

创业,不是一个人在战斗

——郭彦蕊、程立志的团队奋斗

■ 采访/肖智慧 摄影/童迪

壹周话题

讲述人:郭彦蕊
身份:长沙高新区硕博电子科技有限公司总经理
就读大学:中南大学控制理论与控制工程专业研三

采访时要郭彦蕊摆POSE拍照,他总是很不自然,“我们搞工科的都比较理性!”不过,他也曾疯狂,有过不少次在实验室通宵的经历。

大一时每个月200元生活费,定下自己负担学费的目标

郭彦蕊是从河南农村走出来的大学生,上大学的钱,都是家里四处借,或者变卖东西凑齐的。生活费都是自己勤工俭学等方式去赚,大一的时候,郭彦蕊每个月生活费平均就两百块钱。后来,他就定下了2个目标:读研究生,最好是保送;自己负担学费、生活费。于是大一、大二,他尽了最大能力去学习,成绩一直是全专业第一。郭彦蕊每年拿的奖学金,偶尔还能寄点钱回家。大三后,他开始积极实践,还担任班长。而大学四年,除了大一暑假回去了,其他暑假都没有回去,或者只回去几天。

第一个项目,投入十几万却没见效益

2007年郭彦蕊和他的团队跟一个公司洽谈了一个大的项目,而对方提出的条件之一是“你们必须是一个公司”,这件事让他萌生了创办公司的想法,于是他找导师、朋友借了十几万成立硕博电子科技有限公司。本来郭彦蕊和他的团队,对这个项目充满信心与期望,因为他们已经做了两三年的技术研究,而目前在国内市场上还没有启动。对方公司说好跟郭彦蕊公司一起开发,然后将产品提供给大庆油田。但是由于研究成果、性能测试以及跟大庆油田关系还没搭建好的原因,这个项目以失败而告终。为了第一个项目,投入了十几万资金,没见任何效益。

第一次申请创业基金告败,吸取教训后再申成功

2007年,郭彦蕊申请了国家科技型中小企业技术创新基金资助项目,但是没有批下来。“公司成立的第一年,就接二连三的遇到挫折!”不服输的郭彦蕊,和团队一起分析项目没通过的原因,“后来我们发现,能否申请成功,与产品的市场前景、空间、技术含量以及对某个地区的倾斜有关。第一个项目,市场面比较窄,而且还没启动。当时又已经有大公司在做,人家怎么看得中你这种刚成立的小公司?”在吸取前一次失败的教训后,郭彦蕊重新调整策略,2008年拿“全自动抗压强度测试机”项目顺利申请到了创业基金20万。从这以后,郭彦蕊调整思路,公司也慢慢走上坡路。

第一笔收入只有几百块钱,但却带来了后面10万元的单

2008年4月份后,郭彦蕊和团

队开始改变战略,放弃第一个项目的那种理想主义的“眼高手低”,“毕竟大学生社会经验、资源很少!从小入手,取得公司信任,再谈大合作好些!”在这种思路的指导下,他们听说长沙一家公司想做仪表,便主动过去谈。对方要求十天做完,他们十天就做好了,而且对方公司在使用后很满意。“这第一笔收入,我们只拿到了1500块钱,而实际收入只有几百块钱。”但是,正是因为这次的出色表现,赢得了对方的好感,“这公司后来继续跟我们做了近10万元的单。”后来他们做了很多类似的这种“送上门”的服务,先是在网上关注哪家公司需要检修什么东西之类,然后先帮别人廉价或无偿修,然后再谈合作。这样从小到大的方式,他们与越来越多的企业对接上,接的大单也越来越多。郭彦蕊介绍,目前公司有100万资产,但每个月的运营费要三四万,“想通过一年多的时间,做出自己的产品,才能真正有稳定的收入!”

【他的创业建议】

- 1、心态调整好,不能盲从。大学生创业不是简单的事情,虽然社会、国家有支持,但整体来看,成功率还不到10%。如果打算创业,一定要先想好你想做什么,是选择专业相关的还是跟人合作的方式。
- 2、创业基金是国家提供的条

件,但这不能证明你的能力,只能证明国家支持你。

3、向前人多取经。大学生没什么社会经验,还是需要多交流。我成立公司之初,导师的好朋友长沙某公司总经理,给了我很多指导。他教我开始不要着急,我们这类公司刚开始就赚钱是不可能的,都有一个积累的过程,不要急躁,要从小项目入手。

4、得到导师、专业老师的支持很重要,尤其对在校大学生创业来说,会有很大帮助。我现在公司的很多项目,就是一些老师帮我介绍的。我跟带过我课的老师关系都非常好,像每年过年,给老师们发短信祝福一下。

5、我最近每周五、周六都叫会计给我讲课。要管理好公司,自己也必须了解一些财务知识,否则什么时候资金流动不了了都不知道。

【别人眼里的他】

李敏,公司员工

有种钻研的精神,有些人做不出来一件事可能就会放弃,但是郭总遇到问题,就一定要找到解决的办法不放弃。拿调电机控制板来说,他经常晚上搞到十一二点,就一定要找到问题不可!而且在调的过程中,还遇到过起火的情况,甚至有一次一块芯片从他脸旁飞过,差点就刺伤脸了。

讲述人:程立志
身份:长沙高新区创鼎信息科技有限公司总经理
毕业学校:中南大学交通设备与信息工程研究生



本图片系其本人提供

学习“充电”和创业不是相冲突的事件

2002年程立志从中南大学车辆工程专业本科毕业后,在广州某国企工作了3年,针对单位员工广布全国各地的特点,开发了E-learning人力资源培训系统,“因为创业时认识到自己技术的瓶颈,所以2006年回校读研,进一步提高自己的理论和技术水平。学习充电和创业不是相冲突的事情。”程立志在读研期间同时也了解到,美的集团下面的很多子公司也需要这样一个系统,让员工在公司局域网内共享学习资源。研究生期间,他担任中国大学生创业网负责人的职位。“我是在创业中心老师的帮助下,组建自己的团队,成立了创鼎公司,以‘基于USB的可移动E-learning系统及方法’项目申报了国家科技部‘科技型中小企业技术创新基金’。所以我感觉我还是走得比较顺利的。”他们的系统做出后,以十万左右的价格,出售给美的的子公司。“大概卖出去了三四件,现在我们主要想做的是湖南本土市场的进一步开拓”。

自主创业是个人乃至一个团队综合素质的考验

在程立志看来,自主创业是个人更是一个团队综合素质的考验,“不能只靠热情,更不能因为创业而影响到学业”。他认为,只有和专业紧密结合,具备一定专业基础知识,同时积累一定的社会经验的团

队才更容易获得成功。“我本人工作了4年,在中国大学生创业网接受了比较系统的锻炼,同时我们的团队骨干全部来源于我们的创业网,大部分都接受过SYB、双创学校教育,因此我们具有较高的团队协作力和战斗力,我相信我们这样一支队伍能使我们的创业之路越走越远。”程立志认为,科技型、知识型创业是大学生创业的优势,同时也有局限性,比如社会经验的不足、对市场的风险把握不够,最大的困难就是资金的不足,由于都是学生或者刚刚走出校园,创业之初又需要资金的投入,同时更需要科学的规划和管理。

【他的创业建议】

- 1、科技型、知识型创业,和专业紧密结合的项目更适合有技术的大学生
- 2、创业需要学习,学习为了创业服务
- 3、要善于了解各方资源,获取有用的信息
- 4、创业不是一个人的事情,而需要一个好的团队

【别人眼中的他】

郭彦蕊,硕博电子有限公司总经理、校友

他是一个很正直的人,我是去年申报项目时认识他的,当时他在学工办做助理。感觉他是个很有能力的人,组织力和领导力都很不错。