



向赐琪：

70多套客房的老板

貌不惊人的向赐琪看起来与其他学生没有什么两样,但他兼具两个听起来有点悬殊的身份:长沙琪佩房地产信息服务有限公司法人代表,是一位统领着20位员工的“老板”;同时,他又是湖南涉外经济学院2006级通信技术专业的一名学生。

圣诞节触动生意灵感

向赐琪出生在双峰县的一个农民家庭,拥有一颗不大安分的心。由于家庭条件不宽裕,他总是琢磨着利用课余时间赚点钱,减轻父母的压力,为此他做过兼职,搞过推销,摆过地摊。2007年圣诞节一次偶然的契机,他的生活轨迹由此改变。

“那年12月24日,我去武汉看望一个朋友。我想找一家经济实惠的宾馆住宿,可是找遍三四条街道所有的酒店都住满了。朋友建议我到网上搜寻一下住宿信息,后来网上琳琅满目的公寓式酒店深深地吸引了我。我试着拨通了其中一家的电话,结果花了一般旅店费用却享受到了三星级酒店的服务。”这件事让一个创业点子在向赐琪的脑海里成形。次日,他匆匆赶回长沙后,开始调查长沙公寓式酒店的经营情况。

善于抓住机会的向赐琪立即行动,12月27日就到工商局注册了一家公司:长沙琪佩房地产信息服务有限公司。他先向房东租赁一批住房,将它改造成住宿条件优越的公寓,然后通过网络发布住房信息,为一些出差、旅游的客户提供短租房或日租房。由于收费远低于宾馆,且能给顾客提供比酒店更加灵活、全面的服务,因此深受顾客欢迎。

羞涩的开张生意

向赐琪公司开业的时候只有一间住房,一个员工。董事长、总经理、服务员都是他。他在五一路以1200元/月的价格租下一个带厨房、卫生间的套间,开始了他的创业生涯。

向赐琪至今记得他的第一笔生意:“当天天气特别冷,下着小雨,我在寒风中哆嗦了将近两个小时,才在五一广场接到客人。”为了给客人提供良好的服务,向赐琪尽量满足客人的要求:客人要求自己做饭吃,就立刻添置炊具;客人不熟悉菜场,就代为买菜;客人要娱乐,马上就提供麻将扑克……

向赐琪虽然是个大小伙子,但心思细腻,他善于通过观察捕捉客人的喜好和个性。对好静的客人,他会等客人离开后才去整理房间;碰上一家子来长沙旅游的,他会为小孩准备点小礼物,眯着眼睛为顾客介绍自己的服务理念,开辟咨询栏目与顾客进行交流,发布各类房源信息以吸引不同的客人……“网络的力量真是太神奇了,在网络推广的那段时间,我的手机每天要换三四次电池。其中大部分时间是向客人致歉,因为客房已经住满了,我只好将客人推荐给别的生意伙伴。”

生意扩大了,公司当然也就鸟枪换炮。向赐琪开始变得像个老板,有了自己的办公室,聘请了相关人员,开始花更多的时间去思考扩大规模的事情。他摸索出了许多窍门:根据旺季、淡季制定不同的营销策略,针对不同人群打造不同风格的住房环境,不断求新求变。现在,酒店公寓的生意走上了正轨,向赐琪开始谋划发展其他业务。

2009年3月,他注册了一家名为“安安”的信息技术有限公司。“我想打造一个以IDCU(消费服务联盟)为主题的网络平台,集信息发布、广告策划、竞价排名等业务于一身,成为创业者和客户交流的最佳渠道。”为了尽快实现这一梦想,他到处搜罗人才,开始新的创业征程。



鞠晨曦

校园里走出一批“学生老板”

——湖南涉外经济学院创业教育奏响就业强音

由于国际金融危机的影响,今年高校毕业生就业形势严峻。面对种种不利因素,湖南涉外经济学院一方面采取多种措施帮助毕业生就业,一方面积极鼓励学生自主创业,以创业带动就业。截至6月底,学院超过八成的毕业生找到了就业岗位,其中一批自主创业的“学生老板”更是成为学院就业的一道独特风景。

在人才培养方面,涉外深知自己的优势,也明白自己的劣势。目前,涉外无法在培养高端研究性人才方面与公办高校一较高下,但在培养实用性人才方面有自己的优势。为此,学校确立了以培养应用型、复合型人才为出发点,提出“外语+专业+技能+创业素质”的人才培养模式,着力使“教育产品”与就业市场“无缝对接”。

“予人以鱼,不如授人以渔”,涉外一直重

视学生的创业教育。在办学之初,就确立了培养一批“小老板”的办学思路,倡导学生毕业后自己开公司当老板,把创业素质纳入了人才培养模式。为更好地推动学生自主创业,早在2001年,学校就将创业课程纳入教学计划,并逐步制定完善了鼓励学生创业的有关政策,加强创业教育。为了让同学们在商海中少走弯路,学院设立专职教师讲授创业知识,组织各种创业实践活动,营造浓厚的创业氛围,还经常邀请省内外地成功企业家来校举办创业报告会。对于怀有创业冲动的学生,学院有意识地在其职业生涯设计中加入创业实践的内容,指导学生做好创业规划,开展市场调查,为学生创业提供指导和帮助。2002年4月,学院还专门成立了创业协会,努力营造一个创业兴趣平台,通过开展创业培训、企业参观、商务

谈判、勤工俭学等创新型社团活动,培养学生的创新意识和创业素质。协会还成立了淘宝网站,让大家在网上开店,交流创业心得。7年来,创业协会累计发展会员近3000名。

不少学生在学校浓厚的创业氛围中迅速成长,一些同学将模拟的商务活动转向实践,把目光瞄准了学校周边,开始以合伙加盟等形式小试身手。大学生老板吴生采用了香港等地流行的格子柜的经营方式,在校园里开了一家名叫“格趣”的小店,独特的风格在学校里大受欢迎。还有一些同学在创业实践中逐渐摸准了市场规律,他们开始利用自己的所学,寻找各种商机,从而走上了成功的创业之路。张江波副校长至今还记得8年前一件事:工商企业管理专业一个叫严明扬的学生,在校读书时创办了一家服装公司。一天,严明扬找到他,

要承揽学校军训服装的业务。他说好,只要你不耽误学业,优先考虑你。2001年开学时,他的公司为学校制作了2000多套军训服。以此为起点,他把军训服的生意扩大到长沙地区。如今,像严明扬、朱增辉、龚文、郭琼等一批毕业生,都创办了自己的公司,现在不单生意红火,还经常回母校来招聘学生,出现了“师兄带师弟”的喜人就业现象。

前不久,学院在2009届毕业生离校前夕,专门邀请向赐琪等10位2009届自主创业的毕业生代表,讲述了自己的创业经历和创业梦想,在全校学生中激起强烈反响。如今,一股“不等不靠,自主创业”的热潮,正在涉外校园里蓬勃兴起。

文/邓莹 杨跃花 周航
图/邓建平



“学生老板”畅谈心得。

龚冠宇：

小创意赢得市场先机

细察生活,迸发创意点子

湖南涉外经济学院管理学部物流0508班学生龚冠宇,由于父母在常德经营一家书店,他从小就喜欢看书,尤其是《市场营销》、《商界》等财经营销类杂志更让他爱不释手。当看到书中一个个创新的点子、营销的创意时,他都激动不已,仔细揣摩。由此他养成了留心观察生活的习惯,于细微处发现创意的点子。

高三时,全班同学备战高考,每个课桌上都放了厚厚一摞书,他觉得这种摆设既影响老师的视线,也不利于个人的书本查找,为解决这一难题,他突发奇想,充分利用同桌之间座椅的间距,设计了一个在椅子间摆放书籍的小型书架的图纸,他的设想得到了校长的赞赏。而当他发现同学们为将饭盒洗净,每次都需提一瓶洗洁精,极不方便也颇为浪费时,便设计了大颗粒状的洗洁精,每次只需随身带上一颗即可,方便又实惠。细致的观察,奇特的创意,让他在同学们得到了“点子大王”的美誉。

休学创业,生命因奋斗而精彩

一次无意的旅行触发了龚冠宇创业的灵感和冲动。2006年的五一长假,他和几位同学商量着到湘西古丈县去旅行,并且采用露营方式,为此每人要准备一套露营装备。龚冠宇灵机一动,



“如果我自己出钱买下几十套装备,他们都出钱租用我的,岂不可以赚上一笔?而且这种出游方式正在大学生中兴起,市场前景广阔。”心动马上行动,他将本学期剩下的生活费1000元,再加上另一同学的1000元,买了二十套装备,租给了这次出游的同学们,五天的旅行一结束,仔细一算获得2000余元。就这样,他赢来了第一笔创业收入。

紧接着经过市场调查和分析,他认为,露营出游必将成为喜好挑战、容易接受新鲜事物的大学生们时髦的旅行方式,装备出租的前景广阔,于是他向家里借来2万元,加上自己的前期投入,成立了“小星星”户外运动俱乐部,专营装备出租。但由于还是在校学生,客户洽谈业务、看装备,多有不便。经过几番思虑挣扎后,他在进入大三的第一个学期办理了休学手续,在校外租用一套住房作为俱乐部办公场地,专心创业,事业蒸蒸日上,目前他可提供200余人参与露营活动的装备。

在事业越来越有起色的同时,天性喜欢挑战的龚冠宇又盯上了前景更好的旅行社经营。不过,经历两年的艰辛创业,龚冠宇坦言,“经历越多,越觉得自己无知,下半年一定要办好复学手续,创业的同时完成好学业。”邓青林

涉外法学部法务0601班潘湘龙的韩国服装专卖网店,尽管开张营业还不久,但现在已经红红火火。在他的名为“南瓜马车”的网络店铺里,各式各样独具风格的来自韩国的原版服装琳琅满目,让人目不暇接。潘湘龙介绍,自己店铺的韩国服饰每一件都made in Korea,它们最大特点一是款式独特,二是价格实惠。

潘湘龙的网络店铺开得有些“水到渠成”。面临毕业,不喜欢朝九晚五的上班族生活的他,也萌生了自主创业的念头。涉外创业氛围浓厚,学校周围就有许多在校学生经营的店铺,这让潘湘龙深受启发。经过广泛的市场调研,潘湘龙发现,韩国服饰深受各年龄段的女性朋友喜欢,但因国内市场上许多仿冒的韩服有些不伦不类,商场里韩国原版服装价格高昂且款式有限,大部分人都只能望而却步。他想到,自己有朋

马忠伟：屡败屡战终尝胜果

“创业不怕失败,失败失去的只是金钱,得到的是经验!”今年21岁的涉外计算机学部0604班毕业生马忠伟,这样劝勉想要创业的学弟学妹:“坚持到底,永不放弃,一点一滴,从小做起,才能登上成功的阶梯。”

“我学会了签合同”

对于初涉商海的学生来说,创业的每一步都不是坦途。2006年下学期,刚刚进入大学的马忠伟看准时机,利用销售中移动的电话卡,掘到了自己的第一桶金6000元。之后,他组建了一个20多人的电脑销售团队,为长沙电脑城作导购,又赚了一万多元。

初尝胜果的他跃跃欲试,准备大干一场。拿着上大学前亲戚和朋友给自己的红包和自己赚来的钱,他和一个朋友盘下了涉外附近的一家服装店。由于缺乏经验,马忠伟没有查验对方的房产证就把所有的钱付了。万万没想到,对方只是一个中间商,冒充房东签下了合约,然后就“人间蒸发”了。虽然后来找朋友想办法

潘湘龙：

“南瓜马车”驮来原版韩服

友在韩国,可以帮忙到韩国著名的东大门市场直接采购服饰,价格实惠且货源充足,自己何不利用这一优势,经营物美价廉的原版韩服呢?当潘湘龙把这一想法告诉在韩国的朋友时,两人一拍即合,一人负责组织专业团队采购,一人负责销售与管理,立即开始了自己的创业旅程。

为节约投资成本,潘湘龙他们决定采用ShopEx网上商铺系统,建立独立网站,采用类似于凡客诚品的

把钱追了回来,但吃一堑长一智的马忠伟还是找到学法律的朋友,恶补了相关的法律知识。他说:“虽然这次受了骗,但至少让我学会了怎样签合同。它还教会我,创业的每一步都需要学习。”

坚持,才能走得更远

由于缺乏管理知识,马忠伟的服装店很快就倒闭了,投入的3万多元打了水漂,马忠伟心情十分郁闷。这时候,他的班主任胡胜强老师找他谈心,把自己的人生经历讲给他听。慢慢地马忠伟重新鼓起勇气,准备再次“下海”。

马忠伟这次看中的是KTV项目,他和朋友盘下了一家KTV,经过几个月的运营,只能勉强维持开支。这时,马忠伟认识了一个朋友,同他一起进入了婚庆行业,开了一家名为“盛典”的婚庆公司。第一笔单接的是



电子商务形式进行运作。开业先期面向长沙,送货上门,货到付款。潘湘龙认为,“南瓜马车”的经营优势是比较明显的:首先,他们拥有专业的采购团队,对商品的质量、外观、安全有严格把关,并保证每一件衣服都是韩国制造;其次,商品款式独特,大部分服饰在国内的市场是买不到的;第三,价格实惠,因直接在韩国东大门进货、发货,省去了许多中间环节,节约了成本,从而使销售价格有了下降的空间,网店价格基本控制在几十元到四五百元之间。

开业初期,潘湘龙利用网络广告、派发传单、赞助各大高校晚会等形式展开宣传。他说,网站前期以经营韩国服装为主流,如果推广顺利,还将扩大范围,带动鞋、帽等商品的经营。

黄振华

一个在广电中心举行的婚礼。他们精心安排了婚礼节目,但酒店经理的一句“这是在我们酒店办的最劲够的一场婚礼”,像兜头泼来的一盆冷水,让他到现在还记忆犹新,可是马忠伟没有放弃,他明白,不管遇到什么困难,都要挺住,要坚持,只有持之以恒,才能走得更远。

父亲说:“孩子,你长大了”

马忠伟的父亲是浙江杭州一位成功的木材商人,家境殷实,马忠伟却从没有向父母叫过一声苦,要过一分钱来办公司。这几年在外创业,受过很多委屈,流过多少眼泪,马忠伟始终放在自己心里,没向父母透露过一个字。今年三月,临近毕业的他才将这些年的经历诉说了父亲,长年在商场摔打的父亲流泪了,他握着马忠伟的手说:“孩子,我今天才发现,你真的长大了。”父亲当场拿出十万元,给他作启动资金,马忠伟拒绝了,他说:“我自己的事业自己来承担。”他从朋友那里借来钱,准备在国储电脑城开一家数码产品店。他说:“等到我的事业做大了,成功了,我会请父母来长沙,让他们看看他们的儿子有多棒!”

渐渐地,向建明发现一切都得心应手了,慢慢地,固定的客人增加到了70-80多个,美容事业逐步做大。他告诉记者,创业带给他的不只是财富,更大的收获是体现了自己的价值。他开始找回了自信,除了美容事业,他还畅想着未来做自己的车行生意。“既然是自己的事业,就必须掌握足够的专业知识,只有不断学习、改进,才能留住顾客。”向建明几年来从来没有间断过学习,色彩学、搭配学、营销学、心理学等都是他要研修的课程。

蒋艳娟

向建明：

汽修专业小伙开起了美容店

“缺乏经验”、“资金有限”、“害怕一旦亏损就血本无归”……在如何迈出创业第一步依然让很多大学生颇为踌躇的今天,湖南涉外经济学院的向建明却凭着执着的创业精神,收获了成功的硕果。

向建明开美容店完全出于巧合。来自农村的他考进涉外汽修专业,为此父亲还专门庆祝了一番。没想到面临大学毕业,向建明对校园美容经营发生了兴趣。他发现,校园经营美容的人虽然很多,但很多人并没有深入了解这个行业,经营的效果并不好。他马上进行调研,发现在校园美容店和日化店大都是分开经营的,如果采用前店后院的形式整合美容院和日化店,优势互补,将会有很大的美容市场潜力。于是在毕业前一年他开始酝酿自己的美容店创业计划。

创业之初租的美容日化店规模很小,只有40平方米左右,客户也不多。向建明说,由于刚开始自己技术一般,又不懂经营,开始的几个月一直亏欠,最后只剩下寥寥几位客人。向建明想到过放弃,可想到自己当初的志向,以及几名老顾客的鼓励,他逐渐找到了战胜困难的方法:学习深造,让自己更强。

于是,他在雇佣专业美容人员的同时进修美容专业知识。他深有感触地说:“创业风险仍然是初涉社会的大学生们需要规避的。有的人干了一年解散了,有的公司经营一段时间后却夭折了。”他总结了几点大学生创业面临的主要瓶颈,一是没有摸准市场,缺乏清晰的商业模式;二是创业团队内部在经营理念、发展方向上发生争执,只得一拍两散。

渐渐地,向建明发现一切都得心应手了,慢慢地,固定的客人增加到了70-80多个,美容事业逐步做大。他告诉记者,创业带给他的不只是财富,更大的收获是体现了自己的价值。他开始找回了自信,除了美容事业,他还畅想着未来做自己的车行生意。“既然是自己的事业,就必须掌握足够的专业知识,只有不断学习、改进,才能留住顾客。”向建明几年来从来没有间断过学习,色彩学、搭配学、营销学、心理学等都是他要研修的课程。

凌春风

