立于2000年10月。成立之初的“绿色方舟”主要是在校内组织举办一些公益性的环保活动，却常常因为缺钱使社团规模受

到限制，有时甚至连活动都办不起。这一度令社团里的几位元老很头疼，谁不希望自己创办的社团能办得风生水起，屹立不倒。但是钱从哪儿来呢？如果全部由团员筹资的话，不仅给团员增加经济负担，而且效果也是杯水车薪。

于是，几位社团元老萌生了利用社团这个组织创业的想法。当然，他们起初并没有想过要搞出什么大动静，只是希望能赚些小钱，够维持社团的正常运转就好。但是合伙人都是大学生，能找什么赚钱渠道，又从哪儿找本金呢？这再次令他们陷入困境。直到2003年，社团主席郭可义参加了一次高校环保社团交流会议后，真正有可行性的零投资创业项目才为他们的困境打开局面。

那次交流会中，北京林业大学展示的“Recycle(回收)”行动计划令他眼前一亮：学校里每天产生的垃圾数量相当可观，不是可以用来换资金吗？这样不需要任何的本钱就可以轻松赚到钱搞社团活动了！他回到学校将想法和社团的另外几位元老商量，大家一致表示赞成。就这样，“Recycle”行动计划被引入西安工程科技学院(西安工程大学前身)。他们从“绿色方舟”百余名成员中抽出30多人组成一支“Recycle”行动小分队，主要任务就是在每个周末，定期深入学生宿舍收垃圾。

在学生们固有的观念里，收集垃圾是“下等人”做的事，对于在象牙塔里生活的大学生来说，这是一件卑微的工作。很多同学看到他们都会露出轻蔑的眼神，还会不经意地嘲讽几句。

无可奈何，他们很多时候不得不选择在大学校园里偏僻的小路上行走，从而避开轻蔑的目光和嘲讽。

很多绿光团队成员都是宣传环保的社团成员，况且本身家庭条件也没那么艰苦，现在居然沦为了同学们眼中“收破烂”的，这使他们的内心变得摇摆不定。



相比于同学们的嘲讽和轻蔑的目光，更让郭可义感到痛苦的是残酷的现实。回收垃圾利润非常微薄，一次辛辛苦苦回收的垃圾卖出去后只有几毛钱的利润。

面对这样的情况，郭可义也开始在心里质疑自己的想法：这条路到底能不能行？能不能渡过难关，顺利地走下去？

“有阴影的地方必然有阳光，有质疑的地方必然存在真相。同学们都在瞧不起我，都在嘲讽我，等着看我的笑话，但我真是一个笑话吗？不！我要让自己变成一个神话！利润低又怎么样，一个纽扣、一个打火机，温州商人都能从中获得几千万元的利润，我相信我也可以！”郭可义暗暗给自己打气。

重新收获信心的郭可义开始安抚摇摆不定的成员，为他们讲述着一个又一个成功者的故事。阿里巴巴创始人马云常说：“今天很残酷，明天更残酷，后天很美好。在这个过程中，很多人都倒在明天晚上，我希望我们能够渡过明天晚上，看到后天的太阳。”郭可义也这样鼓舞着绿光团队的成员们。

终于，经过一段时间的努力后，“绿色方舟”靠垃圾赚到了第一桶金——18.5元。虽然这个数字很小，但却代表了一个希望、一个方向和一个坚持下去的理由。

有了希望，有了方向，有了坚持下去的理由，郭可义终于发现了垃圾背后蕴藏的潜在市场。

原来，在他们一如既往地回收垃圾期间，郭可义回了趟山东菏泽的农村老家。走入村子的时候，他意外发现：村里外出捡垃圾的乡亲们家里都盖起了小洋楼。小郭百思不得其解：乡亲们都是生活所迫才出外谋生，捡垃圾也是迫于无奈才选择的下下策，何以大家都能靠此发家致富？于是他虚心地向乡亲们请教。原来这两年国家支持循环经济，鼓励回收垃圾，让经济循环发展。循环经济就是指垃圾回收再利用，为国家减压，所以国家非常支

持垃圾回收这项新兴产业。乡亲们就是因为把握住了这个商机，才能这么快地发家致富。“绿色方舟”有着得天独厚的废品资源优势，如果能够进一步扩大，实现公司化运作，在运转正常的情况下，利润将是非常巨大的。

他一回到西安，就兴冲冲地找到了在高校各个社团间都非常活跃、人脉广阔的学弟田琨，把自己想创建公司的想法告诉他，并邀请他加盟。田琨当即爽快地表示支持，俩人一拍即合。随后，他们在西安的各个高校进行了一次调查，惊喜地发现，西安在校大学生超过60万人，这么多人每天产生的垃圾简直是天文数字。这些天文数字对他们来说，无疑就是公司业务的潜在来源。说做就做，他们马上组织了创业大军，开始了浩浩荡荡的创业之旅。经过一段时间的策划，再加上两年来团队回收垃圾所积攒的资金，2005年11月20日，绿光实业发展有限责任公司终于在西安工程大学以社团的形式正式注册成立。

公司成立之初，这个团队还只是依靠简单地买进卖出方式运转，利润依旧十分微薄。面对公司发展的瓶颈，郭可义感觉单靠垃圾买进卖出盈利，就像是把所有鸡蛋放在一个篮子里，风险很大，现在必须找到一个新的方向作为突破口，把风险均摊。他把自己的想法告诉了田琨，田琨经过思考也觉得可能是因为社会上垃圾回收公司越来越多，这个行业的竞争越来越激烈，他们应该尝试着转换一下方向，或许会有新的出路。

经过一段时间的观察，他们逐步将目光转向了废旧物品的再加工上。将回收的垃圾进行分类，挑出可再次利用的进行加工，比如将铁丝做成自行车模型，将废弃的塑料玩具重新组装加工等，这样既不需要太大的成本，又可以做出大众喜爱的产品。经过一段时间的尝试，果然效果明显，公司的盈利较之以前，翻了好几倍。

两条腿走路不如多条腿走路，尝到甜头的郭可义决定继续在中寻找新方向，让风险进一步降低，把鸡蛋放到更多的篮子中去。2006年6月，



又是一年一度的毕业生离校时间，绿光团队成员——艺术学院 2003 级的王丹注意到，毕业生 4 年积攒下的电子辞典、旧书、CD、电器、被褥等物品大部分没法带走，只能摆地摊贱卖，来不及卖掉的就当垃圾扔掉，而这些东西恰恰是很多低年级学生需要的。在王丹的建议下，公司开通了二手市场业务，卖家可以直接将东西卖给公司，也可以寄存在公司申请代卖，若到期仍未卖出或达不到预期价格，交点管理费还可以取回。

就这样，通过不断摸索，“绿光”逐渐建立起一整套规范的垃圾回收、处理、变卖管理系统。仅半年时间，公司主营业务月收入最高已达到 5000 余元。

郭可义成功了，曾经看轻他、不理解他的同学们也转变了观念，成为了郭可义的好朋友和他在校内的信息员，哪里有垃圾需要回收，他们就会第一时间通知郭可义。

“绿光”正筹划走出本校，先将市场扩展到临近 4 所高校，继而覆盖西安市各大高校，争取早日攻下西北高校地区市场。

创业启示

资金问题并不是创业中最艰难的部分。很多大学生因为资金问题而放弃创业，这是不明智的选择。郭可义的故事向所有人证明了，创业也可以零门槛，只要坚持自己的方向，把资源合理利用，小本生意也能创造出巨大的价值。

2. 胡启立：借债学子的致富路

一个普通的农家大学生，走出了一条从狼狈的借钱读书，到自立自强的勇敢创业之路。大学四年时光，他不仅还清了家里积年的欠款，而且还用自己的钱帮助家里盖了新房子。商业眼光独到的胡启立，在所有大学生还在象牙塔里学习时，就已经实现了工作与创业的梦想，挖到了人生的第一桶金。

当其他同学们还在热衷于打网游、谈恋爱的时候，胡启立已经因为自己家里沉重的经济负担而不得不去找兼职做了。但是对于一个来自农村没有背景的大学生来说，相貌普通，口才不好的他，找不到家教、销售之类的“好工作”，只能靠自己的体力挣一点小钱。贴海报是胡启立找到的第一份兼职。

胡启立的父亲自瘫痪后只能起身自理却再也做不了重活，只有开个小卖部补贴一下家用。常年干农活的母亲早已经劳累过度，而懂事的弟弟在听到哥哥被大学录取之后，主动说：“哥，你去上学吧，我不读了，打工挣的钱就给你当生活费。”还没等他拒绝，家境同样不好却还在一直帮衬他家的姑姑也说话了：“去吧，别想太多，我和你姑父商量过了，学费我们先出，总不能耽误了你读书。”

就这样，胡启立终于走进了大学校门。在找兼职时，胡启立听说工地上挣钱多、来钱快，可他的小身板熬不住那个辛苦，他虽然出身农家，可也是父母的掌上明珠，从小没做过什么重活，他很清楚自己吃不了工地上的苦。

“贴一份海报 0.2 元，贴完了才能来结账。”中介的人交代完这句话之后，给了他一大摞海报和几瓶糨糊，就这样，他的兼职生涯正式开始了。

胡启立接过海报和糍糊就兴致高昂地开始往高校里跑。作为一个武汉科技学院电子信息工程专业的学生，他起初还放不开面子，没好意思到自己学校里去贴海报，心里怕相识的同学老师看到，他宁愿辛苦多跑些路，去邻近的学校贴海报。

可是才贴下去第一张招生海报，他就被保安看到了，当即被要求把海报撕下来。胡启立傻眼了，他没想到会遇到这事，连忙赔了笑脸快速又小心地撤下海报离开了。为什么是撤而不是保安说的撕呢，因为淳朴的胡启立心里也有算计，这一张薄薄的海报可也是要成本的。就这么撕了太可惜了，撤下来至少还能再贴一次。

再去贴海报时胡启立就多了个心眼，先观察校园里哪些地方可以贴，哪些地方位置好，然后才行动。就在他想着快点贴完就能结账的时候，没想到保安又气势汹汹冲过来质问他：“你怎么又来了，你不知道这地方不能乱贴小广告吗？”胡启立怕保安把他的海报和糍糊没收了，红着脸慌忙鞠了个躬拔腿就跑。他后来才知道，校园那些人群密集的地方都是装了摄像头的，不是他小心保安就不会知道的。

第一天的贴海报就是在躲躲藏藏中完成的。在从中介拿到25元工钱之后，他随即就给打工的弟弟去了电话：“以后不用给我寄钱了，挣的钱都寄到家里吧。”

那时胡启立也不知道这种贴海报的工作能干多久，但是他心里清楚，这个工作不用下本，也不累，况且现在就连贴海报他都还不熟练，自己又能干些什么呢？看着许多同行贴海报那样熟练，每天轻轻松松就能挣50~60元，胡启立想还是踏踏实实先贴着再说。果然熟能生巧，在磨炼了一段时间之后，胡启立就能用贴海报的收入保障自己的生活了。同时，胡启立也知道，自己是时候要再进一步了。

就像营销之神松下幸之助说的那样，人只要走出去第一步，胆子就会变