

我已经勇敢踏出创业第一步 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/279/2021\\_2022\\_\\_E6\\_88\\_91\\_E5\\_B7\\_B2\\_E7\\_BB\\_8F\\_E5\\_c123\\_279240.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/279/2021_2022__E6_88_91_E5_B7_B2_E7_BB_8F_E5_c123_279240.htm) 去年七月，怀揣着广州某大学的学位证书，我踏出了校门，加入到三十几万的毕业生求职队伍中。由于大学时学的专业是调剂时分下来的，虽说就业前景比较广阔，但是我却完全没有想要从事相关行业的意思，平心而论，我还是对自己的情况有个比较客观的了解，知道自己其实并不适合从事这类技术性的工作。于是，在招聘会上我没有浪费时间去排那一条条长龙，而是选择了我们专业极少有人会选择这个行业。截止至今，我已经换了三份工作，大概我是属于比较幸运的那群人，虽然三分工作待遇都不高，只是够用，而且在换工作的时候也没有遇到很大的困难，不能不说，比起很大部分同期毕业的人来说，我的情况还算是不错的。但是，这些工作却无一例外地无法让我全身心投入其中，每天上班表现得都是不过不失，平平静静。而就在这平静的表面之下，却是我那蓬勃攒动的野心，是的，这并不是我想要的工作，这并不是我想要的生活。一番思索之后，我终于下定决心走上了创业这条路子。有了想法，就要付诸行动。经过一轮思考，确定了外贸这条路。我在国外有很多亲戚，他们都是当地的商人，经过这么些年的努力，已经在当地拥有巨大的渠道和关系网。我立刻通过网络跟他们取得联系，把我的想法告诉他们，正所谓一拍即合，他们对此也表现出非常强烈的兴趣。因为他们卖的产品中，绝大部分是来自中国，但是处于某些顾虑，他们并非从中国直接进口，而是从当地的贸易商手中购买，所有产品加起

来中间的差价就非常巨大了。而且通过他们的关系，我还可以和当地经营其它产品的商人获得直接联系，我可以以他们的代理人身份在中国为他们采购产品，用广东话说，就是100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问[www.100test.com](http://www.100test.com)