

用“母校记忆”创业 半年赚10万元

□据《重庆时报》

招聘会跑了一场又一场,场场都落空;简历投了一份又一份,份份打水漂……2013年被称为最难就业年。随着毕业季的临近,越来越多的大学应届毕业生面临就业的困境。面对如此尴尬的就业前景,就读于重庆大学的4名小伙未雨绸缪,开始合作创业。他们从明信片、毕业纪念册与班服定制等小物件中发现商机,短短半年已创造了近10万元的财富,一跃成为大学生自主创业团队中的黑马。

创始人刘润东 重庆大学在读研究生

负责管理整个团队,创业初衷来自“留住母校记忆”

2010年,重庆大学本科毕业生刘润东考上了本校的研究生。但是看着同学们相拥而泣,再目送他们一个个离开,刘润东知道,除了回忆他们什么都没留下。“大学是一生中最难忘的,它是幼稚与成熟的分割线,是每个人都想抓在手中的瞬间。”从那天起,刘润东就有一个想法,帮助后来的学弟学妹们定制属于自己班级的明信片、纪念册或班服等小纪念品,以留住大学四年对母校和同学的爱。在刘润东的心中,创业的念头与赚钱无关,更多的是表达同龄人对大学情谊的一种不舍。

“在清华大学、北京大学等许多北方高校都有自己的校园旅游文化,西南地区的高校却没有,打造重庆高校的旅游文化,这也是我创办团队的初衷之一。”刘润东告诉记者,创业对于他来讲最关键的是组建团队,其中每一位合伙人都必须具有自己的特点。对于寻求好朋友合伙的创业惯例,

刘润东认为共同的目标更重要,这也是两年多来他迟迟不敢“下手”的原因,直到他联系上自己的老同学鄢蜜和其他两名在团委工作的同学贾沂伟与吴竟成。

“鄢蜜当时在北京工作,但一直在寻找回到南方的机会,所以他是我想到的第一个合伙人。”“现在创业半年,盈利10万元,再给我几个月的时间,我们可以将盈利提高到20万元。”在谈及未来的发展前景时,刘润东信心十足:“重庆高校都是我们的市场,有鄢蜜、贾沂伟和吴竟成的相助,大事一定能成。”

鄢蜜 重庆大学毕业生

负责外联,创业前写下两万字计划书

2010年毕业季,新闻系的鄢蜜投出几十份简历,到20多家企业面试过,但结果都不尽如人意。据鄢蜜回忆,在本地企业没能找到心仪落脚点,自己只能将目光转向北京。

鄢蜜一去北京就因水土不服而病倒了。“我一直想找个机会回到家乡,所以当刘润东告诉我要创业时,我的第一反应就是:终于可以回家经营自己的事业了。”鄢蜜坦言,父母更希望他有一份稳定的工作,而不是将自己的青春压在风险极大的“创业”二字上。为了劝慰父母,鄢蜜策划了一次关于母校旅游文化的

市场调研。以此为基点,刘润东一行人不仅下定了开办创业公司的决心,鄢蜜也花了一个月的时间,完成一份两万字的计划书交给了父亲。

在被问及父亲看到计划书后的反应时,鄢蜜笑道:“他说,‘这小子原来是玩儿真的!’”也正是这句话,让鄢蜜确信父亲已经被自己的决心打动,母亲的话也让鄢蜜铭记至今:路是自己选的,创业很艰难,再难也要坚持下去。

在刘润东心中,鄢蜜是一个外刚内柔的大好人,也是创业团队中唯一拥有工作经验的人,这也是他负责外联供应商的原因。他坦言,若非鄢蜜敢说敢做的直爽风格,许多订单都很难敲定。

吴竟成 重庆大学在读生

负责产品设计开发,16张名片修改两个月

与其他3位合伙人不同,吴竟成对绘画艺术的热爱达到了痴迷的程度。

2010年,吴竟成理科总分563分的成绩已经超过重庆市重点本科线,但放不下绘画爱好的他果断地踏入了重庆大学设计院的大门。

对于其他3位伙伴一致认定自己是艺术狂人的事实,吴竟成轻描淡写地解释:“我从小开始学画画,一直以来就培养了这一个兴趣而已。”但他也承认,为了绘画而放弃进入其他重点本科大学热门专业就读的机会,确实难以被旁人理解。

由于吴竟成的完美主义,在接到设计第一套明信片的任务后,他就开始不眠不休地构想究竟怎么样才能展现重庆大学的文化底蕴,让人过目难忘。“当时我就想照片太普通了,如果用绘画,究竟什么

样的风格才能既有内涵又能被大多数人接受。”为此,纠结许久的吴竟成浏览了网上30所大学的明信片,对比后终于敲定以工笔画和油画来展现。

在与其他3人讨论了近一个星期后,吴竟成决定以重庆大学新老校区具有代表性的建筑为模板进行再创作,时常在画作收尾时发现不够完美,他就全部推翻重做。在修改了8次后,成品终于出炉。此时,设计16张明信片已经花去了两个月之久。

贾沂伟 重庆大学在读生

负责市场和产品营销,第一次摆摊也怯场

在整个创业团队中,贾沂伟无疑是人缘好、脾气好、业绩好的“三好先生”,开张第一单定制服务的生意也是由他谈妥的。贾沂伟坦言,他从大一就开始四处兼职,“电话推销、家教、导购等我都做过,要想创业成功,必须放下姿态”。

一年前,当他得知师兄刘润东有想法以此创业时,他毅然将自己大学以来的所有打工积蓄投入到启动资金中。

筹备了半年后,创业团队推出了首套展现重庆大学文化的明信片。负责销售的贾沂伟在拿到这些商品的当天下午,就扯下自己的床单,去校园里人流量最多的街边摆起了摊,同时他还印了500份宣传单。

可就是这么一位打工狂人,在面对自己熟悉的同学时,也难免怯场。但这样的压力并没有超过半小时,调整心态后的贾沂伟从容不迫地拿着传单向每一位路过的同学耐心讲述自己团队的特色,当天就成功签下了3单生意。也正是由于他的宣传,这支创业团队很快就在重庆大学打响了名号。

