

2009年6月24日,中国校友会网和21世纪人才报联合发布“2009中国大学生创业富豪榜”。榜单显示,上榜者财富合计近26亿,近半创业富豪身价过千万;“80后”成我国自主创富生力军,“主动型创业”占据主导,IT技术催生“80后财富新贵”;创业富豪中“白手起家”者占九成。与胡润、福布斯、新财富和南方周末等中国富豪榜不同的是,大学创业富豪榜要求上榜者必须通过“自主创业”获取财富,继承家族企业或遗产,炒房炒股和个人特殊技能创富者未纳入该榜单统计。

榜单中,有4位80后大学创业富豪是湖湘学子——据榜单统计戴跃锋身价1500万、孙赛武身价1000万、郭彦蕊身价160万、程立志身价100万。他们中有的口若悬河,有的不善言辞,但他们都说,创业和富豪榜无关,只与梦想相连。

■采访/肖智慧 摄影/童迪 李丹

壹周话题

身家千万的开始,也只是赚到一部手机、干好工地采购

——戴跃锋、孙赛武白手起家的奋斗

★讲述人:戴跃锋

★身份:御泥坊总经理

★毕业大学:湖南师范大学

采访戴跃锋的时候,他刚入围中国十大网商评选前三十强,正在筹备御泥坊全国实体招商与新产品体系完善工作。

大学常逃课,但绝不错过好的讲座

他自嘲大学时代太不懂事,经常逃课,以至于几年后母校邀请他演讲时,学校领导都不知道他就是这个学校走出来的。

他认为自己在大学其实通过听讲座学到了不少东西,“逃课,但绝不错过好的讲座。刚开始什么讲座都去听,后来听不过来了,就专挑有关商业方面的听。”

做家教中介,第一个中午就赚了一部手机

家庭条件不是很好的戴跃锋,一开始在大学期间也经常做家教,后来萌生出自己做中介的想法。没钱就问哥哥借了300块印传单,没手机就去跟朋友借了个手机,雇了8个同学到定王台发传单,收集需要家教的信息,定好价,再卖给同学。现在想来还挺自豪,做了2个星期左右,他下面的8个人基本上都拿到了一千多块钱的工资。“那时候没学管理知识,没学经营,是最原始的举动,也

是我认为自己最有意义的一次!”

拿下御泥坊销售代理权,从半年几百块做到一年数百万

2006年,戴跃锋第一次见到御泥坊的化妆品。御泥坊是用隆回县滩头所特有的矿物泥浆开发研制出的护肤品,但一直苦于没有好的销售渠道,半年只销售了几百块。戴跃锋找到创始人刘海浪申请销售代理权。戴跃锋称自己硬是“死皮赖脸”磨了2个月,磨得刘海浪也被他立志一年做到一百万销售额的豪言壮语打动了。2008年初,戴跃锋兼御泥坊及生产基地,2009年2月获得第三方千万资本支持。戴跃锋将自己创业成功归结到两大优势上:一是淘宝网提供了销售平台,二是御泥坊产品本身的亮点。而提到身价上千万的传说,他称大家总是关注到这些表面的风光,其实奋斗的过程是最值得关注与回忆的,才是真正最宝贵的财富。他曾经在50平米不到的房子里,在连窗户都没有的客厅里,围一圈桌子用来打包裹。每天起床的第一件事开电脑,第二件关电脑,中途插播两顿饭。

【他的创业建议】

1、只有当你就算只剩1块钱吃饭的时候,项目还能做起来,这个创业项目才

是一个好项目。创业最重要的不是钱,是思维。人家投资你,只是促进公司发展的速度,而不能靠投资救命。

2、任何人获得的成就与物质,都不是个人的,是社会的。每一个人最终都将为社会进步付出了自己的生命,不管你是否同意,事实都将是这样。因为人死的时候,带不走任何东西,你创造的一切,都是社会的。

3、我的建议还是先上班三年,再考虑创业,创业真的不是件简单的事。

【别人眼里的他】

刘海浪,御泥坊创始人

他确实有商业上的天赋,总能想出一些不一样的市场手段,时不时提出一个新的思路与观点,刚刚开始一时还理解接受不了。他也很能描绘前景,不过现在看来,他也确实做到了!

刘博,淘宝大学校长

他是在淘宝网上发展成功的网商,很有代表性。他们是从线下品牌做起的,通过线上发展成功,吞并了原来的品牌。御泥坊在线下的知名度并不高,但网上人气很高,是我们所说的网货品牌。小戴的成功,对别的网商来说有借鉴意义。小戴是很勤奋刻苦的,对于这个行业能不断学习。

走进孙赛武的办公室,办公桌后面放着一张大床。孙赛武解释,“很多人觉得办公室放床很奇怪,也不好看。我无所谓,觉得方便就好!”他经常中午累了就在床上躺会儿,有时晚上加班就直接在办公室睡觉。

穷人的孩子能吃苦,自荐信打动导师助他圆梦

孙赛武从高中开始就对环保感兴趣,但阴差阳错的,他考到了西南大学的动物医学专业。大三时,孙赛武开始准备考湖南大学的环境工程专业研究生。孙赛武是从农村出来的,他在给导师的自荐信中写道,“穷人家的孩子能吃苦、敢吃苦、愿意吃苦!”导师杨朝晖看了这封自荐信后,特别感动,很喜欢他,复试还没进行,就定了要孙赛武。“因为跨专业跨校考,我初试成绩也不是特别拔尖,杨老师就叫他学生一起跟我交流,帮助我准备复试。我能有幸成为湖大一员,是我老师为我打开了大门!”

在工地上打工时,拿下第一个项目入囊10万

在辽宁一年半的实践,对孙赛武后来回长沙开公司帮助很大。刚去的时候,他是跟工人一起在工地上打工,做采购等一些简单的劳动。孙赛武抓住空余时间,自

己寻找信息,帮别人做环保设计。刚开始,那些公司都不肯把设计交给一个什么经验都没有的大学生去做。孙赛武就混入工厂,跟工人一起讨论、分析问题,从他们厂子的利益出发,帮他们设计环保工程。“当时第一个项目,我投入了几个月去做最简单、最艰苦的工作,这样就能很了解公司的环境问题,帮他们找解决的办法。”最后他的精神和努力感动了公司老板,第一个项目大概收入了10万元左右。“不一样的收获,就要有不一样的付出!”孙赛武如此总结当时的努力争取,“做别人不敢做的事,想别人不敢想的事!”今年2月份他和叔叔合开的公司正式成立,自己占了40%股份。

如果有时间去全国高校演讲,我会去痛批一群大学生

“现在很多大学生没有居安思危的想法,只图安逸,不要以为自己有点成绩就了不起就享受!现在有些政府部门邀请我去全国高校做创业演讲,我很想去痛批一群大学生”,孙赛武说,“如果所有的大学生都只想上好地方、做好工作,那就是教育的失败!”在他看来,大学一方面培养了一些人,另一方面使很多人放纵了自己。为了鼓励更多像他这样家庭贫寒但有志创业的大学生,他今年还给湖南大学捐款100万建立

湘水创业公益基金。

【他的创业建议】

1、提倡专业对口,因为你的同学、朋友、老师大多从事这行,遇到挫折困难,可以跟他们分享,否则只能谈心,对工作没有帮助。

2、在公司招聘员工的时候,我发现很多大学生大多不自信,顾虑太多。不会也不要表现得很担心,应该说“不会,但我能学,能做!”不然面试官会怀疑你的学习能力。

3、早点准备,未雨绸缪。胆子要大,心要细,不要老畏畏缩缩。给你个图纸,你就敢去做飞机!做领导者,不可能任何事情都亲力亲为!没原理,可以找专家,需要什么人,就去找什么人来做!创业者一定要有组织能力。

4、能吃苦,脸皮要厚。在学校就要早点开始锻炼,不要计较娱乐时间、休息时间。

【别人眼里的他】

周长胜,实验室同学

他做人低调,做事特别严谨、有条理。他虽然本科不是学这个专业的,但很有头脑,我们这些本专业的人还没看到这个市场,他就已经做得很好了。2006年的时候,他记着出去实践,但又要完成实验,他连着一百多天做一个实验,早上7点多去,晚上12点回。

★讲述人:孙赛武
★身份:湖南大学环境工程专业研究生
★身份:湖南湘水环境科技有限公司总经理