

华南理工大学创业教育学院

华南理工 创业评论

华南理工大学创业教育学院
Entrepreneurship Review
电话 020-22236920
网页 <http://www.scutsee.com/>
新浪微博 @华南理工大学创业教育学院



华南理工大学创业教育学院

Entrepreneurship Review

主 办：华南理工大学创业教育学院

专家委员：陈 艳
陈 粤
房俊东
冯小宁
雷育胜
李 正
刘善仕
朱桂龙

主 编：刘志超

副 主 编：沈敏芳
余 静

编 委：贾建忠
李红凯
李卫青
李 翔
卢开聪
麦冬宁
秦 鹏
王 侃
许瀚朗
尹余生
赵 翔
周兆晴
(以上排名以姓氏拼音为序)

地 址：广东省广州市天河区
华南理工大学22号楼208室

电 话：020-22236920

邮 编：510641

网 页：<http://www.scutsee.com/>

新浪微博：@华南理工大学创业教育学院



关注华南理工大学创业教育学院，
获取更多创业资讯

2/ 学院动态

17/ 创业资讯

29/ 创业故事



目录

创业评论

2014年

学院快讯

- 3 - 微信营销训练营
- 6 - 创业微计划大赛
- 8 - 创业岛训练营
- 10 - 销售高手训练营
- 11 - 教学团队培训
- 13 - 招生
- 15 - 创业大讲堂

创业资讯

- 18 - 大学要对毕业生自主创业给予引领
- 20 - 销售高手是这样练成的
- 24 - 做快枪手和狙击手
- 26 - 为了我们万一能够实现梦想

创业故事

- 35 - 后博
- 37 - 邝美
- 40 - 星帮尼
- 43 - 瑞明泽

创业训练营

创业微计划大赛

创业大讲堂

学院 动态



创业教育学院 微信营销训练营 圆满结束

2013年11月2日、10日，华南理工大学创业教育学院微信营销训练营顺利举行。活动得到了广东名牌专业培育委员会的大力支持，共有32名来自全校各个专业的学生参加了此次训练营。华夏银行广州分行、建设银行广州龙口路支行、广州市领志广告设计有限公司、广州骏合机构、马会家居、红点艺术馆等单位为本次活动提供了丰厚奖品。

随着新媒体营销手段的不断增多，如何抓住先机，更好地进行营销推广是每个中小企业都面临的问题。微信营销训练营专业性极强，旨在让学生了解微信基本情况，如公众号、订阅号、大号、小号、其操作实务和技巧等具体内容，以及如何运用微信来进行营销推广。



本次活动共分四个板块，第一板块由名牌委秘书长陈炽先生做《微信营销应用》的讲座，第二板块由华工电信学院罗智峰老师做《微信公众平台开发技术》的讲解，第三板块由名牌委员会部部长做《微信营销操作实务和技巧》的讲座，第四板块由小组对各自的公司及产品运用微信营销的手段来进行展示和推广。各小组积极讨论，在课后及间隔期认真研究，落实微信的具体用法，迅速将课堂内容转化为自己的知识，为我所用。

如何运用最新最前沿的技术来为自己服务是一直需要重视和学习的一个事情，创业教育学院副院长刘志超老师对本次活动给予了很高的评价。大学生是一个朝气蓬勃的群体，更能很好的接受新事物，而如何为我所用则需要导师在不同层次不同阶段进行相适的辅导和推动，希望创业教育学院能够给大家提供到这个平台，并不断完善和提高。



预选赛 报名 圆满结束



4月9-11日中午12:00-15:00, 创业教育学院在五山校区中区饭堂、北二饭堂, 大学城校区第一饭堂各举行了一场创业微计划大赛的预选赛报名。学生踊跃参加, 共收到30个项目报名。

创业微计划大赛是面向在校大学生创新的年度比赛, 于2013年成功举办了第一届, 秉承传递创新理念、激发创新热情、点燃创新梦想的精神, 倡导科技创新创业服务社会, 引导和激励高校学生勇于创新, 发现和培养一批有作为、有潜力的优秀青年创业人才。

本次大赛共设四个环节, 预选赛报名、创业岛训练营、初赛以及决赛。预选赛阶段我们邀请了已有创业经验的师兄师姐坐镇现场, 和有意向的同学进行深层次的沟通, 创业到训练营、初赛以及决赛学院都将邀请多名校外导师参加, 为同学们的项目做出更全面的指导。



创业 教育学院

创业微计划大赛

5月13日晚, 创业教育学院创业微计划大赛决赛在大学城校区A2205顺利举行。创业教育学院副院长刘志超教授, 有米传媒创始人、执行副总裁李展铿先生, 中国天使资本集团投资副总裁石毅贤先生, 劲诺国际集团董事长胡云睿先生, 广东省社会科学院培训中心副主任、广州市八景摄影冲印有限公司董事长符吉新先生, 广东名牌培育委员会副主任兼秘书长陈炽先生以及来自有米传媒、用友软件等二十多名嘉宾出席了当天的活动。本次大赛奖金由创业教育学院创业培育基金提供。

决赛 圆满结束





创业岛训练营 圆满结束

经过第一阶段的激烈角逐，决赛共有十支队伍晋级。本次活动分为两个环节，第一环节为电梯演讲环节，所谓电梯演讲就是指在像搭电梯这样简短的时间内简要的将自己的想法传递给投资者的演讲。在这一环节中，每支队伍有两分钟的时间来阐述自己的项目，阐述结束后评委提问打分。最后根据评委的评分选出五支队伍晋级第二环节的比赛。第二环节为观众提问环节，现场所有观众可向五支队伍提出各种问题，提问过后由现场观众和嘉宾评委投票评选出一二三等奖。

两轮比赛过后，来自设计学院“菁英ABC”项目获得第一名及3000元奖金，来自计算机科学与工程学院“爱柚科技”项目、计算机科学与工程学院“she shopping”项目并列获得第二名及2000元奖金，来自经济与贸易学院“onesen”项目、自动化科学与工程学院“木棉传媒”项目并列获得第三名及1000元奖金。李展铿先生、石毅贤先生以及刘志超教授分别为获奖选手颁发获奖证书和奖金，至此微计划大赛圆满结束。刘志超教授指出，本次大赛是创业教育学院举办的第二届创业微计划比赛，学院吸取了第一届比赛过程中的经验教训，认真总结，归纳，努力呈现一个高水平的比赛给师生与嘉宾。



4月16-17日，华南理工大学创业教育学院创业训练营之创业岛活动在华工12号楼206顺利举行。

创业岛训练营通过“创造实景，教师引导，学生参与，专家评价”的实训原则，学习最实用的创业知识，掌握有效的创业工具和方法，打造能创业、创好业的新一代大学生。主要包含以下三个方面的内容：

（一）职业规划

模拟及折射现实生活，引发学生对现实生活，对未来职业发展的思考，对自己的职业生涯进行合理规划；实战体验财务、投资、创业等知识，启发财商；模拟真实创业历程，应对挑战，学会正确的投资创业思维；开启投资创业天赋，迈向财务自由。

（二）画布实训

以生产企业为背景，从企业宏观的角度，采用体验式教学方式，运用先进的商业模式画布的工具，融角色扮演，案例分析和专家诊断于一体，让学生置身于商业实战场景中，模拟企业的实际运行状况，体验商业竞争的激烈性，提升创业能力。

（三）模拟竞赛

构建完整的商业计划书，运用电梯话术，演练创意陈述，增强市场竞争能力和市场应变能力的全面训练，加深对创业项目实际运作过程的理解，培养系统宏观的项目规划能力和可行性论证的实用技术，在企业实战专家和学院派理论专家的双重辅导和评审过程中快速提升项目落地执行力。

本次活动由工商管理学院陈明副教授主讲，同时请来广东省社会科学院培训中心副主任符吉新先生，劲诺国际集团胡云睿董事长，珠江人寿保险公司负责人李翔先生，知名财经作家周兆晴先生参与其中。陈明老师主讲的《模式制胜——打造不可复制的竞争优势》深深吸引了大家。

其后，由四名校外导师分别带领一支队伍进行创业计划书的撰写、修改、演示及答辩。最终《菁英ABC》团队获得杰出方案奖，《私人订制》团队获得优秀团队奖。



注：

陈明，1965年生，湖南人。副教授，新闻广告学硕士，管理科学与工程博士，研究领域为竞争战略和营销规划。曾任广告公司总经理、报社记者及多家公司的策划顾问，现就职于华南理工大学工商管理学院市场营销系，教授营销战略、商业模式创新、市场调研、广告创意与表现、品牌塑造与管理、互联网营销、客户关系管理（CRM）、危机管理等，并组织“众力拓展”户外管理游戏和“商业智慧全脑思维训练”的策略课程。

著有《营销，其实很美很单纯》、《新媒渠》、《新媒渠——中国营销实践版1》、《势胜——营销战略的时空观》、《网络营销》、《品牌战略管理》、《现代广告学》、《管理创新能力训练教程》、《有效性思维能力训练教程》等教材和专著。发表论文50多篇。

创业教育学院 销售高手训练营 圆满结束



5月24日、25日，创业教育学院销售高手训练营第三期在大学城校区A5406顺利举行。

销售高手训练营是创业教育学院在创业型人才培养方式上的一个新举措。长期在校园中学习的青年学生，走上社会后如何快速有效地向外界展示自我是一个非常重要的课题；另一方面，有创业意向的学生，既要懂得销自己，更要学会如何更好地推销自己企业和产品，推销能力的高低在很大程度上决定着创业型企业的成败。销售高手训练营的目的就在于提升学员的整体销售能力。



销售高手训练营专业性极强，旨在让同学们掌握销售原理，了解销售流程，丰富销售技巧，提升销售水平。创业教育学院邀请了珠江人寿有限公司创始人之一的李翔先生以及林琳女士担任主讲嘉宾，通过对销售的深入解析，对现场活动给出专业性点评，并在过程中传授实战销售经验。

创业教育学院副院长刘志超教授认为，本次训练营提供了一个实战的演练场所，对学生今后的就业、创业都有较大的帮助，他指出创业教育学院将会更多地举办类似活动，给全校学生尤其在创业方面有意向的同学更多的指导和支持。



教学团队专题培训



为了更好地提高整体教学质量，让教学更加精彩，创业教育学院邀请校外导师为教学团队提供PPT制作及加强与学生互动两方面的专题培训。

5月30日下午，《PPT课件的高效制作》主题讲座在22号楼举行，由国家注册企业培训师邱阳先生主讲。作为资深实战型PPT培训师，邱阳先生从教学设计的角度对课件及课件制作相关理论进行梳理，从课件功能实现方法对PowerPoint软件进行系统的剖析，结合课件实际案例阐述了各种类型课件的设计思路，开发策略以及实现方法，并提出了一套完整的利用PowerPoint高效开发课件的完整流程与策略。

6月6日上午，创业教育学院在12号楼举行《如何加强与学生的互动》的主题讲座。主讲人戴朝昕先生已拥有8年的培训、咨询顾问经验和13年的项目管理经验，他主要培训授课教师结构化的引导技术，促进个人、团队甚至全体学生反思、学习、提升，以此达到心智模式和学生团队业绩积极改变的目标。他认为，授课教师成为引导师后，拥有群体流程（group processes）的技能，能激发团队潜能，引导团队对问题深层次反思，群策群力地分析和解决问题。

参加本次专题培训的老师反映良好，多表示受益良多，希望今后学院能够更高频率的在更多方面为老师提供培训，不断提高教学的生动性、活泼型和实用性。



2014创业班入学面试

6月5日下午，创业教育学院2014年创业班入学面试在12号楼210室顺利进行。本次招生共收到来自全校各个学院46名学生的报名申请，其中包括5名硕士，1名博士。

面试官由创业教育学院副院长刘志超教授，创业导师、《营销管理》杂志执行总编周兆晴先生，工商管理学院李红凯讲师共同担任。

学生们轮流进入面试室，就各自的创业方案、市场前景、可行性、财务、营销等各方面做了简单的阐述，面试官针对大学生这个特殊的创业群体，在此基础上进行了相应的提问和了解。面试结果将于近期在创业教育学院网站、教务处网站公布。



多类专题讲座 助力学生创业



为进一步支持学生创业团队，为学生的创业历程做最实用有效的指导，创业教育学院携手华南理工大学EDP培训中心，共同举办创业大讲堂系列专题讲座，助力大学生创业。6月7日和8号下午，《政府扶持创业的主要政策》与《企业如何赢得投资人信任》两场专题讲座分别在31号楼和12号楼举行。

广东省人力资源和社会保障厅就业促进处处长高良锋先生立足政府与社会的大环境，指出政府鼓励创业在国家层面已经有最新部署，最直接的就是实施“大学生创业引领计划”。该“计划”由人力资源社会保障部、国家发展改革委、教育部、科技部、工业和信息化部、财政部、人民银行、工商总局、共青团中央等九部门共同发出。政府希望通过实施“大学生创业引领计划”，使大学生的创业意识和创业能力进一步增强，支持大学生创业的政策制度和服务体系更加完善，政府激励创业、社会支持创业、大学生勇于创业的机制基本形成，大学生创业的规模、比例继续得到扩大和提高，力争实现2014—2017年引领80万大学生创业的预期目标。在此大背景下，各级政府及社会各部门对于大学生的创业支持也不断加大和倾斜。



针对“企业如何赢得投资人信任”的话题，珠海市齐飞投资管理有限公司总经理唐红兵先生指出，大学生创业项目落地孵化很大程度决定于资金来源以及额度的大小。如何从天使投资人或者风险投资企业处寻获启动企业的第一桶金是创业学生必须首要面对的问题。他从企业融资的途径入手，着重介绍了PE与VC投资项目的投资综合标准，从一个投资人的角度来阐述什么是好的团队，什么是好的项目，什么是好的价格，以及如何判断优势行业及优势企业。

专题讲座针对性极强，对于正在创业或有意向创业的学生都有很好的指导和助力作用，得到学生的一致好评。创业教育学院将继续发掘对创业团队有帮助的专题，在后续的创业大讲堂中陆续推出。



6月21日下午创业教育学院和创业互助沙龙联合主办的技术合伙人活动在华南理工大学大学城校区A3301圆满举行。活动邀请超级课程表CTO茹云峰、ZAKER CTO黄仲辉、有米传媒CTO蔡锐涛三位嘉宾分享创业经验。

在工作中运用大学计算机基础技术

茹云峰分别以产品、技术、数据和运维等四个方面来回答同学们学习过程中的一些疑问。对于语言框架方面，也给程序员们分享了在超级课程表中用到的开源框架，如Linux+apache+mysql+php等等。他建议同学们要加深了解开源软件，如Java、python等，提高自己使用工具的能力；其次是多参加有价值的实习，多点打磨自己的技术，“没有一成不变的技术，保持简洁，易于扩展就是王道”。

程序员在创业公司中不同阶段的技能要求

黄仲辉指出，当APP软件的用户日活跃度从0到10w，再到100w，还有500w级别时，程序员的技能要求是不同的。初期：提高APP体验并快速发展用户；中期：保证用户稳定和服务器稳定；后期：海量大数据分析。因此他建议，作为一名技术人员，必须做到让自己的技术不断升级换代，这样才能立于不败之地。

专注学习中提升软件工程师的软实力

蔡锐涛从自身的角度出发分享自己曾经在腾讯、雅虎的实习经历，由于内心对自由的向往他选择加入创业公司有米。他强调，作为软件工程师的软实力必不可少的三点是学习与分享、传承与积累和产品意识，“首先编程不是简单的copy，而是要对别人思维框架有深刻的理解并消化；其次，远离高大上；最后观察别人是怎么用的，专注自己的核心业务”。这几点都给大家带来了极大的启发。尤其是当提到学习与专注时，在场的同学们纷纷点头表示赞同。

持续三个多小时的交流会，结束后现场的讨论依然很热烈，气氛非常活跃。同学们反应活动非常好，学到了很多东西，希望学院能继续为有创业意向的学生提供良好的交流平台。

茹云峰

超级课程表CTO，中国系统架构师大会主讲嘉宾，拥有5年系统架构经验。离开上海交大后，加入新浪微博，曾主导新浪微博系统架构，后又受网易CEO丁磊之邀，参与网易微博数据挖掘。期间受聘于多家创业公司（智能360，明星衣橱等）技术顾问。2013年9月加入超级课程表，负责产品后端系统架构。

黄仲辉

ZAKER CTO，2006年毕业于华南理工大学，熟练掌握PHP，iOS开发，2010年开始作为主程陆续开发ZAKER iPad客户端和iPhone客户端，现负责ZAKER后端系统架构及协调客户端开发。

蔡锐涛

有米传媒CTO，2011年毕业于华南理工大学，有米广告初创团队成员，现任有米研发中心总监，主要负责有米基础服务架构开发，现致力于高性能基础服务架构的构建。



创业 资讯

高文兵

俞文辉

李翔

大学要对 毕业生自主创业 给予引领

高文兵

现任中南大学党委书记，
中国高等教育学会创新创业分会会长。

十八大报告中明确提出鼓励青年成长，支持青年创业。国务院总理李克强近期在兰州大学考察时指出，大学生是人才，只要努力就会有就业的机会。不光要就业，还要创业。大学生要有“双创”精神，在校学习既要致力于创新精神的培养，到社会上工作也要敢于创业。在全面建设小康社会，实现“中国梦”的进程中，引导大学生做知识含量高的创业，做有创新前景要求和发展需求的创业，真正做到创业报国，意义重大。

大学生是青年中的高素质群体。大学生创业，其中“创”应当指的是创造、创新，“业”则指伴随一个人职业生涯的事业。“创业”即创造能发挥个人价值的事业：就是在任何岗位上将个人职业生涯当中的事业推向更新更高的程度。我们认为，“创业”首先是一种指向，一种理想，一种信念，然后才是遵循规律、脚踏实地地去实现它。不仅要“创”，要“守”，还要“成”。

大学生创业应高端化和多元化

要引领大学生进行高端创业与多元创业。高端创业指的是大学生创业要往高端上做，做知识含量高的创业，做有创新前景要求和需求的创业。多元创业是指创业可以是单纯地创办企业，但更多的是要创造自己人生的新平台、新路径。

“不能就业就去创业”这样的观点，更多针对的是定位于培养社会低端劳动力群体的教育，如果找不到工作，还可以去做个小买卖摆个摊什么的。但是，对于大学生，这就是一种对国家资源的浪费。大学生无论是创业的市场还是就业的市场，都应该和低端劳动群体有所区别。大学生创业是要往高端上做，做知识含量高的创业，做有创新前景要求和需求的创业，而不是到低端劳动力市场上去抢饭碗。

目前，就业与创业的界限日益模糊，有些公司找人出创意、给点子，在家里就可以做，不一定要去注册成他的公司职员，这叫后收购。另一方面，就业和创业本身不断发生变化，如网络文学写手、自由撰稿人、网络软件试用人等这类新兴的自由职业者。我们的观念要跟上去，社会才会发展。

大学生创业不能急功近利

由于市场风险很大，复杂因素很多，高端创业并不是大学生一走出校园就马上可以做到的。更重要的，按照创业的规律来讲，人不可能一步成功，创业风险是很大的，成功企业家们谁不是曾经碰得头破血流？通过综合企业家们的观点以及开展研究，普遍来讲，一个人有创业的理想和信念，那么他又不断地集聚各种能量或者资源，也许10年左右，就是离开大学校园以后10年左右，就会陆续走上自己真正意义上的创业道路，这是针对创业人群实证调查后得出的一个经验数据，被称为“从毕业到开始创业的时间延滞现象”。这实际上是年轻人在社会上积累经验，增长阅历、聚集资源必须支付的时间成本。所以我们对创业的基本诠释，既包括狭义的理解，也包括广义的理解。创业可以是单纯地创办企业，政府和社会其实无法提供那么多的就业岗位，学生毕业了总要具体干点什么。这个时候，创业的确也是一种可能的就业途径，但它更多的是要创造自己人生事业的新平台、新路径。

大学生创业应得到多方面扶持

世界经济危机的启示是实体经济比虚拟经济更可靠，而实体经济当中，产业链条与技术创新的结合是不可或缺的制胜法宝。就创办企业而言，我认为主要涉及大学、政府和金融业三方面的因素。第一，大学教育要有意识做创新创业教育方面的探索和实践，鼓励学生带着技术，带着理想冲动，带着项目，带着创意走出来。第二，政府要给走出来创业的年轻人以适当宽松的准入条件。这个对于鼓励创新创业来说非常重要。在注册资金、税收、经费等各个方面创造一些优惠条件，就能够在一定程度上降低创业风险，使年轻人敢多往前走。现在许多相关政府机构都设立了创新创业基金，很多学生在大学期间就开始申请并尝试把自己的想法实现一部分，等到毕业后就开始忙着注册公司，或者是带着技术和成果与其他公司合作。这种广种薄收的做法对于鼓励年轻人来说非常好。第三，金融领域要关注和支持创新创业。风险投资对于创业起步期是非常重要的，但现在社会上许多所谓风险投资实际上是在盘剥创业者，我们在这方面的市场机制和规范还不够健全。这三个要素应当相互匹配、相互连接、缺一不可。

毕业生
自主创业



李翔

（珠江人寿公司负责人之一，知名的银行保险专家。在保险业工作将近20年，先后在人保、平安、合众、珠江人寿等公司，从事业务员、企划、产品设计、渠道规划、企业战略规划、营销管理等职责。擅长通过强化培训、业务规划，让营销业绩逆势增长）

是这样炼成的！



华南理工大学创业教育学院根据在校大学生社会经验缺乏的实际情况，推出了创业训练营系列课程。目前已经开设《销售高手》、《创意训练方法》、《创业岛》、《微创业计划》等。应华工创业教育学院邀请，上学期我在五山校区、大学城校区先后开设了《销售高手》训练课程。华工同学的素质很好、学习热情高涨，令我印象深刻。参加训练营并成功获得结业证书的学员都非常激动，我期待着这套课程能帮助他们开创未来的事业人生。



TOP SALES 销售高手

1、正确的理念提供销售动力

大学生创办企业初期，同时肩负着推销自己、推销企业和推销产品的重任。推销能力的高低，在很大程度上决定着创业成败。

做销售，要有动力，而这种动力的真正源泉在于一个人内心。李嘉诚曾经说过：“我一生最好的经商锻炼是做推销员，这是我用10亿元也买不来的”。所以，我们安排了很多的游戏、音乐和经典故事，引导学员逐步进入状态。当一个年轻人在内心里接受了推销，他就会开始一个真正的学习过程。

在市场经济中，处处都有销售活动，而最关键的是要学会销售你最有价值的产品——你自己。如果你已经有杰出的创业理念，需要说服与你同样优秀的年轻人加入团队，并且寻找风险资本；如果入职公司，你要巧妙处理与上司、同事的关系，并且拿到客户的订单；如果是当公务员，你一定要善于倾听人民群众的声音，并且赢得他们的由衷赞赏；如果你是医生、律师、作家、自由职业者，任何领域都可以成为成功者，关键是你是否掌握了赢得人生的方法。

自信，是销售成功的基本前提。社会上的某些偏见，使得很多销售人员害怕面见客户，总是觉得销售是低声下气的去求人。这是缺乏自信的表现。事实上，销售你的产品或服务给到客户，是一份满足客户需求、帮助客户实现价值的职业，是一种平等的沟通及交换的过程，没必要感觉自卑。信心是销售人员最不可缺少的一种气质和态度。

我们从事销售工作，经常会遇到商业领域存在的一些流弊恶习：用谎言做生意，见人说人话，见鬼说鬼话。我们需要传授的正确观念是，几十年甚至上百年的销售工作有特定的规律。纵观国内外各行各业，只有那些拥有专业训练并能妥善运用的人，才是竞争的佼佼者。并且，正是基于专业化的伦理精神，市场经济中的销售也是一种重要的个人成长教育，在这个课程中我们共同学习人类最美好的品德：诚信、责任、热诚、毅力、自信、勇气、理解和宽容……

销售是21世纪获得事业成功的最重要方法。世界上许多大企业家都是从推销起家的，如松下幸之助、艾柯卡、沃森、李嘉诚、曾宪梓、王永庆……正如美国亿万富翁鲍纳所说：“只要你拥有成功推销的能力，那你就能够白手起家成为亿万富翁。”

2、在压力下做训练

销售训练课程是按照专业化流程，结合实战经验来展开的。主要课程内容包括销售理念、专业化销售流程、销售技巧、塑造个人品牌等几个方面。课程设计重在实用性，主要是训练销售的方法和技巧，但是这些方法和技巧对日常人际交往的沟通、上级领导的汇报沟通等工作及生活诸多方面，都有着广泛的实用价值。熟练掌握这些理念、方法和技巧，将使学员获益巨大。

在课堂上实施销售训练的过程中，需要将销售技巧通过模拟“真刀实枪”的实际推销行为，转化为创造价值的武器。所以，我努力让所有学员以一种不同于传统知识学习的态度来参与到训练营活动当中。我详细的跟学员讨论了专业化的销售流程，从主顾开拓、接触前准备/接触，到说明、异议处理、促成，最后到通过优质的售后服务形成可持续性的需求。每一步做好、做精，就可以成为销售高手。

我们对实际销售现象的深入解析，对于现场活动的专业性点评，以及在整个过程中传授的大量实战销售经验，销售理念，都尽量让同学们获得收益。

训练课程重在参与。《销售高手》的课程，是将正确的理念、专业化的销售动作和技巧，传承给学员，学员通过情景模拟式的参与，逐步体验和掌握这些方法，进而逐渐形成习惯。与传统的课堂知识授课不同的是，学员在课程中有大量的参与、互动和训练，通过这些程序将知识转化为技能，并得以巩固。

然后，我结合自己的经验阐述了三种职业销售技巧：提问、赞美、倾听；讲述了个人品牌塑造。同时，通过唐亮老师的一系列的趣味游戏、角色表演等活动，使学员们更加深入地理解到销售的实战技巧和真正内涵。

最后一天的下午，进入整个课程最后的销售闯关实战演练：通关。关主由多名校外导师担当，这个活动以销售现场模拟为形式，每个学员面临着一个多小时的紧张又刺激的通关测试，对他们两天来的销售训练进行了评估。

3、最重要的是付诸实践

训练营很快就结束了。在《把握每个瞬间》的歌声中，我们通过视频短片回顾这两天的经历，学员们收获知识，获得体验，心中感触颇多。大家抑制不住心中的激动，争相发言，分享自己的收获，抒发着自己成长的喜悦。最后，我和诸位校外导师，为本次训练营中表现突出的学员颁奖，大家怀着愉快和不舍的心告别销售高手训练营……

作为临别赠言，我告诉同学们：从事销售工作要拥有一颗平常心。凡事抱以一颗平常心，不要太过于计较得失，心境才能坦然。销售这个行业，往往是压力巨大的，只有保持平常心，才能持续的不断接受新挑战。

销售高手训练营的培训模式，对于在中国传统教育体系中的大学生，完全是耳目一新的新课程。他们对销售人生理念有了质的突破，也初步学习了如何挖掘自己的市场潜能。



做快枪手和狙击手

文|叶文东 陈婉菁 图|老赵
口述|俞文辉

学员心得分享



谁都能成为销售高手 陈仕龙，经贸学院金融专业研究生

对于本次活动，我真的感触颇深。首先，没有哪个机构能像创业学院这般一下子把几个资深的校外导师请到一起给我们讲课，既讲道理、又手把手指导实践。这两天，中午都没休息，可见老师对我们的用心。

其次，我接受过大大小小很多的销售培训，甚至还去看过某著名的人寿保险公司怎么培训保险代理人。但是，我从没有接受过《销售高手训练营》这般成系统、高强度、长时间、多形式的培训，它让我印象深刻、也将让我收益一生。

最后一点，也是最重要的一点，几位老师不保留地把很多的人生经验和理论知识结合，深入浅出、倾囊相授，让我受宠若惊，又忍不住不停地做笔记，把几页纸的学员手册写得密密麻麻。特别是李翔老师提到的“降低客户的期望值”，我结合最近在做的一个项目，一下子有种醍醐灌顶的兴奋感。还有诸葛龙老师独创性地把客户分成2：5：2的几个群体，并在我们做了详细解释后总结说：“有70%成功的可能，大家说销售难不难？”让我猛地感觉，销售其实不难！只要用心学，掌握技巧，保持真诚，谁都能成为销售高手！

很现实的知识技能 何广浩，设计学院本科生

整整两天，我们中午都没有回去。我觉得自己学到的东西，都是以前没有接触过的、很现实的知识技能。

我们要学会欣赏别人，适时适地的赞赏别人。做什么事情都要有一个平常心，要乐观自信，也要坚持不懈。穿着方面要得体，老师教给我们如何搭配衣服，如何穿西服。告诉我们一些生活中有礼貌的细节，这是一个好的推销员不可或缺的。他还反复强调，把这些技能养成习惯，用到实际生活中去，对一个人的为人处事也是很有帮助的。

关于销售技巧，老师们更是大展身手。销售包括几个大步骤：主顾开拓（列出可能的消费者的名单），准备资料，接触说明（说明此产品或服务能给消费者带来什么样的利益），促成（当时机成熟时，引导消费者，促进达成订单），售后服务。

最后，就是实战通关了。老师们扮演顾客的角色，检测我们的学习成果。他们都很专业，在短短的几个问题中测试出我们的水平，还帮助我们指出问题、解决问题。我第一次闯关失败，因为有个知识点没有用上，出了一点漏洞。第二次我学乖了，惊险通过了，好高兴啊。



俞文辉

雷雨资本创始合伙人、总裁，广东天使会联合发起人。大学时期想做职业经理人，他的人生却被一次创业大赛改变，毕业后去创业，并从此与互联网结缘。

从创业者转型为天使，俞文辉接触过三千个以上的创业项目，他总结自己的投资风格是要兼做快枪手和狙击手，强调投资目的同时要投对人。

“天使”，源于美国好莱坞和百老汇的演出捐助，那些获得“天使”称谓的人们既要演出，又要募集资金。由于风险太大，捐助者们都不知道这个投资有没有回报，这个特殊的行当被比喻成“天使”。最早的天使投资很符合“3F”理论，即family，家庭；friend，朋友；fool，傻瓜。

我进入天使投资领域之前，也有过创业的经历，这个经历很符合3F理论：当时先从family做起，投资者是我的亲人，包括我的姐姐和妈妈。2008年，投资领域的朋友邀请我管理公司的资金，我正式从创业者的身份转到了天使。我们的定位是创业型天使。相比而言，VC和PE更多是发现价值、判断价值。而早期介入的天使投资，除了要发现创业者，还要判断能不能发展，能不能成功。天使进去之后，要跟创业者一起创造价值，因为创业者的团队、商业模式和盈利模式可能不成熟。

其实创业之前，我在母校华南理工大学的风险投资研究中心工作，跟随研究中心的主任崔毅教授学习了很多风险投资的知识。崔教授至少投了几十个项目。他很低调，把理论和实践结合得很好，也写过一些投资方面的著作，我在那个阶段受到了很多熏陶，耳濡目染。这么多年慢慢沉淀，他可以算是我成为天使的领路人。

从“下半身”到“上半身”

作为天使投资人，我至少接触了三千个以上的项目，从几十万元开始的“丝”，到“高富帅”，都有。我目前关注的是以TMT为核心的游戏领域和电子商务领域，此外，与TMT相关的还有新媒体，移动互联网、电子娱乐，这些都是我们天使基金的投资方向。我的创业经历了从传统行业到互联网的转向。相对其他传统行业来说，互联网更开放，更有激情，更方便分享，更公平，有“丝”逆袭的机会。

投资，首先要发现、判断价值，同时创造价值。同时，在快和慢之间把握好节奏，有时做快枪手，有时做狙击手，但基本上我不会做大炮。别人提醒我，你做狙击手蹲那太久，可能很难投到好项目。所以我强调要把握快慢之间的节奏平衡，该快的时候要快，该慢的时候要慢，瞄准再出击，这样投资的成功率才可以提高。

“艺术+科技=新物种”，天使投资一定要是“小清新+重口味”。小清新就是它很轻，通过互联网，速度很快，能够飞起来，是新理念、高科技产品。而且，小清新很文艺，有文化，它应该是一种营销的东西，通过品牌包装起来。现代人的生活水平越来越高，需求越来越丰富，不断追求更高层次的满足。未来要将文化和产品整合得很好，才可能形成品牌，才能吸引住用户。

“重口味”就是把握人性最本质的需求。马斯洛的“需求层次理论”，就是一个从“重口味”到“小清新”，下半身”到“上半身”的过程。两者结合好了，一定可以成功。乔布斯就是把科技和艺术结合得很好的这类人。信仰，卖得贵吧？越高层次的产品或者品牌，越能满足人高层次的需求，就越卖得贵。

做天使投资人要多一点做快枪手的风格，因为天使投资人要更感性一点。从天使投资A轮、B轮，或者VC、PE，到上市阶段，投资越来越规范，过程越来越理性。我曾经有个游戏项目，一起吃了个饭就决定投了。吃饭很重要，可以更轻松地交流，真正去了解创业者是怎么样的，喝完酒是怎么样的。

伯乐相马，好马识途

百分之五六十的创业者不了解自己，这是个很要命的问题，可能需要一些教训才能让他们清晰地了解自己的定位。还有百分之三十的人了解自己但没有办法改变自己，因为EQ不够高。他们的IQ可能比较好，但有很大的性格弱点，很难达到一定的高度。另外有百分之十到十五的人能够认识自己，并且能很好地改变自己。

对创业者的认识，可以分为两个维度，相辅相成。一方面是五个“业”：商业，创业者必定要有杀手一样的商业直觉和触觉。乐业，要爱自己所做的事情，要热爱，很投入、很用心地去做，最好能和个人兴趣结合起来。专业，所做的事情，所属的行业，是否很懂很专业，是决定能否成功的关键之一。职业，有职业化的管理，才能留住人，才能激励人，才能有从一到十从十到百的公司进化的过程。做事业，要有事业心，有坚忍不拔的心态，持之以恒。因为创业是孤独的，创业者是孤独的，在关键的时刻没有人能帮得了你，只有你能帮自己。创业中会经常碰到很多问题，心理上要扛过去，需要有一个大心脏。

另一方面，要有五个“力”：判断力，就是发现事情，判断它的价值是真还是假，是对还是错，未来趋势是好还是坏，是虚还是实。这个判断来自商业的触觉和直觉，这是感性的，还有理性的专业能力。判断一个事情能做了，然后要在最好的时机作出决策，需要果断，这是决断力。然后能否做成功，就要有好的执行力，这里面应该还包含一个变现力，就是商业模式、盈利模式等。执行力只能保持一段时间内的成功，但是人是会变化的，行业也是不断变化的，整个世界都是变化的，所以我们还需要“学习力”，才能保证持续不断的成功。所有的力加起来，就是“领导力”。在一个完美的团队中，Leader很重要。

为了我们 万一能够实现梦想

『梦想是一定要有的，
万一实现了呢？』



——华南理工大学创业岛创岛记

随着阿里巴巴的上市，这句朴实但充满了正能量的话瞬间红遍了大江南北，鼓舞了无数正在创业道路上艰苦前行的创业者。但是，梦想不能仅仅是“梦”和“想”，每一段实现梦想的旅程都是从一个破陋不堪的港口出发，这个港口的名字叫“一无所有”。在一无所有的时候，追逐梦想就像在暗夜中行船，贫困、迷茫和无助分分钟啃咬着我们坚持下去的信念。此时，若有一座明亮的灯塔可以驱赶黑暗，指明前行的方向，该是有多好。

华南理工大学创业岛便是为了成为这样的一座灯塔而成立的。

创业教育学院和校团委依托学校五山校区海丽文体中心的场地资源，以此为平台，整合和利用校内外的专家、企业和项目资源为在校和离校的大学生提供创业项目的前期孵化。2014年9月1日，华南理工大学创业岛暨大学生创业孵化指导中心正式成立。中心设有一级孵化基地、二级孵化基地和创业研讨室等创业孵化场地，可同时容纳15支学生创业团队进驻，旨在通过提供创业场地、创业扶持、创业创新服务等，增强同学们创业实践和创新能力，实现创业带动就业的目的。



目前，创业岛已吸引了校园内外多个创业团队申请入驻。经过专家考核和评定之后，共有10个创业项目顺利进驻创业岛办公，分别是：

- “悟空校园”——公益性的青年创业社区化生活服务平台
- 随身印网上印刷商城
- “聚光塔”——校友创业社交平台
- “菁英ABC”大学毕业生主题社区
- 基于手机二维码的室内导航手机应用开发
- 《七天微课堂》网络公益视频教育辅导平台
- 爱洛花舍高端花礼花店
- 格式导师应用软件
- “果来啦”平台
- 吾衫文化衫O2O运营项目

创业岛每月都会对创业团队的发展现状、发展前景以及团队的综合实力进行评估，每个季度评选出一个优秀创业团队，淘汰消极发展的团队，同时引进新的孵化团队。以下为创业岛进驻项目的相关介绍。

创业岛 创岛记

“悟空校园”——公益性的青年创业社区化生活服务平台

“悟空校园”是一个基于真实生活的移动互联网在线社区，依托于真实的高校社区生活，建立其包括校园移动论坛、校园社交圈、校园及时通讯、校园私密交友、校园活动发布、校园帮助、二手货、租房、求职招聘、校园生活、购物、娱乐、培训等综合性的服务平台。“悟空校园”计划在未来1~2年覆盖中国超过1500所以上的高校，构建起中国最大的高校社区移动生活平台。成为中国最具价值的高校在线社区。

“悟空校园”产品具有模块化、定制化、自运营、本地化的四大特点，拥有用户端、商户端及社区管理平台三个不同的终端，无论是用户、商户、社区管理者都可以结合自身的生活需求，对所有的服务模块进行定制化，并且实现社区和商户的自主运营管理，并构建一个基于本地化管理的真实在线社区。

不仅如此，“悟空校园”还计划构建一个公益性的青年创业社区平台，目的是想依托于“悟空校园”的开放式创业平台，在全国的两千多所高校，建立起一个中国最大的高校公益创业联盟组织。

创业联盟将在每所高校支持组建起校园创业团队，以“悟空校园”创业平台为核心，以学生的社区化生活需求出发，提供系统平台、营销培训、创业辅导、创业经费的扶持。

每个创业团队都可以拥有属于自己独立管理、运营的校园在线社区生活平台。通过开辟校园服务、服务校园周边商户、推广用户使用、并获得丰厚的运营广告收益来实现自主的零负担的创业实践，通过实践了解移动互联网，并获得移动互联网平台运营、管理、营销等综合性的社会实践能力。

随身印网上印刷商城——广州幻觉电子商务有限公司

广州幻觉电子商务有限公司是一家以印刷喷绘服务为主营业务的电子商务公司，旗下的随身印网上印刷商城（www.suishenyin.com）于2012年立项于国家级大学生创新创业训练计划（创业实践项目），项目编号201210561002，得到国家教育部、中央财政资助，是华南理工大学创业教育学院重点支持的创业项目之一。本公司注册资本100万元人民币，其中冯世杰（项目申请人）出资99万元，出资比例99%。在华南理工大学教务处、创业教育学院的支持下，《基于在线图文自助下单系统的B2C网上印刷商城》2012年立项于教育部国家级大学生创新创业训练计划（创业实践项目），获得中央财政资助。

本公司项目被广东省人力资源和社会保障厅评选为2013广东省高校毕业生优秀创业项目，获得了10万元资助。目前公司财务状况良好，暂无债务情况。2014年预计继续投入30万元人民币，用于提升网站基础设施、引进行业人才、改善网络营销等计划。

随身印网上印刷商城，是将传统印刷业与现代电子商务技术相结合的一种新型商业模式，在同行业中处于领先地位，市场前景巨大。用户通过我们这个平台，可以实现在线自助下达印刷订单，在线传输图文设计稿件，并设置各种印刷的参数规格尺寸，大大简化了传统印刷渠道的复杂性，提高了订单效率，降低订购成本。

我们的模式有助于充分利用广州的印刷制造资源，拓展全国各地市场及海外市场，利用电子商务加快广州市印刷行业的现代化转型发展，同时也为印刷外贸创造机遇。



“聚光塔”校友创业社交平台——联维科技

“聚光塔”校友创业社交平台，是一个面向全国各高校，以校友为核心，延伸的互助创业社交平台。其主要分为：找合伙人、找投资人、找项目、创业咨询四个板块。

“聚光塔”校友创业社交平台在吸引和帮助创业者方面做一个创举——“义买返赠”，即本平台中出售一些商品，本台中的普通用户购买之后，返还现金给购买者支持的创业团队。在没有投资人给该创业团队投资的情况下，通过本平台，依旧可以给创业者资金支持，辅助其成长，直至其有投资人单独投资或其能独立运营。

本项目在线下已经有一定的用户基础，在华工青年校友创业投资俱乐部的多次线下活动中，对本产品的可行性已经做了基本实践验证。同时华工校友创业群（QQ群）里的用户，多方面反馈他们在创业中的相关需求，这同时为我们的产品提供了最早期的“需求分析”。

“菁英ABC”大学毕业生主题社区

我国大学生每年毕业就业人数庞大，刚开始就业起薪点低，在一、二线城市生活就业的大学生住房压力日趋严重，目前刚毕业的大学生大多蜗居在一、二线城市的城乡交界处，住房环境差，交通不便，生活配套落后，同时居住安全也得不到保证，我们公司通过在一线城市近郊部位租赁5000平米的整栋大型物业，并改造成适合青年工作者居住的创新社区，努力建设租房配套的食堂、健身房、平价超市、大巴等各项便民服务，将每一个旅店都完善成一个温馨的毕业生社区。因此我们主营产品为向大学生提供低价格高质量住房的租赁服务，主要用于解决大学生毕业住房压力大，交通不便，生活配套不足等的生活需求。

我们的优势在于：首先我们开发了领先而独特的3D看房技术用于移动app市场宣传，并建设旅店同时运营一个类似毕业生心灵港湾的网站，充分照顾顾客的心理需求，产生消费黏性；其次，我们公司的主营产品为向大学生提供低价格高质量住房的租赁服务，同时专门设立了生活平价超市，洗衣干衣；第三，全市上下班高峰专车定点接送就近地铁口等生活便捷服务，主要用于解决大学生毕业住房压力大，交通不便，生活配套不足等的生活需求。

基于手机二维码的室内导航手机应用开发

近年来，随着移动互联网的发展，基于位置的服务LBS（Location Based Services）在现代人的生活中起着至关重要的作用。室外定位服务现在已经基本满足了人们日常的需求，可是室内定位服务在技术上还处于一个尴尬的位置。相信大部分人都曾经在平面布置复杂的商场、医院等大型的公共建筑场所中迷路。而目前先进的室内定位技术在理想的使用环境下还存在着3m-5m的定位误差，相对于对信息要求更精确的室内空间，在很多情况下都不能满足需求。本团队研发出一种别出心裁的室内定位系统，基于当今流行的Android手机系统，设计开发了基于手机二维码的室内定位软件，具有精准定位、人性导航和丰富的信息三大基础功能，能够满足人们日常在大型公共建筑中的基本需求。可以独立在某些情景使用，其定位精度达到100%精确，也可以结合现有的室内定位技术进行优势互补，使现有定位技术更加精准。

二维码室内定位技术能够解决很多大型公共建筑的室内导航的难题。前期派发了1000多份针对智能手机用户的调查问卷，调研发现室内定位技术具有巨大的用户需求，二维码定位技术可以很好地满足用户的需求。

本项目所研发的手机应用可以通过手机广告，和线下商家合作做线上推广或者是为商场或其他场所提供数据挖掘服务等方式实现盈利。

《七天微课堂》网络公益视频教育辅导平台

2014年清华大学本科录取情况中，来自农村和二、三线城市的学生越来越少；2012年广东省高考文理科前10名中，仅有一人来自农村；2014年高考改革方案出台，提出要逐步提高农村考生考入重点大学的比例。在对这些现象的分析过程中，可以发现主要原因来自于：一、国家教育资源分配不均等，一线城市教育资源多，而一些地区在基础教育（特别是小学教育）没有做好；二、一线城市比普通城市和农村拥有更好的教育辅导机构。

“七天微课堂”是一个基于互联网视频教学的平台，提供专业的基础数学年级辅导。借助互联网平台，解决二、三线城市，农村甚至偏远地区的教育资源分配不均等的问题。“七天微课堂”计划在未来1~2年内录制完成小学全部数学教学视频，通过互联网视频的形式，将教学资源传播到教育资源缺乏的地方。

“七天微课堂”采用“微”视频形式，每期视频规定在10分钟左右，充分利用学生的碎片化时间，进行碎片化学习。视频内容中包括三个模块：本讲内容讲解-上讲作业讲解-趣味动画，每讲内容以故事为开头，串入数学知识，让学生在听故事过程中掌握数学知识。

“七天微课堂”借助互联网，打造一个公益的在线教育资源共享平台。以华工附小、五山小学、华农附小等小学二、三年级为切入点推广“碎片化”学习理念。同时，基于五山附近的三所小学，推出“众筹”模式的线下教育。以线下教育平台的收入来支持线上教育平台的构建，利用线上教育的影响力来扩张线下教学点。

爱洛花舍高端花礼花店

鲜艳美丽的鲜花（鲜切花）一直以来是人们家居装饰的宠儿，同时也是向他人送礼表达祝福的绝佳“代言人”。然而，花期短、保养困难、容易滋生蚊虫细菌、性价比低这些缺点不仅让大部分中国消费者打消了日常购花的念头，也大大限制了鲜花（鲜切花）的应用范围。目前中国鲜切花市场容量达500亿以上，若有一种能够让真花长久保持绽放时的娇嫩美丽且无需费心打理的技术出现，由于鲜花的应用范围被大大扩展，预计市场容量至少可扩大至1000亿以上。

永生花（又称保鲜花）便是这样一种神奇的鲜切花制品。它起源于法国巴黎，目前在欧洲、日本上层消费群体中颇受青睐，是一种鲜切花的深加工高档花品。永生花在2013年左右进入中国市场，目前中国的永生花行业正处于高速成长阶段。由花艺师精心设计和制作而成的永生花工艺品赋予了永生花更高的价值。由永生花制作而成的永生花礼品动辄几百元人民币，甚至上千。预计未来两年，永生花礼品必会成为中高端收入人群装饰家居和向亲朋好友、客户等赠礼的高端花品，同时也将取代鲜花、塑料花、绢花成为酒店、企业和大型高档场合（如婚庆、会展）的高端艺术花品。预计未来两年内市场容量可达150亿，且未来前景十分巨大。

在此市场背景之下，华南理工大学的爱洛创业团队勇于做市场先行者，紧紧把握住了发展时机，于2014年4月创立了线上网店，创立伊始仅凭两个创始人的努力便已实现单月销售额过两万，随后发展之迅速使得爱洛花舍多次受到淘宝平台的关注和扶持。目前爱洛花舍的客户群体已覆盖全国，既包括喜爱永生花艺的个人消费者，也包括追求高端花品的企业客户。而随着线上业务的稳步发展，爱洛团队对花艺行业的特殊性做了深入分析，意识到线下体验的重要性和花艺培训在未来中国的广阔市场，于是，建立线上、线下O2O闭环的商业模式成为了爱洛花舍的下一步战略目标。

格式导师应用软件项目

每一年的毕业论文季，校园印刷商务中心总是熙熙攘攘，前来寻求人工排版服务的学生络绎不绝。而在此之前，学生还要花至少1-2天的时间来对自己几万字的论文进行繁琐的排版工作，上交论文后还要面临因格式不规范使论文被退回的问题，目前，市面上尚未出现专门进行论文排版的工具软件，可想而知，专业论文排版工具软件的市场潜力十分之大。由此可见，在当今的信息化时代，一个能够集合排版、查重复率和常用数据库链接，帮助广大学生克服毕业论文写作障碍且操作简单、注重用户体验的软件十分具有市场需求，开发“格式导师（Paper Tutor）”的想法因此应运而生。

云腾软件有限责任公司成立初期需要注册资本共计100万元，其中华南理工大学创业团队Leopard劳务作价30万，自筹资金21万，吸引风险投资20万，盛世协同（香港）有限公司盛世协同品牌整合管理机构出资29万。



华南理工大学创业岛

创业讨论会议室



“果来啦”平台

“果来啦”力争成为全国最大以及最专业的水果O2O平台，致力于推进整个水果销售行业的数字化发展进程，为用户带来方便快捷订购水果体验的同时，也为水果店提供一体化的运营解决方案。

“果来啦”整合了线下水果品牌和线上网络资源，用户可以方便地通过电脑以及移动设备搜索周边水果店，在线订购水果，享受水果送货上门服务。于此同时，“果来啦”向用户传达一种健康、年轻化的吃水果习惯和生活方式。

“果来啦”提供的产品和服务包括：在“果来啦”网络订购水果平台开通有经营权的店铺；发布产品信息；为普通用户提供水果外卖服务。同时，“果来啦”为水果店提供有效的终端管理软件，水果店经营者便能轻松地管理自己的网上水果仓库，包括订单打印、营业额统计、优惠信息发布、水果品种更新等功能。

目前果来啦的主要竞争对手有1号店、京东、和阿里的淘点点。1号店和京东的水果产品中高档的进口水果，价格比普通商店的水果贵2到3倍，另外他们无法做到即时配送，因此，在价格和配送上没有优势。

淘点点主要服务对象为写字楼白领，让写字楼周边的水果店加盟，利用他们现有的网络平台进行营销。淘点点布局大，服务内容包括了盒饭、水果、饮料、蛋糕等外卖，这项计划是从2013年12月20号启动，目前在水果销售方面并不理想。经团队分析，造成这种局面主要由两个原因造成。第一，市场布局太大，短期无法实现。第二，水果配送市场的消费者定位不明确，致使网点布局针对性不强。起送价格没有正确的定位。如何整合订单进行配送也做得不好。另外与经销商之间的反馈互动不足，不能及时对现有的问题进行解决。

而“果来啦”通过整合高校周边水果店资源，服务高校学生，立足街区，辐射高校，定位明确，消费群体庞大，且供需条件成熟，商机巨大，更具生命力。

通过前期的消费者调查，学生群体对水果还存在很大的需求，大部分学生因为购买水果不方便，所以降低了他们购买积极性。通过调查，如果有这样一个平台，同学们还是非常愿意使用我们的平台购买水果。

另外我们也对经销商进行了磋商调查，许多商家也希望能通过使用我们的平台增加自己的销量。我们前期市场定位是天河区的华南理工大学、华南农业大学、暨南大学、华南师范大学以及广州大学城10所高校，面向人群将近40多万。

经初步计算，平台的年交易额将超过五百万元。

吾杉文化衫O2O运营项目

“吾杉文化”是一个创业项目，主要通过对华工元素的设计来连接华工人的情感与自身产品，给产品赋予生命。销售方式为O2O的形式，线上宣传发布和订购，线下收货并付款。再通过产品聚集有共同标签的用户，举办符合用户需求的线上线下活动，将用户转化为粉丝，最终实现社群经济。目前的产品为华工文化衫，逐步拓展相关文化类产品，实现华工文化类产品的全覆盖。

项目内容分为两部分：一是产品方面，通过对华工元素的设计，展现在文化衫上，从而将产品与学生的情感联接起来；二是市场方面，线上通过微信公众平台作为订购入口，实现和学生消费群在文字、图片、语音等方面的全方位沟通、互动，同时线下学生可进行关于文化衫的体验、活动参与等。这样的模式实现了文化衫O2O电子商务运营，较传统文化衫而言，具有极强的优势。

项目模式创新：以文化衫为载体，为购买了文化衫的用户创建一个知识、经验分享平台，并将有共同标签的用户聚集成各种有意义的圈子，具体形式可为牛人导师指导带队、主题分享沙龙等。用户在项目的分享平台中、在与自身属性想和的圈子中感受到品牌价值，成为“吾杉”的粉丝，最后将其转变为社群经济。

此外因为华工是一个理工科见长的学校，在人文方面的内容向来偏少，但这一部分对一个人的积淀成长也非常重要，所以利用文化衫作为载体传播更多的人文文化，通过举办人文性的讲座分享吸引更多的学生关注品牌。

根据公司目前拥有的资源能力状况，结合市场与技术的发展趋势，云腾原件以其技术团队和合作者强大的研发实力，以广东省个院校学生为市场切入点，立足于创建一个高水平的论文写作和学术交流平台，通过向广大学子提供“高质量、超便捷”的论文排版服务来实现公司为自身求发展、为社会增加福利、为合作者创造价值、为员工寻求职业发展机会、为投资者带来高回报的战略目标。公司的目标是在我国每年65万左右的研究生毕业群中心中树立一种专业、高效、简洁、方便的形象。把握市场空白，占领市场先机。一年内在华南理工大学毕业研究生论文写作项目上把握60%的学生客户。

Today is difficult. Tomorrow is more difficult. But the day after tomorrow is very beautiful, most people die tomorrow evening.马云关于“今天”“明天”和“后天”的经典语录揭示了创业的艰辛和很多创业者失败的原因，激励着千千万万的创业者为自己的梦想而坚持。正是如此的一番豪情、一股毅力和一双能穿透雾霾看到光明的眼睛让马云得以成就阿里巴巴。我们现在虽然一无所有，但是年轻无极限，青春就是我们最好的筹码。我以青春赌明天，今天或许会负我，明天或许会负我，但是未来必不会辜负我等此番辛苦耕耘。

当你一无所有的时候，创业岛就是你平稳的起点，温暖的小窝；
当你迷茫不知所措的时候，创业岛就是前方的灯塔，指明前行的方向。
华南理工大学创业岛，与你共同见证青春的奇迹。

为了我们
万一能够实现梦想

创业故事

后博 涵美 瑞明泽 星帮尼



敢拼才会赢

张志鹏

男，1986年12月出生于湖南省郴州市

2005年9月—2009年7月就读于四川大学化学专业
2009年9月—2012年7月攻读华南理工大学高分子化学与物理硕士学位
2011年加入华南理工大学创业教育学院，成为第一届创业班学员
2013年4月创立广州后博商标代理公司

记
广州
后博商标代理公司
创始人
张志鹏

3月29日下午，笔者一行来到位于中山大学国家科技园A座14楼的广州市后博商标代理公司。一进到办公室，就被公司整洁利落的装饰所吸引。办公室很有条理地分成了3个办公区域，而在书柜后的那片区域伸出了一只手，“Hi，我在这里！”应声寻去，那把清亮声音的主人正是张志鹏。他亲切地招呼笔者坐下，并且细心地倒上了茶水。在接下来的一个小时内，我们进行了非常愉快的畅谈交流。

“即刻出发，敢拼才会赢”

张志鹏在华工读研期间攻读的是材料方向，创业的起始点却选择了商标代理行业。据张志鹏介绍，读研期间曾在一家专利代理公司实习8个月时间，期间了解到许多行业资讯，同时也慢慢摸索到专利行业的门槛较高，相对而言商标代理门槛较低但发展前景非常光明。“当时也没有想太多，没有考虑在很多人眼中看来大学生创业要承受的巨大风险和不确定性。自己在确定创业方向之后，便开始寻找相关的投资和政策支持”。“有好的点子，马上就做。顾虑太多，患得患失，反而错过黄金机会！”张志鹏给想要创业的师弟师妹们给出了自己的建议。

张志鹏在职业生涯规划方面也有着不同于常人的看法。在常人眼中，职场的第一份工作进入到体系完善、制度严谨的大公司是最理想的选择。在大公司，可以体验到行业最一线的资料和最精英式的培训，对于职场新人的成长无疑是非常有利的。但张志鹏却认为，刚步入职场时，选择一些小公司或者是初创团队，成长更快也更明显。小公司小团队没有那么多条条框框，很多时候可以跨界体验不同类型的工作。而大公司每个人都倾向于各司其职，按章办事，反而缺少了一种冒险和开拓的精神。

“转换思维，奠定创业基础”

在采访过程中，张志鹏选择与所学专业没有太大联系的商标代理行业作为创业的起点引起笔者的极大兴趣。很多人创业都会选择跟自己所学专业相关联的行业作为切入点，为什么张志鹏会选择一个跟自己所学专业没有太多关联的行业作为创业的起始点呢？在这个问题上他显然有着自己独特的见解。“服务业是一个门槛低的行业，刚开始的时候不需要投入太多的资金，从一笔小的业务开始做起，然后慢慢地就有第二笔、第三笔……如果碰上有好的团队一起合作做大的项目，公司的业务就会得到迅速增长。”开发一款大受欢迎的产品固然能够获得丰厚的汇报，但前期的投入从资金到技术都太大，不成熟的初创团队很难获得成功。华工很多学生都热衷选择产品开发这个切入点来挖掘创业的第一桶金，但适当转换思维，发现大众对于服务行业的隐形需求，选择门槛相对较低的服务行业作为创业的起点，成功的几率更大。

回首在创业教育学院的时光，张志鹏对学院举办的各种创业讲座以培训印象非常深刻。也是在创业教育学院，张志鹏得到了创业方面的最初启蒙，对创业也有了初步的认识。但张志鹏也坦言，创业教育学院给学生的帮助尤其是物质上的支持远远不足。创业教育学院的学生有好的创意和项目却没有得到学院的足够重视，与国家科技园方面的对接也尚未完善，导致一些不错的初创项目流产。张志鹏也希望未来学院能够给学生更多人脉资源方面的支持。

采访不知不觉中就进入了尾声，张志鹏的肺腑箴言也让笔者获益良多，相信他的见解也能给想要创业的师弟师妹们提供不少思路和帮助。离开办公室时，回头再看一眼张志鹏，眼神里全部都是对未来的满满期待。

张志鹏的
创业故事

（图文/创业教育学院陈紫莹，陈进波）

包锡继

男，1987年3月出生于山东省烟台市

2006年9月—2010年7月先后就读于华南理工大学生物科学学院和工商管理学院
2010年9月—2013年7月攻读华南理工大学工业工程与管理工程硕士学位
2011年加入华南理工大学创业教育学院，成为第一届创业班学员

2012年4月与朋友合伙创办广州市邛美化妆品有限公司。旗下拥有IDO(艾朵),Sweet girl(甜妹),L&M(妮美)三大核心品牌，短短一年的时间里，公司客户已遍布全国各地及欧美、俄罗斯、东南亚等地，年营业额近1000万元。

质朴淡雅的装潢，古色古香的书橱，整洁而舒适的办公桌后挂着一幅巨大的祖国山水画，这便是包锡继平日办公的地方。

他爽朗幽默，举手投足间挥洒着自信与勇气，他谦和儒雅，让我们感受到了华工校友的亲切与自然。袅袅茶烟升起，多少过往，多少心血在其中沉淀，余韵茶香缭绕，我们一起走进了包锡继的创业历程。

给自己最美的选择

记
广州市
邛美化妆品
有限公司
总经理
包锡继

“趁年轻，多折腾”

和许多普通的北方小孩一样，小时候的包锡继受到家里“学而优则仕”思想的影响，盼望着考上清华、北大，梦想着成为一名杰出的科学家。高中三年，随着年龄的增长，阅历的丰富，他逐渐对经商产生了浓厚的兴趣。广东是改革开放的最前沿，商业氛围比较浓厚，市场经济蓬勃发展。他一直希望有机会可以到南方来看一看，他坚信，到了南方，只要你有能力，就有企业愿意接纳你，给你一个展示的空间。正是怀揣着这份期待，高考时包锡继毅然决然的选择了华工，帷幕由此拉开，故事别样精彩。

“趁年轻，多折腾”包锡继在采访中用这样的话语来概括自己的各种尝试，趁着年轻，给自己多种可能。

大一时，天气异常炎热，为了缓解酷暑给人带来的不适，他与几个同学合买了一台冰箱，做起了在校内卖冰棍、汽水、西瓜的小生意。他们通过网络来提高服务质量，用QQ与顾客交流，并为顾客提供免费送货上门服务。为了不影响大家的学习，他们采用轮流值班制，一个人值班两天，这样干了半个多月，赚了一笔钱。虽然不是太大的生意，其中需要的热情与努力也是很多的。

大二时，刚到北校区，一向善于观察的他发现了另外一个商机。在南校区的墙上有一面大镜子，而北校区却没有，这给女生带来了极大的不便。于是他们开始从五山进货，主要包括试衣镜和梳妆镜，然后在宿舍楼的拐角处贴宣传单，宣传上门装镜子。为了不耽误学习，一般都会将上门安装的时间预约在周末。他认为，这个生意可以提前锻炼一下自己的能力，小经营和大公司运营一样，都包括如何联系供货商，谈价格，如何经营服务，按时交货，如何进行电话预约，如何开拓市场，如何制定价格体系，如何建立售后服务等。虽然经营规模很小，却五脏俱全，大小公司、大小生意的管理都是一样的，相通的。

后来，一些工作去向比较好的师兄师姐们想把自己找工作的一些经验分享给师弟师妹们，包括如何进行网上申请、行政职业能力测试等，于是创办了一个关于职业道路的培训班。当时他帮助师兄师姐做了两期，在周末租一个场地，招学员，平时到处去贴海报，做宣传。慢慢的认识了一群伙伴，开始建立自己的团队。

从大四开始，随着课程的减少，同时，包锡继也以优异的成绩争取到了保送研究生的名额，课余时间一下子多了起来，这个难得的机会，一向喜欢“折腾”的包锡继是肯定闲不住的。

当时ebay(易贝)在中国风靡起来，他们瞄准这个机遇，从中国采购商品通过国际物流转运到国外销售，当时的团队有4、5个人。他们在学校附近租了一套三房一厅的办公室，办公住宿两用，开始了辛苦的创业历程。经过几个月的努力，做到了一个月十几万美金的销售额。

他说电子商务归根结底为商务，商务即是货，做ebay如果没有货源优势的话，利润就太低了。他们当时做的产品一般只有十几个点的利润率，平时做的最多的事就是四下寻找货源。后来遇到了另一个华工的师兄，当时他在做甲油胶，双方都有扩大自己规模的想法，于是将两个公司合并为一个公司，专注于做甲油胶。这也就是现在的广州市邛美化妆品有限公司。

包锡继 的创业故事

梦有多远，走多远——只要我们准备好了

目前邝美旗下已经拥有6条生产线，多款自主研发的产品，较为完善的线上、线下、国内国外销售平台，每年的美博会上，她都不会让美丽缺席。

甲油胶现在这个行业势头比较好，市场也是一直在蒸蒸日上，目前的团队也经历过了一两个项目的历练，大家相互之间也都比较认同，合作起来都比较默契。

经过大家的协同努力，现在形成了“创造革新，高效执行，诚实共赢，分享互助”的企业文化。在公司管理上，不断推进数字化工厂，引进车间无尘化管理，标准作业流程等先进的管理经验，积极运用新媒体技术，比如在微信平台的建设方面，可以让客户利用微信查阅产品是在生产、灌装、调色、发货、还是物流阶段。

展望未来，邝美在实现生产品质稳定的商品的同时，更加注重研发能力和缩短交货期的建设，并将大数据时代的最新成果引入到管理中，实现数据信息系统的高效运作。在中东、非洲地区现在还在使用指甲油，所以甲油胶在这些地区的市场潜力非常大，邝美也正在为开拓这些区域的市场而不断努力。相信在不久的将来，邝美将会在国际市场上实现更大的突破。在公司管理方面，邝美在完善公司架构的同时更加注重提升品牌价值，以凸显品牌效应。

“我们也一直在想这个项目也不一定能够成功，但只要我们准备好了，当下一个项目来临的时候我也已经准备好了。”

是的，我们相信，梦有多远，就可以走多远，因为我们早已经准备好了！

给自己最美的选择

“初中时是有时间不会玩，高中时是会玩没有时间，一大大二没有压力，伸手向父母要钱，又会玩又有时间，大三时就面临找工作了，比较紧张。”“老天给了我们一个很好的智商，家里给了我们一个很好地求学的机会，而你却没有完全的发挥其实你已经是负责任了。”

这是包锡继对大学生活的感悟。

他认为，不管创业也好，去国企也好，还是回家带孩子或者干别的事情，这主要与一个人的价值观有关，没有真的好坏、对错之分，只要真正是自己喜欢的生活就OK了！“三十年河东，三十年河西”十年以后会怎么样，没有人知道。但我们一定要保持自己的价值，注重管理能力的提升，市场能力的提升，行业经验的提升，这样无论什么困难来临，我们也就不会怕了。

对于敢于创业的人，即使一个项目失败了，只要人还在，社会上是不缺钱的。他认为生活和工作可以平衡，但是不要过早的平衡，过早的平衡只能是一个低层次的平衡。在年轻的时候，多经历一些，多折腾一些，多吃点亏，多遇到点困难，没有什么不好。否则早晚会跌倒的，现在我们是年轻人，我们不怕跌倒，失败了可以再爬起来，当你越大，比如结婚生完孩子之后，你的创业成本也是越高的。

或许我们在大学生活中会很早的对自己的人生进行思考，想要选择一个对自己发展最好的道路。然而，世事难料，最好的与最坏的又该如何衡量？我们能够做到的就是顺从自己的心，给自己一个最美的选择。

（图文/创业教育学院陈宣臻，程兴）

赚钱就是放肆 经营就是克制

黄其佩

男，1987年7月出生于广西钦州市

2008年9月—2012年7月就读于华南理工大学轻工与食品学院

2011年加入华南理工大学创业教育学院，成为第一届创业班学员

记
广州星帮尼
环保科技有限公司
总经理
黄其佩

广州星帮尼环保科技有限公司（以下简称星帮尼）成立于2008年，该企业一直致力于改善华南地区众多企业及家庭室内环境的整体优化，提供全球一流品质的光触媒产品，为客户量身定制系统的室内环境优化方案，通过专业、细致和全面的技术和服务实现“为客户打造清新健康的室内环境”的承诺，是国家重点扶持的科技创新型企业。公司创始人黄其佩在大学期间便开始带领其创业团队，在挫折中不断探索和发展，逐步建立起以广州为中心辐射整个大华南，拥有强劲竞争力的科技环保型企业，其创业过程中所经历的风雨让我们这些对未来同样怀抱梦想的旁观者不禁被触动和鼓舞。

创业源于一颗不安分的心

谈起创业原因，用黄其佩自己的原话来说就是“自己那颗不安分的心一直在冥冥之中牵着我走”。从小跟着父母做买卖生意，耳濡目染，不自觉中培养了经商的思维习惯，“诚信经营”、“做生意不要斤斤计较”、“客户就是上帝”。黄其佩从中学开始就向往能够独立经营做生意，由于父母认为年轻人应以学业为重而加以阻挠，一直到了大学，这一梦想才得以实现。

到了梦寐中的象牙塔，被誉为“工程师的摇篮”和“企业家的摇篮”的华南理工大学之后，黄其佩被校园里两种截然不同类型的人深深吸引，一种人是甘于坐冷板凳，潜心专研于学术，另一种人则是不畏艰险，勇于到社会中实践和开拓，这两种人的行为都可以很好地诠释着华工校训，“博学、慎思、明辨、笃行”。在这种务实、踏实的文化氛围中，黄其佩接触到各种先进或独特的思想理念，结识了学识渊博又崇尚学术思想自由开放的教授，还有一群同样有理想，有抱负的同学朋友。

一次偶然的机会，黄其佩加入到当时刚诞生不久的一个大学生精英团队—广州华南星团队【SSC】。这是一支不安分的团队，是他人生的第二所大学，人生的加油站，这个团队“感恩、大气”文化深深吸引了他。团队由最初的3所学校发展到后来的22所高校，从最初的9人发展到后来的170余人，由最初的一间简陋的宿舍到后来的标准写字楼办公室……一路的风风雨雨，一路的喜怒哀乐，一路的聚散离合让他从成功与失败中总结和反思，在跌倒与困难中历练和成长——最泥泞的马路爬滚过，最豪华的办公室拜访过，最粗暴的生意人遇到过，最优雅经理交谈过，这就是他在团队工作经历的最真实写照。黄其佩在经营团队的过程中，随着团队的发展，越来越感受到自身知识储备和经验能力的不足，他在一次偶然的机会，了解到学校的创业学院正在挑选和培养未来的优秀商业人才，经过了重重的面试竞争，终于成为学院的一员，在这里他学习到了系统的商业理论知识，与众多师友进行深入的思想探讨交流，丰富了自己的商业见识，为后来自己的创业奠定了坚实的基础。

2008年，社会实践让黄其佩发现了一个商机，就是做笔记本电脑的批发和零售，于是他跟团队里面的4个伙伴果断成立了广州星邦尼科技有限公司，公司主要经营笔记本电脑、手机、相机等电子产品的批发和零售。在经营一年半的过程中，团队成员们强烈意识到，由于受到互联网的冲击，线下电子产品的市场在不断萎缩而且利润率也在不断下降，于是公司在经营原有业务的基础上不断去寻找新的商机。近年来，随着人们生活水平的提高以及环保意识的加强，再加上室内装修行业的发展，越来越多的人关注室内空气质量问题。人们对室内空气质量的关注无形中催生了一个新兴的行业—室内污染治理行业。2009年星邦尼正式进军环保行业，主要经营业务包括室内空气检测，室内空气治理，空气净化器等，空气净化器生产销售。

进入环保行业后，黄其佩发现这个行业存在诸多不规范，国家缺乏行业评定标准的制度规范，行业公司的专业水平及规模参差不齐，产品成分模糊不清，很多企业为了谋求暴利，昧着良心做事，以假乱真，以次充好，挂羊头卖狗肉。这种关乎人们身体健康，生命安全的事情怎能儿戏，充分认清行业实情之后，团队成员极度愤慨并达成坚定的共识，既然选择这个行业，去做这个事情，就一定要真真正正做能够给老百姓的健康带来益处的事情来。他们决心一定要有自主研发的核心技术，建立起自己的规范和标准，成为整个行业的标杆，去引领行业的发展。经过团队的不懈努力，他们的行动最终得到了母校华南理工大学的充分认可和大力支持。公司管理层决定把公司的其他业务砍掉，把公司名字正式更名为“广州星邦尼环保科技有限公司”，专注室内污染治理行业，立志把公司打造成室内污染治理行业的领导品牌。

立足现在

公司自成立以来，凭借着过硬的技术和精致化服务，目前已经在国内外服务过上千家客户，其中客户包括广晟集团、震旦集团、中铁集团、中国移动、壹光行投资集团、广州基金、伦茨(上海)有限公司等众多知名企业，服务涉及企业、酒店、KTV、家庭和交通工具等众多领域。目前很多企业及家庭已成为星邦尼的忠实客户，星邦尼在市场上赢得了良好的口碑，在室内污染治理行业逐渐成为家喻户晓的领导品牌。

黄其佩的创业故事



展望未来

公司接下来将通过努力整合企业外部资源和提升企业内部的软硬实力来打造企业的核心竞争力，为企业在竞争格局中建立更加稳固的市场地位。公司计划将会投入更多的资金和人力在技术的研发、设备的升级和市场营销上；公司将积极联系各大高校，与其建立长期合作关系，建立大学生实习基地，引进更多的技术人才、管理人才、市场营销的人才；同时公司将努力寻找更多的国内外高校研发团队合作，做到产学研一体化，使高校研究成果更高效地得到转化。当被问到有关公司未来发展的重点方向时，黄其佩诚挚而谦虚地说道：“室内污染治理，发展的大趋势一定是越来越专业化，规范化和标准化，发展到了成熟阶段，以往的纯粹靠关系，靠忽悠的业务模式肯定会被市场淘汰；而真正靠实力、靠品质、靠口碑来赢取客户认可的模式一定是王道，选择走专业化的道路是我们必然的选择。然而选择这条路注定让我们赚得比别人少，走的比别人慢，但是我坚信，一定比别人走的远，走的好！内心明确，眼睛洞悉，不要被眼前的诱惑蒙蔽了自己的良知，赚钱就是放肆，经营就是克制。”

过来人心声

创业者的创业之路是激动人心的，而创业者的忠告则更是一字千金。在此，我们特意从本次访谈中提炼出了黄其佩对华工学子们的三点建议：

- 心胸要宽，格局要大
做人要懂得感恩和大气，如果你要创业，你必须要有感恩的心态，秉着这种心态，你才会慢慢得到更多人的认可，然后才能逐渐构建起自己的团队，柳传志说过“搭班子、定战略、带队伍”是很明智的表达，一个人创业是很难的，所以必须要有自己的团队，而如果你心胸不够宽广，格局不够大，又不懂得感恩，没有人会愿意跟你，因为没有人会愿意跟一个鼠目寸光，斤斤计较的领导做事。这个是非常重要的，也是创业初期考察创业合伙人很重要的标准之一。
- 要明确自己创业的初衷很重要
有的人为了钱去创业，有的人为名誉去创业，有的人觉得创业好玩而创业，有的人是因为走投无路而创业。创业的初衷千千万万，但是创业一定不能只为了钱而创业，因为在创业的过程中，会有很多的陷阱，有很多的诱惑，如果作为一个创业者把眼光死死盯在钱这个字眼上，迟早会被它拖累，也迟早会被其困住最后无法自拔。
- 创业的过程要坚持学习
创业的过程是一个不断解决问题的过程，这种过程中企业会遇到无数的问题，管理问题，财务问题，技术问题，市场问题，资金问题。这些问题有些是通过以往经验可以解决的，有些是前所未有的。未来政治，经济，社会的改变都有可能对企业的运营带来新的问题，这些问题对创业者的一种挑战和考验，所以创业者必须保持一颗年轻的心态，以一颗儿童般的好奇心去看待这个世界，坚持学习，不断的丰富自己的大脑。作为企业的最高管理者，你的高度就是企业高度。

我是铁了心去乱搞

记
广州
瑞明泽企业管理咨询
有限公司
总经理
李路

广州瑞明泽企业管理咨询有限公司（以下简称瑞明泽）成立于2009年，是广州市人社局审批的专业人力资源服务机构，也是广州市人才交流协会和广东劳动学会理事单位。公司创始人李路年仅二十八岁，便已白手起家建立起横跨省内三地、年收入数百万的公司，其创业经历不能不让我们着迷。在记者的询问下，李路将他的创业之路娓娓道来。



李路

男，1987年7月出生于山东省滨州市。

2007年9月—2010年7月就读于华南理工大学电力学院
2010年9月—2013年7月就读于华南理工大学工商管理学院
2011年加入华南理工大学创业教育学院，成为第一届创业班学员

李路的 创业故事

回首往昔

李路的创业之路，用他自己的话就是“糊里糊涂的就去创业了”。大二的李路在用他做两份家教挣下的工资到电脑城配电脑时，敏锐地发现了电脑导购这一商机；他不仅自己干起了带人买电脑的生意，更组建起一个有着7、8名核心成员的专业导购团队，后来甚至在百脑汇拥有了自己的店面，并且将其“下线”发展至学院的每个班级中。而当这个团队因为队员们的个人原因解散后，李路迅速转战广告领域，成立了专事校园传媒的广告策划公司“天之娇”，又红红火火了好一段时间。然而当广告淡季到来，缺乏财务规划的天之娇不幸夭折。不过，铁了心搞创业的李路丝毫没有动摇，他又办了一所针对高考落榜生的培训学校——而正是在这一次创业尝试中，他发现了人力资源服务中的商机，并一步步积累经验和资源，为瑞明泽的崛起打下了坚实的基础。

纵观李路在瑞明泽成立前的创业历程，我们不仅能够看见李路不断发现新商机的敏锐目光，更应当意识到其实我们身边从来都充满着创业的机会，唯独要求我们细致的观察和果敢的行动。而在此同时，我们也不能不学习李路创业的那股“狠劲儿”——放弃南方电网的好工作、下定决心去尝试创业；艰难时只能跟同学蹭饭、每顿都吃炒河粉；果断放弃已有的成就去争取更好的商机……

立足现在

经过不到五年的发展，瑞明泽如今已成为华南地区人力资源服务行业的领跑者，除了广州总公司外还拥有位于东莞、佛山、河源等地的五家分公司，为华南地区200多家企业3000多名员工提供专业化、标准化的人力资源服务。瑞明泽的企业客户包括众多国际知名跨国企业、三资企业、国营企业、民营企业，横跨通讯、电子、IT、汽车、石化、医药、金融、快速消费品等多个行业，例如LG、SONY、格兰仕、光宝科技、志高空调等等。

而在公司发展的同时，李路也不忘回馈母校——瑞明泽已成为华南理工大学创业教育学院战略合作伙伴，为该学院乃至整个华工的学子提供了许多实习、工作、培训的机会；而李路本人也亲身为希望创业的华工学子提供指导和帮助，例如已经成为许多华工人心目中的创业榜样的吴少武师兄，其实可以算是李路的“门下高徒”呢！

如今的瑞明泽不仅是极具活力与发展前景的人力资源服务界新星，更是一家极具社会责任感的华工校友企业。

展望未来

关于未来，李路已经敏锐地发现并规划了瑞明泽的一个发展方向——专门针对90后蓝领的网络招聘工作。李路认为，瑞明泽通过前期业务的积累，不仅拥有了较为宽泛的企业客户基础，同时也比较了解当下90后蓝领们的生活习惯和作息风格等。针对目前企业、工厂难招技术型人才、员工流动率大，而90后工人们又已习惯通过网络找工作的这一现状，瑞明泽利用其资源和技术优势，建设专门连接企业和蓝领的网络桥梁。最后，当被问起瑞明泽面临的压力时，李路诚挚而谦虚地说道：“说实话，我将现在的我和瑞明泽定位于创业初期——其实我们永远都在创业，这是一个永不满足也永无止境的过程。当我达到心中的期望点后，马上又会有新的期望；对于我的员工也是这样，所以我必须不断地迫使自己前进。”

征稿启示

华南理工大学创业教育学院成立于2011年4月13日，至今已走过了三个年头。学院始终以推进创业教育，激发创业精神，培养创业能力，促进创业实践为己任，力求为广大华工学子提供一个极富意义的创新创业平台。

《华南创业评论》自2012年6月开办第一期以来，获得了巨大好评，我们诚挚地邀请对创新创业有研究或有兴趣的广大师生，以及校友撰文投稿，为此平台的搭建添砖加瓦。

来稿形式不拘一格，

投稿请发至 bmshe nmf@scut.edu.cn 沈老师 收

过来人心声

创业者的创业之路是激动人心的，而创业者的忠告则更是一字千金。在此，我们特意从本次访谈中提炼出了李路对华工学子们的三点建议：

“乱搞”须下决心

“当时老师说我是在乱搞，我也的确是在乱搞！”回顾自己的创业历程，李路一语惊人，“但我乱搞的前提是，我知道我一毕业就要去搞，放弃南方电网的工作也行——我有这个决心！”或许是深知创业的不易，创业成功的李路却并不建议任何学生都去创业。“华工里面想要创业的学生不少，但真的狠下心来去搞的人也不多。师弟师妹有这个想法，很好；但你还得问他们有没有这个决心——有想法的人可能有100个，但有决心的人往往只有2、3个。”从在电脑城卖电脑，到开办广告公司、校园辅导班，直至现在掌管着四、五十人的人力资源公司，无可否认李路确实是“铁了心”要走创业这条路的。不过，李路创业成功的秘诀除了坚定的决心外，还有什么呢？

迈好关键的第一步

“我们创业走的第一步很关键，如果刚开始卖电脑的时候我没赚到钱，那我就回学校上课去了。”李路建议华工学子们在做创业计划时要充分考虑好自己的情况，选择最合适自身能力和情况的创业方向，从而在每次成功的积累中一步步地培养起自己的自信心。“关键是你第一步迈对了、迈好了，迈出去了就不要再收回来。你要成功了，让你有信心再走第二步，一步一步走过来，有助于培养你创业的信心。”李路的一番话，无疑提醒了渴望创业的华工学子切不能操之过急，而应当稳扎稳打，迈好创业最关键的第一步。

走华工人的路子

但当被问及华工人应当如何迈出创业第一步的时候，李路却并不推荐华工学子走他的路子——“坦白说，我这条路不适合我们很多华工人，华工人正统的创业方式应该是走科研方向的，做高科技的东西，我一直羡慕这一点……”的确，华工不仅拥有着强大的工科背景，更在珠三角地区乃至全国拥有着丰富的校友资源，这都会成为华工学子创业时的独特优势。可是，华工学子到底该如何迈出创业的第一步呢？许多人认为校园里一些创业类比赛或是学生创业项目等都可以成为学生创业的方向，但李路却倾向于把它们视为创业的“准备阶段”——“我们毕业前在学校弄的那些东西，我都觉得它们不叫真正的创业，而是尝试创业。因为你还没有离开学校，你的时间和财务都不自由……在尝试创业阶段，要在不影响学习的前提下放开手去搞，但也不要抱着希望去赚多少钱。”当然了，即使是尝试创业阶段，对于实现学生的创业理想来说也是非常重要的——“钱经过手了，培养创业的‘手感’，才能够提高毕业后创业的成功率。”总的来说，李路建议希望创业的华工学子在保证学业的基础上多接触创业比赛和项目，在毕业后则尽量依托华工的科研背景和校友资源从而实现成功创业。

（图文/创业教育学院李运鸿，罗改改）