



“江宁合伙人”更像是创业者之间的联谊会

合伙人

南京37支大学生创业团队组成联盟,既抱团取暖又合纵连横

在电影《中国合伙人》中,有人看到了梦想的力量,有人看到了友情的温暖,有人却看到了创业商机。2013年下半年,江宁大学城10所大学的15支大学生创业团队结成“江宁合伙人”创业联盟,大家一起接项目,一起周转资金,甚至可以一起度假。

如今,一年多过去,联盟最初的15支队伍已经发展到37支。创业者中,有的从老东家出走,另立山头,有的黯然离开。更多的人活了下来,业绩翻番,收获友情。

现代快报记者 金凤 徐萌 摄影 现代快报记者 赵杰

■盟主

现实版成东青,因贫穷渴望财富

近期南京和善园2015企业年会上,一支“兄弟连”惹人注意,他们大多面庞青涩,却互相称呼“某总”。

他们是“江宁合伙人”,“江宁合伙人”联盟的成员都是年轻的大学生创业者,平均年龄不到25岁,资历最深的也不过涉足商场4年。

刘伯敏就是联盟的“盟主”,他的偶像就是电影《中国合伙人》中的成东青。1月23日下午,记者见到了他。

刘伯敏个子很高,头发吹得一丝不苟,西装看不到一丝皱褶,看到记者后,他从容地把一份年会主持词收了起来。“我童年太饥饿了。”这位来自甘肃的年轻人解释说,这正是他拼搏的根本原因。

刘伯敏是甘肃陇西人,父亲是收入微薄的代课老师,母亲以卖水果补贴家用。

2010年,刘伯敏考入南京工程学院,“上大学时要5000块学费,其中有2000块是我自己打工挣的,另外3000块是村里七八十个乡亲老给凑出来的。少的10元、20元,最多的200元。”这些钱被爸妈用塑料袋包好放在鞋底,他坐了两天两夜的火车带到南京。

从大一一开始,刘伯敏就尝遍各种兼职:洗盘子,发传单,帮别人介绍兼职,开奶茶店、零食店……刘伯敏进了大学就再没有向家里要过钱。

贫穷让刘伯敏渴望财富,这并不丢人。大一下学期,他就组建团队参加创业比赛,一举拿下20万的创业基金。

刘伯敏说,也许是童年的饥饿体验太过深刻,他一直想开一

家餐饮店,大二下学期,他注册了南京微食代网络科技有限公司,打造线上线下的校园购物平台,经营电子产品、进口食品和礼盒装食品。

此前,他已经创立了南京卓远文化传播公司,主打市场营销。而且,大三时,刘伯敏加盟和善园餐饮集团,两年时间内,他开辟了100多家门店,将包子从小区、菜市场卖到网上,以年收益过千万元的成绩单,从一个大三学生升任为总经理。

■联盟

15支大学生团队缔造“江宁合伙人”

刘伯敏的创业人生在脚下延展时,南京工程学院大学生创新创业园(以下简称“创业园”)中,其他几支大学生创业团队已经拉起队伍,征战商场。

商场险恶,踌躇满志的创业者们很快遭遇了困难。有的开不出工资,有的半年只赚了3000元,有的员工流失严重。

刘伯敏是学弟,但他经常和这些学长泡在一起,他的心里渐渐起了波澜。“当时大家都很闲散,都在摸着石头过河。”

不过很快,《中国合伙人》的热映,让刘伯敏找到了突破口。“那时《中国合伙人》很火,我看了三四遍。看完之后我在想,一个人的力量有限,如果把大家拉起来一起做,抱团创业说不定可以相互扶持。”刘伯敏说。

当时,南京江宁大学城附近

无梦想,不创业——“江宁合伙人”口号

“兄弟们抱在一起,你做广告,我做营销,他就做网络,我们联手,就可以成立一个创业集团了,这样一起出去谈业务也有气势,打包谈判有说服力啊。”——刘伯敏

的多家高校,创业团队云集。担任南京工程学院学生会副主席期间,刘伯敏广交各路英豪,“合伙人”的提议让大家纷纷响应。

2013年下半年,来自南京工程学院、南京航空航天大学、河海大学、南京晓庄学院、金陵科技学院、江苏海事职业技术学院等江宁大学城10所大学的15支大学生团队成立“江宁合伙人”高校青年创业联盟,刘伯敏任“盟主”,联盟内会集各路英雄好汉,做网络的,做广告的,做网络商城的,做文化创意,做传媒的,各显神通。

“江宁合伙人”更像是创业者之间的联谊会。

现在,南京市胜太路的创智321咖啡厅就是“合伙人”共同的家,“我们会定期举办沙龙,邀请律师、业内大咖给我们上课,大家创业遇到问题了,也可以在这里进行‘头脑风暴’,大家一起给出主意。台湾永和豆浆集团董事长林炳生、上海金丝猴食品股份有限公司副总裁郭树良就给我们上过课。”说起这些,刘伯敏如数家珍。

现在,影响力越来越大,“江宁合伙人”升级为“南京合伙人”,仙林大学城、南京艺术学院等的创业团队也纷纷加盟,如今已经有37支团队300人左右。

■互助

开不出工资,没有订单?“合伙人”雪中送炭

对于初入江湖的大学生老板来说,最落寞的莫过于没有订单。但有了“合伙人”之后,仿佛打开了哆啦A梦的百变口袋,意外的惊喜常能不期而遇。

南京工程学院2014届毕业生钱福祥,是最初加入“江宁合伙人”的元老级人物。2014年3月,他成立南京中帝企业管理有限公司,开发出一个大学城吃喝玩乐的手机软件,兼具B2C和社区互动的功能。2014年6月大学毕业后,因为市场没打开,影响力也不够,场地、员工处处要用钱,钱福祥入不敷出,“那一个月订单量有3万,收入只有1万,但支出就要3万。”

“合伙人”团队听说后,纷纷伸出援手。

内部的一家电子科技公司、一家广告公司直接下单,从钱福祥的商城购入办公电脑,“都是小单子,但觉得很温暖”。而且,合伙人联盟还让钱福祥兼职打理商会日常事务,适量发放补贴,帮助他渡过难关。

无独有偶,2011年毕业于南京工程学院的张翔,在毕业前夕成立了南京友博网络科技有限公司,进驻学校的创业园,主营互联网技术服务、应用设计、多媒体互动产品制作。但当时知名度不够,“最初半年只赚了3000元”。

2014年,三年的孵化期结束,根据协议,他要另寻枝头开始腾飞,“搬到江宁大学城创业园,仅房租就要十几万。”更要命的是,团队技术实力不够,“当时试过发传单,登门拜访陌生客户,但成功率很低。只能接五六千元的小项目。”最窘迫的时候,张翔的小金库流出了问题,有一个月的收入只有五六万元,但当月仅员工工资

“单打独斗力量有限,必须通过组建更强大的团队,才能突出重围。”——江宁合伙人成员钱福祥

就要开支4万元。

“好在有‘合伙人’企业愿意借钱给我,让我先周转一下,我打了个电话,没两天就送过来了。”

雪中送炭毕竟不是长久之计,“合伙人”中的大学生团队,很多只有四五人的规模,单一的技术能力,决定他们能接的订单额不会太高,但现在,合纵连横让小伙伴们

的能力可以支撑起野心了。钱福祥说,“合伙人”经常会召开各种聚会,有一次,通过朋友们的口口相传,他在“合伙人”联盟里,找到一位做网络的同行张翔。

那时,工作五年的张翔刚辞职开办自己的公司,也遇到不少困难,“拿着项目去找投资,屡屡被拒”。经过小半年的接触,钱福祥和张翔都很赏识对方,常常相互支招,“单打独斗力量有限,必须通过组建更强大的团队,才能突出重围。”

2014年底,两家创业型互联网公司合并,钱福祥告诉现代快报记者,他的团队做移动互联网平台的运营和规划支撑,张翔的团队负责平台的技术支撑,“合并之后,整体实力大大增强,谈项目也更有底气,一周内,已经谈妥了三个项目,订单价就有40多万。”

■友情

“合伙人”里孵化出新“东家”

想要跳槽的员工,老东家挽留不成,从此分道扬镳,甚至反目成仇,时常在商战中上演。“合伙人”联盟内南京相得品牌策划管理有限公司总经理林路应该是个幸运儿。

2011年从武汉的江汉大学毕业后来南京工作,林路一路走走停停。2013年上半年,刘伯敏正酝酿“合伙人”,需要制作宣传品,设计品牌形象,他找到了一家广告策划公司,林路带领的设计小组,接下了这项业务,渐渐与“合伙人”团队相识。

那时的刘路,正整天纠结于“未来路在何方”。当年6月,他从原公司辞职,依靠接一些小订单生活,小日子虽然轻松自在,但有些寡淡。

当年9月,“合伙人”企业之一南京青笋文化传媒有限公司总经

理王劲军发出邀约,准备聘请他做“设计总监”,“当时我们就有君子协定,我以自由职业者的身份进入,队伍该带会带,活该接就接,但可以随时离开。”林路说,当时甚至没有与青笋签任何合同。

2014年春节前,林路盘算着,是时候跟王劲军说再见。眼看一员大将要出走,王劲军一再挽留,但最终尊重林路的选择。“大家都是创业起家的,年轻人都有自己的想法,还是要支持的。”

2014年8月,林路成立了自己的公司,如今,他和王劲军的公司相隔不远,两人时常碰面。再见面会不会尴尬?“当然没有,而且还有合作。去年的两个大项目,我都有参与其中,我做项目缺人手的时候,也会向老东家借人帮忙。”林路告诉现代快报记者,虽然二人业务有相同之处,但生意往来中,他不会跟王劲军竞争同一个项目,而以前在青笋结识的客户,他也不会主动联系。

忙活了一年,林路和王劲军有个计划,他们打算在春节前,带着老婆一起去泰国旅游度假,“1月25日就出发!”

■反哺

捐助助学20多万元,越来越多人加入公益

当年刘伯敏来南京读书,有一

多半学费是乡亲们一张张皱皱巴巴的人民币凑出来的,在刘伯敏经济渐渐好转之后,想到了回馈。

大一下学期,他获得20万元创业基金后,从中拿出3万元捐给家乡甘肃陇西小学的孩子。大一至大四的暑假,他也会回到家乡支教。

“合伙人”诞生后,刘伯敏开始发动身边的企业家朋友加盟他的“爱心公益行”,为江苏苏北、甘肃陇西川儿小学、甘肃陇西种和小学等贫困地区学校进行支教和募捐助学,并为边远山区小朋友建成了多间蓝天书屋。

2013年、2014年,他们两年赴甘肃陇西进行爱心公益行支教活动,带去物资、现金等折合人民币20多万元。

“当年我读书的时候,乡亲们10块、20块地给我凑够学费,现在我有能力了,应该回馈家乡,让更多的人走出大山。”现在,刘伯敏还经常带着“合伙人”给贫困地区的孩子们捐献物资。

有时,这种善举还会带来意外的收获。

“我在去支教的飞机上还谈了一笔生意。”张翔说,去年5月,他在前往安徽支教的飞机上遇到一位客户,当时,他们正急于拓展代理商,两人谈话间发现很投机,当时就互相加了微信。9月时,两人正式

签下合作。

■纷争

有人离开,有人加入 分分合合很正常

从最初成立时的10多家“合伙人”,到现在的37家,一年多的时间,共同下海淘金的“合伙人”内部分分合合。刘伯敏介绍,这37家企业中,很多公司的业务领域有重合,竞争在所难免。例如广告公司和互联网公司各有三四家,运作网络商城的电子商务公司有5家,传媒视频公司还有两家。

如何能不伤和气地赚到钱,还尽量让大家都生存下来?张翔说,在“合伙人”内部,大家有个不成文的规定,如果自己接触到的客户,有其他业务需求,正好“合伙人”联盟内有企业可以做,既可以自己寻找伙伴,也可以推荐给“合伙人”的全职秘书来分配机会,“公平起见,一般会平均分配,这次给你,下次给他。”

不过,当初元老级的10多家企业,现在已经先后有四五家离开。“合伙人”内部人士较少,这些团队离开的原因各有不同,有的跟大家的理念不合,有的不愿意缴纳会费,有的只想从“合伙人”索取资源和利益,不懂分享。“有时有区里领导来参观,有的企业会关心主要领导来不来,领导来的话他们就参加,领导不来,他们就不参与,很功利。时间久了,大家就不联系了。‘合伙人’的初衷就是大家凑到一起玩,靠自觉和自愿维持感情。”

而对于目前的合作,刘伯敏认为,默契大于分歧,“到目前为止,还没有两家公司共同竞标一个项目的。”

现在的张翔,笑称自己更放松了,“做老板的,平时有苦恼又不能向员工倾诉,现在有了‘合伙人’,大家都是创业的,一起聊天很有共鸣,你遇到问题了,大家一起帮你分析、解决,很有归属感。”他憧憬着,今年暑假,高三的妹妹能顺利考入南京的大学,再将在外打工的父母接到南京,一起生活。

而刘伯敏则像电影里的年轻时的成东青,憧憬着他的美国梦,不过,这个梦将借由他的包子实现,“未来5年,我要把包子卖到美国去。”

南京晓庄学院2015年广播电视编导专业招生简章

【招生概况】
专业名称及学制:广播电视编导专业,本科,学制4年。
招生计划:面向江苏省拟招收80人。文理科不限。最终计划以江苏省考试院正式公布为准。
报名时间:2015年1月24、25、26日
报名地点:南京晓庄学院莫愁校区(南京市建邺区北圩路41号);南京晓庄学院方山校区(江宁区弘景大道3601号)
考试时间:笔试:2015年1月27日9:00—11:30;面试:2015年1月27日下午14:00—1月29日17:00
考试地点:南京晓庄学院方山校区(江宁区弘景大道3601号)

【考试内容】
考试科目:影视评论、编写故事、才艺展示、综合面试
1.影视评论(笔试100分):考生根据给定的影视素材在规定时间内按要求答题。
2.编写故事(笔试50分):考生根据给定的具体要求在规定时间内编写一个故事。
3.才艺展示(面试50分):考生在歌唱、演奏、舞蹈、朗诵、曲艺等五种表演类型中任选一项,自由展示个人特长,时间不超过3分钟。请考生自带乐器、CD伴奏带及其他表演用品,考场只提供钢琴、DVD播放机。

【收费情况】
报名、考试费:200元/生(报名后一律不予退费)
学费:6800元/学年(以省物价局核定为准)
【录取办法】
对报考我校广播电视编导专业高考文化分达到江苏省最低录取控制分数线且专业校考合格的考生,我校将根据考生综合分(高考文化分+专业分)从高到低择优录取。
【咨询电话】
校招生办公室:(025) 86178292
新闻传播学院:(025) 86569256、86569258、86569259

4.综合面试(100分):
(1)自我介绍:用简明规范的语言,自然大方的仪态,实事求是地介绍自己,展现独特个性,要求层次清晰。时间不超过1分钟。
(2)即兴问答:评委提出相关问题,考生即兴回答。时间不超过3分钟。广播电视编导专业艺术考试成绩为以上各科考试得分之和,满分为300分。
【文化考试】
考生必须按江苏省招生主管部门的规定,报名参加2015年普通高校招生文化课统一考试。文化科目考试方案及计分办法均按省级招生主管部门文件规定执行。



创业者们