



2014年,江苏省高校毕业生达54.1万人,创历史新高。5月29日,省政府召开全省高校毕业生就业创业电视电话会议提出要求,“积极推进新一轮大学生创业引领计划,以创新引领创业,以创业带动就业”。

在就业、创业两者中选择,也许是毕业季最难的一道试题。省教育厅发布的数据显示,目前我省高校毕业生自主创业比例为2.6%,高于全国1个百分点,专科院校又比本科院校略高一些。而记者调查的情况是,大学生虽然掌握了一定的书本知识,但终究缺乏必要的实践能力和经营管理经验,对市场营销等缺乏足够的认识。因此大学生的创业项目想走进社会很难,想胜任企业经理人的角色,也许更难。

从最初的“校园小买卖”到如今的“中国合伙人”,大学生创业究竟是在续写中国式“第一桶金”,还是只是个梦?  
现代快报记者 吕珂 实习生 曾伟

# “第一桶金”的酸甜苦辣

## 大学生创业:从“校园小买卖”到“中国合伙人”

### 样本 1

#### 从大一开始就没有双休日

今年21岁的文博是江苏省经贸职业技术学院艺术系的大三学生。文博创业梦想始于步入大学校门,每学期都参加校级、市级的大学生创业大赛,都是折戟而归。大二下学期,他做的一个关于“电商平台”的创业文案拿到了校级奖励,但这并未转化为真正的创业项目,帮助他实现创业梦想的却是他眼下正在运作的“光影映画摄影工作室”。

在担任学校学生会干部期间,他配合学校制作各种影像作品,这一经历让他发现了其中的商机。大二下学期,文博利用平时自己积攒下的七千多元钱,买了一台入门级相机,开启了他的“光影映画”创业之旅。他拿到的第一个订单是为学校制作一组与青奥项目有关的影像作品。三个人干了足足两天,拿到1200元酬劳。接着,一周内他又接到了为学校老师制作微课的工作,三天紧张的拍摄和后期制作,他又拿到了1000多元的酬劳。他坦言,虽然很辛苦,但却让创业梦想变得实际。此后他在学生会工作期间积累的人脉给他提供了更多的信息,渐渐有人找上门来不仅请他拍摄影像作品,还请他去拍摄微电影,他的业务范围也逐渐突破了校园,走进了一些企业单位。文博说,今后他还会考虑涉足摄影教学的培训市场和创意类产品的涉及及产品开发,而这一切都来得并不容易:“最苦的事就是创业了,从大一到现在从来没有过双休日!”

### 样本 2

#### 半瓶白酒壮胆搞培训

谈冲是中国传媒大学南广学院的大四学生,他的经历很像现实版的《中国合伙人》里的成东青。

谈冲来自盱眙县一个普通家庭,进入大学后,他到一所培训学校当兼职老师,不久他就发现了这所学校的一些问题,但负责人并不在乎,反而一味地扩大招生规模牟利。谈冲毅然辞职,并决定自己要办一个质量有保证的培训学校。

谈冲很快便注册了一家艺考培训机构,2013年他回到老家的高中,争取到宣讲招生的机会。“宣讲会前,为了防止自己怯场,我一口气喝了半瓶二锅头给自己壮胆。”他说:“宣讲很成功,我一下子招到了21个学生。有了生源,我立即和学校谈合作,租下学校的教室,还请学校代收培训费,并向学校立下军令状,考上一个学生,我拿一个学生的提成,考不上的分文不取。”这批学生为谈冲赚到了第一桶金!

现在的他已经不在一线工作了,而是依靠招聘的11名兼职老师,为40多个艺考考生培训。目前他所专注的是提高培训机构的培训质量,寻找更好更优质的生源,保证高考录取率,打造品牌。

“培训行业竞争其实非常激烈,同行打压是一方面,最主要的还是我们的教学能否得到学生和家长的认可。我觉得最难突破的障碍可能正是人与人之间的信任。”谈冲告诉记者。

### 样本 3

#### 团队问题让“第一桶金”跑了

7月初,刚刚走出南广校园的张桐去了上海,进入一家公司打工。他的一个关于“购物+线下交友”的手机应用创业项目进入暂时搁置状态。

张桐是南广学院网络多媒体专业的应届毕业生,2013年9月开始,他便策划筹建了一个“购物+线下社交”的“环境社交平台”的手机应用,拟通过线上二手交易达到线下见面互动交友的功能,满足大学生的社交和其他校园服务需求。为了这个项目,他投入了2万元,承担了创业期间所有的费用,并自己负责从产品设计到线下推广等全线工作,另一位同学以技术入股的形式负责产品的美工和用户体验等幕后工作,此外他又招聘到4个学生负责其他岗位的工作。经过艰苦努力,产品雏形出来后,张桐带领团队成员寻找创业投资。2014年6月,苏州一家风投公司打算投资50万元进行深度开发。不料当对方与创业团队的6名成员见面后,终止了项目的合作——因为除了主创,团队的其他成员表现让投资方感到很失望。

张桐认真反省了自己,在创业团队建设中忽视了团队成员的能力,没有审美观和价值观与自己相近的合伙人,是他认为最为致命的问题。尽管如此,张桐说,这个项目目前只是暂时搁置。到大上海成熟的互联网公司去打工,就是要积累经验 and 资源。也许几年后,重新审视这个项目,会发现新的机会。“总之,创业的梦想不会放弃!”

### 专家

#### 创业质量提升 缺乏社会融合

“大学生创业的项目都与社会的融合度太低,一旦走出校园,真正的目标客户在哪里就成了最现实的问题。甚至失去校园庇护的一些创业团队,核心成员就连吃饭和住宿等最基本的问题都要成为难题。”江苏省经贸学院艺术设计学院党总支书记刁翔正分析说,创业大学生从营销方案到财务方案,都存在着很多问题。项目的目标人群基本都局限在大学校园,设想的营销对象未必能与市场现实符合。但可喜的是,经过多年的发展,尽管大学生创业的人数没有大幅提升,但是创业者的素质和项目质量已经有了极大的提升,最初那些小东小西的小买卖,已经逐渐淡出了创业市场,创意创新类的项目正在蓬勃发展。

在南京一所综合大学负责学生工作的老师坦言,不可否认,大学生提交的相当一部分创业计划书中,许多人还试图用一个自认为很新奇的创意来吸引投资。这样的事以前在国外确实有过,但在今天这已经几乎是不可能的了。投资人看重的是你的创业计划真正的技术含量有多高,在多大程度上是不可复制的,以及市场赢利的潜力有多大。