

不做白領 做首領

三十名大学生草根创业纪实

主编：李颂国 副主编：胡隼

梁健生：绝壁亦茁壮
吴伟明：激流中潜游的小鱼
戴豪迈：煮酒论英雄
刘继栓：贝贝成长记
莫秀全：好汉亮剑
黄国兴：我第一份月薪350元
植绍汉：豆腐花情缘未了
刘映新：打造客家动漫的“细哥子”
.....



南方日报出版社

NANFANG DAILY PRESS

中国·广州

不做白领 做首领

李颂国

三十名大学生草根创业纪实

主编：李颂国 副主编：胡隼



南方日报出版社

NANFANG DAILY PRESS

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

不做白领做首领 / 李颂国主编—广州：南方日报出版社，2009.10
ISBN 978-7-80652-930-0

I. 不… II. 李… III. 新闻报道—作品集—中国—当代 IV. I253

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 166944 号

不做白领做首领

李颂国 主编

出版发行：南方日报出版社

地 址：广州市广州大道中 289 号

电 话：(020) 87373998-8502

经 销：全国新华书店

印 刷：西江日报电脑印刷中心

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：14.5

印 数：1-10000 册

字 数：280 千字

版 次：2009 年 10 月第 1 版

印 次：2009 年 10 月第 1 次印刷

定 价：28.00 元

投稿热线：(020) 87373998-8503 读者热线：(020) 87373998-8502

网址：<http://www.nanfangdaily.com.cn/press> <http://www.southcn.com/ebook>

发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

序一

共青团广东省委员会 副书记

常颖如

今年7月6日,广东省委书记汪洋与华南理工大学师生座谈时称赞:“广东大学生是好样的”!

在这样一个充满希望、代表未来的青年群体里,活跃着这样的一批青年人——他们坚持理想,坚守责任,在大学毕业之后,从校园踏入社会,从“象牙塔”走进“大熔炉”,经过数年时间的艰苦奋斗和不懈努力,个人事业长足发展,人生境界不断提升,成为某个地区或某个领域的先进人物和优秀代表。

走近这些感动人生、感动社会的青年创业者,可以清晰而又强烈地感受到他们几方面的优秀品质:第一是创业的勇气与毅力,这是一项最基础而又最难能可贵的品质。要知道,创业往往意味着从零开始,这里面包含着种种不为外人所知的艰巨与辛酸。但是,这些青年创业者勇敢地朝着既定的目标迈出坚毅的第一步,并在后来的时间里,继续保持着昂扬的斗志、坚定的步履、开拓的精神、进取的意念。他们不畏困难,不避考验,不怕跌倒,不惧挫折,从失败中奋起,在奋起中走向成功。可以说,他们的勇气与毅力,是他们取得成功的思想法宝和精神支柱。第二是创业的眼光与视野,这是一项最重要而又最不可或缺的品质。要知道,创业往往意味着独辟蹊径,闯出一条符合自己实际情况,适合自己长远发展的道路。人生茫茫,布满云山雾海;社会泱泱,充满激流险滩。要在变幻莫测的人生历程中和纷繁复杂的社会舞台上找准自己的坐标,确立自己的位置,确实需要独到的眼光和开放的视野。唯有如此,才能立足于个人奋斗与



社会进步的最佳结合点,在推动国家发展、民族振兴的时代潮流中获得个人的成长,实现个体的价值。可以说,这些青年创业者很好地向人们展示了眼光与视野所开辟的纵深和广阔。第三是创业的知识储备和心理准备,这是一项最核心而又最具有现实意义的品质。要知道,创业往往意味着一个工程的搭建、一个系统的运营,极其需要知识的支持、智慧的支撑。当今社会,林林总总的规章制度,日新月异的科学技术,既为创业者获得准入资格设置了较高的门槛,同时也为创业者发挥才华提供了很大的空间。这种情况使得,要创业,就必须懂得采取正确的手段,运用科学的方法,制订短期的方案,运筹长远的规划;要创业,就必须首先做一个不断追求知识、不断追求进步的人,矢志不渝,与时俱进。在这个意义上,那些个人事业不断推陈出新、人生境界不断自我提升的青年创业者,为我们作出了成功的示范。

从青年创业者的身上,我们还可以看到诸如富于创新精神、敢于承担风险、善于把握机遇等等的优秀品质。这些品质和前文所说的品质一样,都是青年创业者取得成功的重要原因。它们错落有致地散布在不同的青年个体身上,并通过他们不同的人生际遇和创业路线展示出来,闪烁着感人的亮点,绽放着动人的光华。挖掘和表现青年创业者身上这样或那样的优秀品质,启迪和吸引更多的青年朋友投身创业的行列,开创成功的人生,对于鼓励自主创业,缓解就业压力,激活人力资源,发挥智力优势,促进社会科学发 展,推动时代和谐进步,应该具有重要的思想意义和精神价值。

肇庆学院团委书记李颂国是一个非常优秀的共青团干部,他热爱生活,勤于观察,用生动活跃的语言记录了当代大学生的创业故事、创业之路,用内心的情感来关心关注大学生的成长。他主编的这本书,具有一定的原创精神和思想深度,对于那些雄心勃勃,希望大展宏图的青年朋友来说,对于那些信心不足,思想相对彷徨的青年朋友来说,都将起到振奋人心、鼓舞士气的励志作用。一本承载着励志作用的书册,也许它不是路标,



但也可以昭示方向;也许它不是乳汁,但也可以赠予力量;也许它不是甘泉,但也可以滋润心灵;也许它不是明灯,但也可以照亮前行。

颂国能成功地出版这本书,这首先归功于肇庆学院作为一所地方大学,多年来培养了一大批品学兼优、德才兼备的青年人才,他们立足地方,面向基层,建设祖国,服务社会,在各条战线和各个行业的不同岗位上都有所作为,有所建树。其次归功于该校高度重视青年工作,致力于通过青年工作来促进人才培养,来打造既有理论素养又有实践技能的综合应用型人才。有此理念,颂国才能积极主动地编写本书,并得到学校领导的关怀与支持,心无旁虑地组织开展了此项耗时费力、充满编写难度的工作。真诚感谢和衷心祝贺颂国做了这么一项有意义和有价值的工作。

最后,我想回到青年创业者这个本体来说一句话。我想说,从肇庆学院走出来的这些青年创业者身上,我们欣喜地看到,我省广大青年大学生已经树立起为国家、为民族、为社会、为人民谋福祉和作贡献的决心与情怀。能作为一名青年工作者与他们为伍,我对此深感自豪。



序二

中国移动通信集团广东有限公司肇庆分公司总经理、

肇庆市青年企业家协会会长 陈广宇

在当今中国人才市场供求体制失衡等原因的影响下,原本相对稀缺的大学生人才资源出现结构性过剩。大学生就业成为“老大难”的问题,并由此衍生出诸如大学生“被就业”等一系列社会公共问题。此种气候下,大学生创业亦不失为一种“就业突围”,实现自我价值的非常道路。

在全球经济一体化的今天,中国只有在逐步开放的信息“地球村”中找准自身落脚点、寻求发展突破点、占领信息制高点,方能在世界之林有立锥之地。大学生是社会建设的重要力量,大学生创业群体的发育必然对社会建设产生较大影响。该群体知识储备较丰富,学习、反思能力较强,文化视野较开阔,充满理想激情,但身上亦流出心态浮躁、经验不足等问题,故如何理性创业,使之不出现“热心人”做“凉心”事,真正做到山高人为峰,是一个值得整个社会思考的命题。中国有一批成功的青年企业家,如“QQ之父”马化腾、互联网上笑傲江湖的马云、从草根跃向创业“贵族”的俞敏洪等皆是大学生创业群体“取经”的对象。

大学生无论就业还是创业,首先都应该敬业。唯有认真对待每一份事业,方能实现自我的价值。自知而后发,从象牙塔走入十字街的大学生只有正确、清晰、理性地、思辨看待自我,抛却任性,拾掇韧性,脚踏实地,才能在职业大道起点走得稳健、

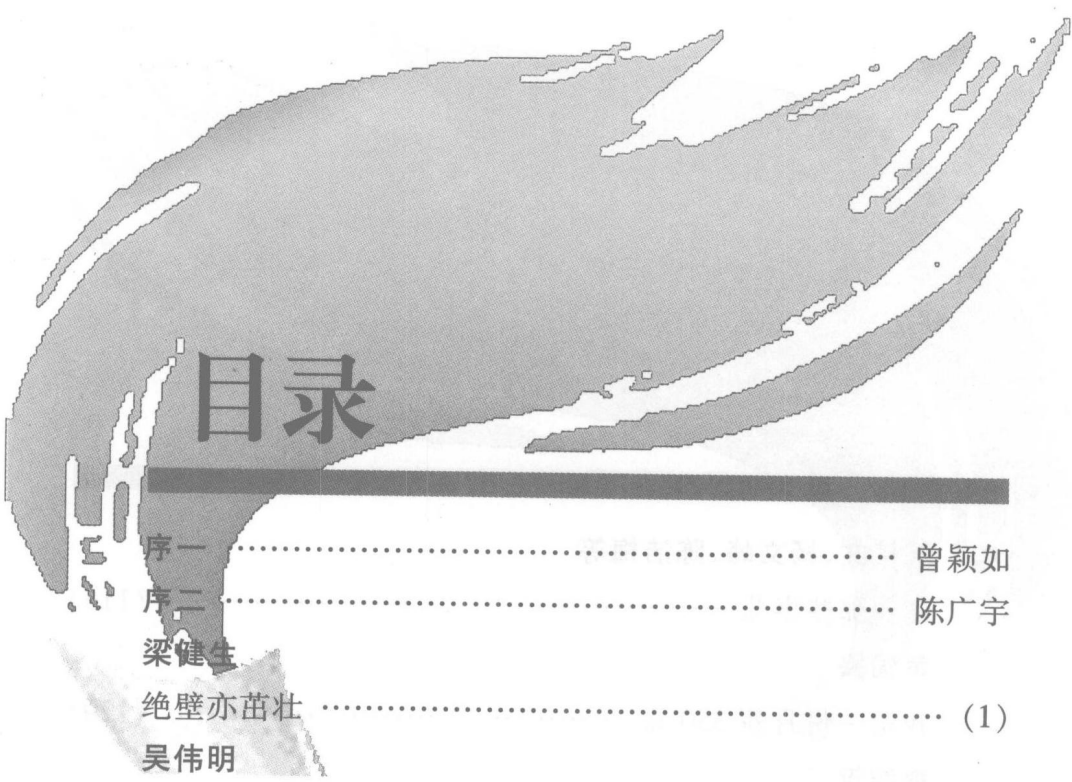
自如。从北大学生卖猪肉等大学生创业事件被社会接受的过程，一方面可窥见社会对大学生创业的心态已经逐步开放，另一方面则透视出大学生对社会价值的判断渐渐趋向理性。

这是一个个性化的时代，大学生创业应彰显创业个性才能市场中立足，形成自己差异化的核心竞争力，不应盲目跟风，扎堆。此外，把握市场脉搏，培养商业视野，抛却书生式的臆断，遵守市场游戏规则，形成科学思维亦是大学生创业者所必须深入探索的，毕竟不谋全局者何以谋一域？

牛根生说：“野蛮社会，体力可以统御财力和智力；资本社会，财力可以雇佣体力和智力；信息社会，智力可以整合财力和体力。”此言得之。创造力面前，利润率从来不是平等的，在现今知识信息社会，大学生创业者要敢于突破偏见，跳出条条框框，形成创新能力，事业智力，唯有如此，方能科学整合市场资源，达到资源优化配置。有“创业创意”，更要“创意创业”。

作为知识分子，大学生创业者更应坚守一个知识创业者的社会良知，培育企业的社会责任感。只有一个堂堂正正的创业人，才能创出堂堂正正的事业，一个有社会良知、责任感的企业，方能在暴风骤雨的市场中走得长远。

以上是笔者对大学生创业的一些想法，我的朋友颂国主编大学生创业故事集要我写几句话，只言片语暂且“交差”，权当一个职场“过来人”的家常话吧。



目录

序一	曾颖如
序二	陈广宇
梁健生	
绝壁亦茁壮	(1)
吴伟明	
激流中潜游的小鱼	(12)
聂浩峰	
其实我骨子里是一名音乐人	(24)
戴豪迈	
煮酒论英雄	(37)
吴 学	
二十年创业三级跳	(45)
刘继栓	
贝贝成长记	(55)
刘映新	
打造客家动漫的“细哥子”	(68)
莫秀全	
好汉亮剑	(79)
伍思扬	
停下来就是退步	(92)
范秀全	
真男儿	(103)



陈桂文、杨文峰、陈洁梅等	
创业那些事儿	(115)
黄国兴	
我第一份月薪 350 元	(129)
植绍汉	
豆腐花情缘未了	(143)
古官永	
我的创业我作主	(153)
黄发章	
做一匹勇敢的创业狼	(160)
李 东	
酸甜苦辣咸	(173)
杨国明、任大超	
趁自己年轻	(183)
林快发、温保章、林快前	
涂鸦梦想	(192)
赖沛杰	
我是一只小小鸟	(200)
附录 1	(209)
附录 2	(213)
后记	(220)

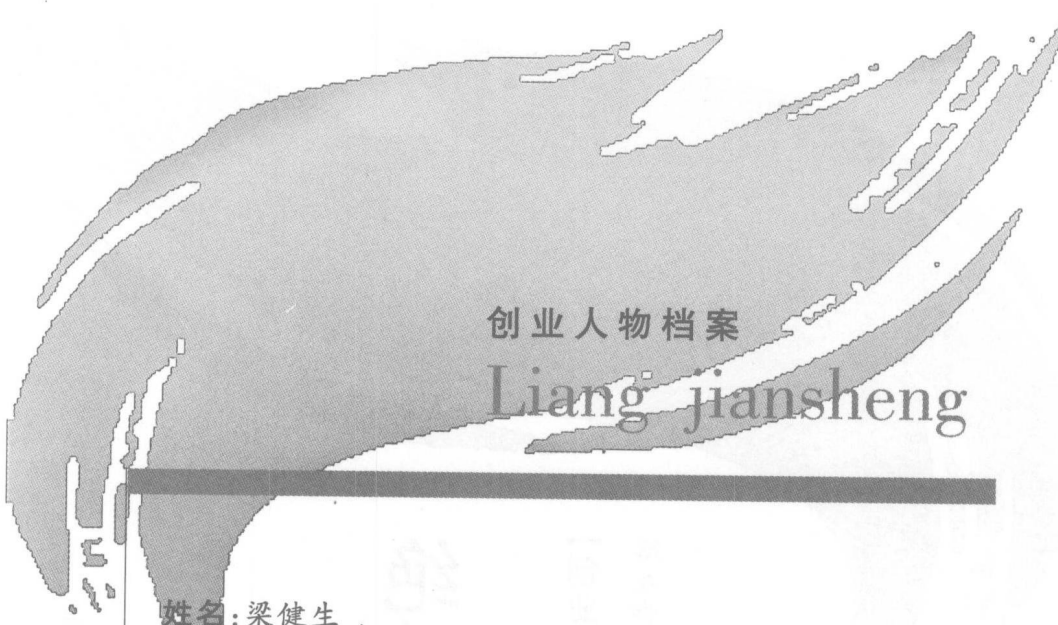


梁 健 生

绝壁亦茁壮

【创业感言】

路在脚下，事在人为！



创业人物档案

Liang jiansheng

姓名:梁健生

性别:男

出生年月:1986年6月

毕业专业:肇庆学院2005级数学与应用数学专业

创业项目:“鲜果缘”水果店

项目简述:“鲜果缘”是一家以“新鲜、健康、休闲、人本”为理念的水果主题店。主要经营鲜果零售、水果拼盘、美味沙拉、鲜果雪糕和特色的鲜榨果汁。鲜果缘的特色是提供各种具有美容、抗疲劳等功效的鲜榨果汁,向广大师生传播保健知识,倡导健康的饮食观念和生活方式。鲜果缘的创业目标是“开出在各大高校独具特色的鲜果缘连锁店”。



周洁雯/图

那一天 /我不得已上路/ 为不安分的心/为自尊的生存/ 为自我的证明 /路上的心酸 /已融进我的眼睛/ 心灵的困境/ 已化作我的坚定/ 在路上/ 用我心灵的呼声/ 在路上/ 只为伴着我的人/ 在路上/ 是我生命的远行/ 在路上/ 只为温暖我的人/温暖我的人——《在路上》

“名牌大学的大学生卖猪肉、卖鸡蛋”曾引起争议，这些“没有技术含量”的工作太“浪费人才，大材小用”？陆步轩被动卖肉却开出眼镜连锁肉店；顾澄勇卖鸡蛋，最后也开创了自己的品牌“阿强鸡蛋”。看似小用的“大材”最后都开创自己的一份事业。而今，肇庆学院也有一位大学生看似又“重蹈覆辙”，“大材小用”地卖起水果来。

“毕业意味着失业”，在金融风暴席卷全球的日子里。大批的大学生在这个风口浪尖上迷失方向，不知所措：就业难，怎么办？在很多人都还在犯愁的时候，梁健生，肇庆学院2009届毕业生选择自己创业。如今，他已在肇庆学院将自己的“鲜果缘”店经营得红红火火，酝酿着自己的商业版图“扩张”计划。

播种种子：充满希望

贫瘠的土地渴望肥沃，有种子就有希望……

想法总是慢慢积累的，从萌发创业念头到经营“鲜果缘”，梁健生不断积累经验并成长着。

大二时，梁健生开始在心里播下创业的种子。那时，他看到一则关于欧洲自行车出租的消息，让他萌发了一种环保创业的想法：特殊的出租自行车模式——在学校附近设置几个自行车出租点，人们可以在学校里租借自行车，根据需要在别的租车点还，方便租借。但这样需要设置很多点才能实施，投资太大，且手续操作并不简单。考虑到种种实际问题和学生身份的时间限制，他只能放弃这一想法。

从那时开始，梁健生心里创业的种子在逐渐成长。创业的念头慢慢变得强烈，他有意无意地充实自己关于创业方面的知识。CCTV《赢在中国》创业栏目让他了解了更多人的创业故事并深受鼓舞。

他如一匹搜寻猎物的狼一样时刻在寻找创业机会。

2008年4月20日，他无意间听朋友说起，广东茂名有些店专门削卖水果，做成水果拼盘并混着陈皮粉一起吃，味道颇佳。梁健生听了很感兴趣，心想做果汁也是一条路子。“果汁是一种纯天然保健饮



料，有益健康……”。随着生活水平的提高，人们不再只注重温饱，健康饮食逐渐走入人们的视野。虽然如此，很多大学生仍没有“吃出健康来”的习惯，传播健康理念，科学搭配水果，提供保健果汁，他看到了保健行业的发展潜力。

“健康饮食理念，让我创业的激情又一次被燃起，虽然当时对于健康饮食还只是一个模糊的概念。希望自己在毕业前能够做点什么，这是一次机会，也是一次尝试。即使没有成功，也不算失败，创业过程中得到的经验便是一笔宝贵的财富。我不喜欢没有变化的生活，我喜欢尝试。”梁健生如是说。

种子出土：无畏无惧

种子对世界充满好奇，总想钻出地面，探出头去看看世界……

在得到家人的支持后，他和另外两个有同样想法的朋友合资，开始筹备起来：租店面，装修，进货，宣传……

2008年5月5日，“鲜果缘”在肇庆学院第三食堂二楼开张了。

“鲜果缘”提供水果零售、鲜榨果汁、水果拼盘等。开张当天，“鲜果缘”非常热闹，客似云来。梁健生和合作伙伴三个人忙个不停，水果拼盘、鲜榨果汁供不应求。饭堂人流量大，“鲜果缘”占据着优越的位置，富有鲜果气息的店面装饰十分醒目、灵动、秀气，“鲜果缘”每天生意都很好。

很多同学都有“饭后生果”的习惯，都喜欢在正餐后到“鲜果缘”要些果盘或者果汁。特别是晚上夜宵，或者同学聚会时，水果盘更必不可少。饭堂夜宵从单纯的粉类、面包、蔬菜等拓展到了精致开胃的甜品——水果盘，不但方便同学吃水果，也提醒学生注重健康饮食。“鲜果缘”秉承“顾客至上”的服务态度，热情、真诚，让每位顾客宾至如归。“鲜果缘”就这样红红火火地经营了两个月。

种子定位：健康饮食

出土种子看看世界，茫茫大地，我在何方？

经营了两个月后正是暑假，正好利用这段时间进行重新定位，充实和调整。

梁健生意识到仅有果汁、果盘和零售是不够的，为了增加符合大学生消费需求的水果制品，了解到西餐厅店里的各色水果甜品，他们



周洁雯/图

想方设法到西餐厅去“偷师”学艺。经过暑假的调整,“鲜果缘”带来诸多新的水果制品,如鲜果西米、鲜果雪糕等,更重要的是其经营理念更加清晰,“健康饮食”的大方向也最终确定下来。

顾客匆匆购买水果制品,根本就没时间听你讲健康知识。然而,“鲜果缘”却仍将饮食健康观念慢慢传播给顾客,所有措施正在一步步实施和完善之中。

“鲜果缘”会因时制宜为顾客推荐水果。春天天气多变,人容易感冒,“鲜果缘”会建议顾客选择橙子、猕猴桃、番石榴等,因为这些水果维生素C含量较高,对提高免疫能力有显著功效。在天气干燥、皮肤也干燥时,“鲜果缘”会向顾客推荐芒果、甘蔗等,因为这些水果富含维生素B2,能增强皮肤机能,防止皮肤老化。

“鲜果缘”以便捷方式传递健康知识。他们发展会员,建立会员库,通过飞信,不定期发布健康知识,如今肇庆学院已有1000多名学生成为“鲜果缘”会员。“我们最不愿意看到会员认为我们的飞信仅仅是垃圾短信,只是一种自我宣传,自我推销。而是希望借此树立自己的品牌形象,让他们听到‘鲜果缘’就想到健康饮食理念。”

同时,他们还计划招聘营养师,在销售现场为大家提供营养健康知识的咨询和建议。

“鲜果缘带给大家的不仅仅是各种水果制品,更重要的是传播一种健康饮食理念。”

种子信念:用心成长

吸收阳光精华,争取雨露滋润,种子用心感悟成长点滴……

“销售时,应该尽量考虑能够给消费者带来什么,而不仅仅是消费者能够为你带来什么,这样你就更容易被别人接受。”依着这个理念,他们设计一张传单也颇费心思。

通常,发出去的很多传单都被丢弃告终,传单内容还没看清楚,就已经被扔得满地满垃圾箱都是了。为了避免这种“惨剧”,梁健生精



心把传单做成了功课表。整张传单清新自然，纸质颇佳。“鲜果缘”的宣传单右侧附带了功课表，让别人有了保留传单的理由。

2008年9月，新生入学之际，梁健生他们抓住时机，大力宣传。

他们每人拿着几百张背后贴好双面胶的传单，到学生宿舍，发给同学们介绍“鲜果缘”。征得同学们同意，他们还将传单贴在门后，也算是送给同学们一份特殊的开学礼物——功课表。几百间宿舍，几百次自我介绍，几百次宣传，一天下来，两个大腿就像灌了铅，累得没有知觉。

经营，宣传，传播健康知识，他们忙得不亦乐乎，因为累得其所，“鲜果缘”在大批的新生、老生中有了知名度。

“成就都是一点一滴的细节积累起来的，即使做的是小事，也务必认真地对待每个细节。”

种子特色：绿色营养

这颗种子虽然只是千千万万颗种子中的一份子，但是它有特色，充满绿意的它更健康……

2009年初，“鲜果缘”进行了调整，原来在肇庆学院第三饭堂二楼的店一分为二，将水果零售转三楼超市旁的水果小街，二楼做水果加工：榨果汁、卖水果盘、鲜果雪糕等。

“鲜果缘”本来就是一家以“新鲜、健康、休闲、人本”为创业理念的水果主题店。调整后的“鲜果缘”特色更加鲜明了，二楼的水果加工特点更加突出，鲜果汁种类和功能更加多样了，小小桌面橱窗上贴了各种不同果汁目录，功效各异，有美容类果汁、有抗疲劳类果汁等。

健康不单是部分人的事，而是所有人的事，所以仅仅在肇庆学院这里传播这种理念是远远不够的，“鲜果缘”希望将这种健康饮食观念传播得更远、更广，让更多的人从各色的水果中都吃出健康来。为此，他们也为自已设定了创业目标，“开出以水果为主题的高校连锁店”，让更多人来收获健康。

“鲜果缘”健康的各种果汁成了经营的一大特色，他们计划着让它走得更远。

种子体验：辛苦并快乐着

成长之路，种子努力地往上拔，苦辣但也甘甜……

“师弟师妹，过来看一下，需要点什么，香蕉、苹果、圣女果……都是很新鲜的水果，”招呼顾客的是一个女孩，很瘦，感觉也很柔弱，是那种适合在一个稳定的环境里做着稳定工作的人。然而，她却在这里热情地招呼大家买水果，脸上永远挂满微笑，一个接着一个招呼顾客，似乎永远也不知道累。

中午一点多，“黄环，先过来吃饭吧。”梁健生又叫了几声，女孩回过头来微微一笑，轻轻点头示意，又转过身忙活起来。健生又看了看时间，一股酸酸的暖流从心间划过。下午吃午饭是经常的事；每天工作14小时以上，这放自己身上健生倒也不觉得怎样，再多的苦他都能撑着，可同样的苦放在女孩身上，他总觉得心疼。

“还记得，有一次我们俩一起出去进货，原本晴朗的天却突然下起雨来。”健生回忆，“我们坐在三轮车上，雨水打下来，水果和人都湿透了，我看着雨水淋在她身上，很心酸，很心疼。于是，为



周洁雯/图