

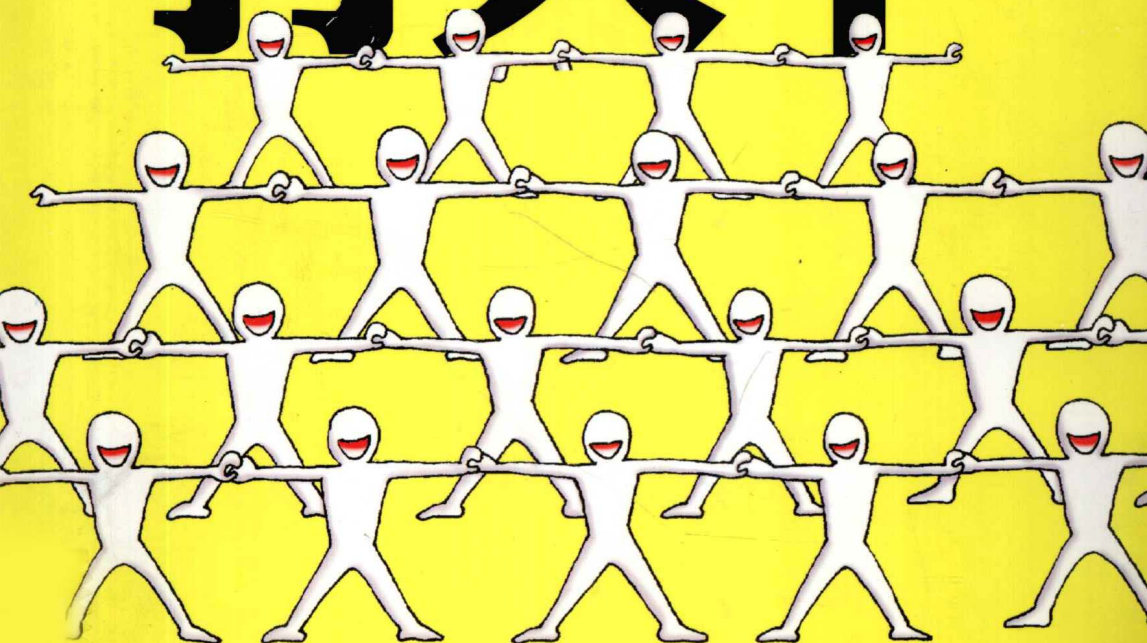
◆大学生创业案例◆

我要自己

DAXUESHENGCHUANGYEANLI
WOYAOZIJIDATIANXIA

老枪◎主编

打天下



同龄人的创业故事更值得借鉴

大学生创业明星的财富之路、资深专家指点迷津

你也能白手打天下



重庆大学出版社

<http://www.cqup.com.cn>

我要自己 打天下

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业案例：我要自己打天下 / 老枪主编. --

重庆：重庆大学出版社，2010.6

(重庆大学生创业系列丛书：2)

ISBN 978-7-5624-5488-5

I. ①大… II. ①老… 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(2010)第110790号

大学生创业案例：我要自己打天下

主编 老枪 插图 包包鱼

策 划： 重庆日报报业集团图书出版有限责任公司

责任编辑：王伦航 版式设计：包包鱼

责任校对：张洪梅 责任印刷：张 策

*

重庆大学出版社出版发行

出版人：邓晓益

社址：重庆市沙坪坝正街174号重庆大学(A区)内

邮编：400030

电话：(023) 65102378 65105781

传真：(023) 65103686 65105565

网址：<http://www.cqup.com.cn>

邮箱：fxk@cqup.com.cn (营销中心)

全国新华书店经销

重庆三达广告印务装潢有限公司印刷

*

开本：787×1092 1/16 印张：15.25 字数：170千

2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

ISBN 978-7-5624-5488-5 定价：19.80元

本书如有印刷、装订等质量问题，本社负责调换

版权所有，请勿擅自翻印和用本书
制作各类出版物及配套用书，违者必究

自主创业 成就人生

大学生是国家宝贵的人力资源。引导和帮助大学生积极创业，以创业促就业，既是应对全球金融危机、缓解就业压力的重要手段，更是培养创新型人才、促进经济社会协调发展的现实选择。

近年来，重庆市高度重视大学生自主创业，出台了一系列政策，鼓励支持大学生创业。一是在小额担保贷款基金中，设立1亿元经费作为高校毕业生创业基金。二是工商、税务等部门制定完善了一系列优惠政策，帮助登记失业的高校毕业生谋业、创业。三是利用工业园区、产业基地等优势为大学生创业项目孵化提供条件，为大学生创业提供场地支持、税费减免、创业指导培训等“一条龙”服务。各高校也把培养大学生创业精神和创业能力作为学校教育教学的重要内容，通过开设创业指导课程、开展创业培训、举办创业讲座等多种形式，积极培养大学生的创新精神和自主创业意识。为了帮助大学生创

业，各高校还采取一系列行之有效的工作措施，如拿出专项资金作为大学生自主创业基金、实施了大学生自主创业帮扶工程、免费提供大学生自主创业场地等。这些措施，为大学生自主创业提供了良好的条件，有力激发了大学生的创业热情。

当前，重庆正处于城乡统筹、科学发展的关键时期。实现重庆的跨越式发展，需要进一步挖掘全市潜在的人才优势，激发蕴藏在青年学子中的创业激情，掀起新一轮的创业热潮，为社会经济发展贡献自己的力量。编写《大学生自主创业系列丛书》，旨在为有志于创业的学子提供创业指导和参考，帮助他们实现创业梦想。本书是系列丛书的第二本，所收录的20多位大学生创业者来自不同的高校、不同的专业、各自拥有不同的家庭背景。虽然他们的创业路径不一，经营规模有大有小，但在他们身上都体现了一种共同的创业精神，那就是昂扬向上、奋发进取、不怕困难、勇往直前。这是他们创业成功最根本、最重要的因素。

他山之石，可以攻玉。我希望广大青年学生积极学习借鉴那些成功的创业经验，并从他人失败的经历中吸取教训，将创业激情转化为创业实践，加入到自主创业的行列中来，走出一条成功的人生之路。

重庆市委教育工委书记、市教委主任 彭智勇

创业 一个与青春结缘的字眼

老枪

我坚持认为，一个80后出生的中国大学生，不论你学的是什么专业，文科还是理工科，艺术还是商科，在二十郎当岁时，没有与创业来一次亲密接触，你的人生，一定是残缺而有遗憾的。

这道理很简单，在转型期中国，自主创业是最精彩的人生舞台——文科生，可以在这个舞台上与社会来一次亲密接触，借助这个舞台，去认识人心、人性以及人的社会学属性，进而去观察政府、公司、个体经济人之间，在现存游戏规则之下的互动，让你真实地体验“一个创意的火花，是怎样通过市场来照亮世界的”；理工科生，则可以通过自主创业来训练自己的创造力、想象力，把书本理论变成鲜活现实的能力，以及为完成一个项目而整合资源、组织团队、攻关克难的能力；至于商科生，经历一次创业实践，可能比你在课堂上听老

师讲一年的经济学原理更有获益，更能加深你对产品定位、资金周转、成本控制、渠道建设、盈利模式等等基本商业常识的理解。

用一个人的一生为长度来丈量，青春是很短暂的，尤其对那些刚刚走出大学校园的莘莘学子而言，面对个人发展和职业规划的无限可能性，面对就业不易的巨大压力，你必须迅速做出判断：我，有没有可能在个人潜能尚未被发现之前，在被职场潜规则消灭青春锐气之前，在成为房奴、车奴、卡奴之前，去商海中湿一回脚、搏一回浪、脱一次轨，圆一番自主创业的梦想？

这本书里汇集的创业故事，每一个都是精彩绝伦的，通过拆解、分析这些故事主人公的成功要素，我们应能发现其中蕴涵的一般规律。遵循这些规律所搭建的桥梁，每一个希望凭借自己的勇气与智慧白手打天下的大学生们，虽不能依样画葫芦——复制其项目，却可以千条江河归大海——复制其成功。

翻开这本书，一个个令人拍案叫绝的故事，一个个鲜活生动的人物跃然纸上：不论是从养野猪起步，着手打造一个绿色生态食品品牌的川外毕业生马刘洋；还是用故事为珠宝插上财富翅膀，开创了珠宝行业独特销售模式的重庆中医学校毕业生陆熹玥；不论是利用自己的玩家博客汇聚“粉丝群”，迅速跻身国内电玩业金牌销售大佬之列的重庆工商大学融智学院毕业生张傲；还是草船借箭，先用别人的火锅品牌“练手”，再一步步做大自有火锅连锁品牌的重庆邮电大学毕业生禹化强……他们仿佛就在我们的身边，就是你昔日的上铺兄弟，就是你不曾特别留意的同桌女生，他们在介入各自的创业领域之前，身上看不出任何光环，但读完他们的故事，你一定会仰首惊叹：为什么——为什么我不曾想到？为什么我不能做到？

当然，其实你能，不论你是否在大学里获得过完整的创业教育，不论你是否昨天还在叹息人生不如意者常八九，不论此刻你身在天涯海角还是职场官场，只要你翻开这本书，你肯定能从中发现自己的另一面，重新点燃你蛰伏已久的内心激情。因为，你青春的旗帜才刚刚升起——而自主创业，这是一个与青春结缘的、如此诱人的字眼！

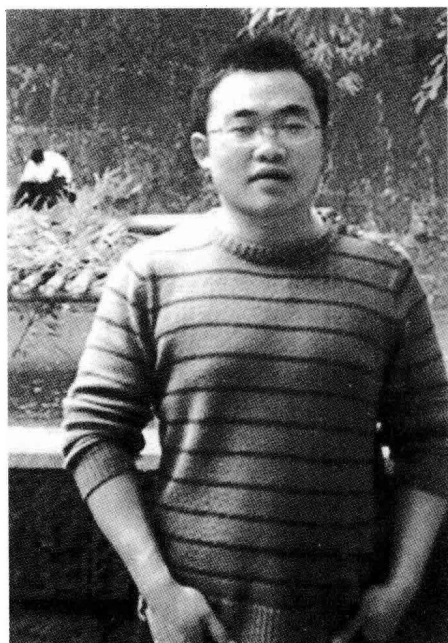
天生我材必有用，偏要白手打天下。年轻的朋友们，来吧，追随在这本书中那一个个成功者的身后，请跟我来——去成就你明天的事业，打下你自己的江山！

目录

001	马刘洋和他的野种“猪太郎”
013	我就是个组装财富的人
025	让故事为财富插上飞翔双翅
037	玩家博客蜕变金牌销售媒介
049	穿越迷雾 发现市场空档期
061	阿香记女老板的“满地鸡毛”
073	把分散客户集中到一个平台上
083	输过一次后 海更阔天更蓝
095	搜街：嘴皮上的二手商铺生意
107	从装修游击队到“重庆社区网”大佬
117	“重庆e路校园网”半年折翅之谜

- 127·····找到盈利模式 比拥有专利更重要
- 139·····“猫妈狗爹”都是我的目标客户
- 149·····日进斗金的个人网站小作坊
- 161·····充满自家厨房温馨的海派烧烤店
- 171·····哥开的不是影楼 是艺术工坊
- 181·····没出校门 他就有了董事长头衔
- 193·····不断上路 一年内连开四家甜品店
- 205···隐身世外桃源的“鸡场总司令”
- 217···草船借箭 专为品牌火锅做连锁

No.1



一个不安分的人
整出一个野心勃勃的商业点子

马刘洋和他的野种“猪太郎”



2009年11月10日，凌晨4点，还没大天亮，马刘洋就早早地起了床。赶着8头猪，叫上司机，直奔重庆市涪陵区惠民镇。因为他跟当地一个农民做了笔交易：凡是该农民从马刘洋那儿购买的种猪，经过繁殖，待猪崽长到100斤左右时，马刘洋会派人上门收购。这8头野猪，均是长势优良的种猪，每头卖价在1500元左右。卖掉这8头猪，马刘洋净赚了2万元。

马刘洋的野猪生意做得不小，他将野猪卖到了贵州、四川、云南、湖南、湖北等地。他的名气也不小，他大学二年级就辍学养野猪的故事，曾上过重庆市某都市报的头版头条。如今，他正通过三大步骤推广他的产品：申请“猪太郎”商标、进入大型仓储式购物中心麦德龙销售、开设旗舰专卖店……

剑走偏锋养“野猪”

在马刘洋的骨子里，有太多的不安分因子。高中阶段，他仅用一年时间，就完成了高中三年的全部学业，并考上了四川外语学院。按照惯性思维，这个从农村走出的孩子，应该可以扬眉吐气了。但他却更中意自己创业，而不是规规矩矩按部就班地读书毕业找工作。2000年，刚上大二的他，不顾父母的反对，毅然办理了退学手续。

辍学后，马刘洋尝试过很多次创业，他开过网站、卖过保健品，但最后都以失败而告终。因为缺少本钱，有朋友劝他从事餐饮业，开个餐馆。但最终他却剑走偏锋，选择了饲养野猪，从事起了餐饮业的上游产业。在他看来，餐饮行业因为进入门槛较低，导致竞争异常激烈。而且，一家餐馆，烹饪和销售环节都不是最重要的，只有拥有好的食材，才算具备核心竞争力，才能跟同行叫板。“野猪肉质鲜嫩，营养丰富，瘦肉率高，脂肪含量低，符合现代人健康绿色的理念。选择这一行，应该大有作为。”马刘洋坚定地做出了这种判断。

经过一年多的筹备，2006年初，马刘洋在他曾经就读的四川外语学院所在的歌乐山上租了间农民的房屋，开始饲养野猪。一个农村出来的孩子，考上大学却不知道好好念书，居然退学当猪倌，这跟不考大学直接当农民有什么两样？——父母骂他没出息，女友也愤然离

开了他。

这一切，都没有断了马刘洋饲养野猪的念头。搞养殖是件很辛苦的事。刚开始的时候，他什么事都要亲历亲为，每天早上6点半，就得起床割猪草；冬天，每天都要步行4小时背酒糟料上山喂猪。很长一段时间，他都以饼干和泡面为食，居住在与猪圈一墙之隔的阴暗土房里。

山上敞放的野猪，皮又厚又硬，不仅肉质粗糙，还有股难闻的腥膻味。为改变这一点，马刘洋通过学习请教，开始实行科学饲养，他将野猪阉割后再饲养，这样一来，不但去除了腥膻味，还使肉质变得更加细嫩，皮也变得又薄又糯。

野猪养殖的成本较低，虽然辛苦，效益却很可观。因为野猪的繁殖能力极强，一头种猪每两年能产五窝崽，每窝幼崽数量可以达到10头左右，一头商品野猪的售价800元左右。马刘洋回忆，2008年，因当时猪肉价格飞速上涨，他一年就赚了50多万元。野猪养殖的管理成本也偏低，野猪具有很强的天生母性，诞下幼崽后会自行喂养，且不让旁人靠近和惊动，这样就为马刘洋省下了一大笔人工费。

不久，他回到老家重庆忠县，办起了1000多平方米的养猪场，一次就饲养了200多头种猪和1000余头商品野猪。

与供货商长期合作·····

家猪以粮食为主要饲料，而野猪的生活习惯不同，多以“青饲料”为主，花草、树叶、树根、藤蔓、山果都是它们的最爱。回到家乡的马刘洋，在自己的养殖基地里，颠覆了传统的敞放的饲养方式，而

是自行种植了牧草、黑麦草、墨西哥玉米、红薯、南瓜等植物，专供野猪食用。因为他认为，用含有更为丰富养分的种植植物喂养，效果会比敞放的效果更好。

现在的养猪场，由于家猪的食量大，于是，科技更新了饲养方法。现在市面上能够购买到的猪肉，基本上都是人工饲料速成喂养长大的，猪所吃的食物，80%都是商品化的桶装饲料，在激素等化学物质的刺激下，一头猪仔，喂养4个月就能长到200斤左右，达到销售的标准。而野猪食量较小，经过10个月的生长周期，也只能长到120到150斤，但这样长大的野猪，肉质好、瘦肉率高、脂肪含量低，更符合现代人的营养标准。

马刘洋告诉记者，野猪的养殖成本为家猪的30%。由于野猪的生长周期较长，野猪肉的供给状况并不是很稳定，市场上，时而供大于求，时而供不应求。这样一来，养殖户仅凭单打独斗难以生存下去，因为近80%的野猪肉，都是被酒店、宾馆、饭店等固定客户所消化，这些客户更愿意跟货源稳定的供货商长期合作。

为了降低养殖风险，马刘洋采取了“基地加农户”的养殖模式，这种模式的特点就是，在自己建立一个养殖基地的同时，另外还要跟广大养殖户展开合作，大家共同养殖野猪，共同销售。“这样做的好处是，即使哪个养殖场的野猪害病导致无法销售，其他养殖场的野猪也可以顶上销售缺口，不至于全盘皆输，这跟不把鸡蛋放到同一个篮子是一个道理。”他说。

马刘洋明白这个道理是花了学费的。因为缺乏经验，有一次，他的养殖场里，两头野猪轻微感冒，导致呼吸道感染，由于他没有重视，结果引起整个养殖场的野猪大量被传染，那次不仅差点让他血本

无归，还险些失去了原来已经建立起来的客户。

野猪熟食挺进超市·····

野猪的养殖问题是解决了，但马刘洋对野猪的市场接受情况其实是没有多大的底气的。究竟野猪市场能够做到多大？自己建立多大的养殖规模更合适？因为马刘洋了解到，在一些顾客心里，始终存在着一些顾虑。比如，国家是否允许食用野猪？不像家猪的屠宰经过国家的正规检验检疫，野猪肉未经检验检疫到底能不能吃？居高不下的价格顾客能否接受？他决定做三个试验。

2007年，在马刘洋的努力下，经过卤制的野猪肉，得以进入重庆百货超市销售，零售价为48.5元/斤。一段时间过后，销售数据让马刘洋从中了解到了顾客对于野猪肉熟食产品的认同度。

后来，他又在重庆医科大学附近销售野猪肉半成品。这次，他采取的是烧烤肉的形式。马刘洋告诉记者，大学生是最挑剔，同时也是最前卫的消费群体，他在学校门口卖烧烤的目的，主要是为了听取目标消费者的意见和建议，从而进行有针对性的改进。马刘洋认为，大学生即将跨入社会，成为未来消费的主力军。而医科大学的学生们，对卫生、食品安全等问题的了解和接受度，更区别于一般大学生，在这里摆摊，得出的结论将是更为严格、更为苛刻的。

2009年7月，马刘洋注册的“猪太郎”商标获批。“取这个名字，一是受热播动画片《喜羊羊与灰太狼》的启发；二是感觉比较亲切，读起来朗朗上口，便于记忆。”

俺们“猪太郎”，
不是温室里的花朵，
是在大山里吸收天地精华长大的——
“绿林好汉”……

