

地下室里开“董事会”一群不拿工钱的大学生创业者 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__E5_9C_B0_E4_B8_8B_E5_AE_A4_E9_c123_279677.htm 很难想象，一群还在上大二大三的学生为了“找点事儿做”，把自己的个人电脑从家里、从宿舍搬到一间还算宽敞的地下室，然后各自从自己的生活费里拿出几百元钱凑在一起于是，西亚斯国际学院就有了一个叫做“维堂传媒”的机构，有了这本DM。学生创业只为“找点事儿做” 2005年3月，西亚斯国际学院的6名学生为了找点事儿做，每人拿出几百块钱，决定创办一份校园杂志。所幸一帮人各有专长，采写、编排、拉赞助……一切自己动手，发行2000多册的第一期校园DM《express》出版了。随后，一名金融专业的学生建了一个论坛，很快在校内火了。后来与西亚斯网上影院合并，成了校园门户网站，人气很旺，同时在线人数有时达到5000人，而那时候，整个学院总共只有8000多学生。大学生是商家越来越看重的一块市场，网站在学生中如此高的人气，让正上大三的吴高峰等几名有商业头脑的学生看到了商机。接着，他们一拍即合，把个人电脑搬到了学校的一间地下室内，将原来学生自建的门户网站与杂志整合，成立了维堂互动传媒。随着一些视频制作人才的加入，承担商家的视频短片制作任务的视频组成立。加上专门从事户外海报制作的手绘工作室，维堂互动传媒很快就粗具规模。四大“品牌”集中“轰炸”一天，学院的大学新生李小峰看到一张招聘启事，为了“你有胆量上贼船吗？”这句话，李小峰上了“贼船”，加入了维堂互动传媒市场部，他的工作就是为

维堂赚钱。一本校园杂志、一个校园网站，这让李小峰刚开始面对商家时很有些底气不足。“一个老板递给我一根香烟，因为紧张，我接在手里，不知道什么时候给捏坏了。”他对自己第一次面对商家的尴尬记忆犹新。在谈业务时，维堂最喜欢把网络、杂志、视频、户外打包“出售”，物美价廉不怕商家不动心。李小峰对自己拉来的一单网吧广告印象最深。那时候，学校附近的一家网吧刚刚升级改造，网吧的位置有点偏，需要做一些宣传。正好维堂成立一周年办晚会，需要资金，李小峰给网吧老板设计了一套宣传方案，在网站上投放广告，手绘工作室制作户外海报，视频组为网吧制作一个视频广告短片在晚会上播放，并悬挂条幅。最终，这套立体的宣传方案令网吧老板十分满意，做成了这单业务。谋大事的“董事会”开到地下室 虽然它的管理者和成员全都是在 校学生，但是维堂的管理制度却一点也不含糊。维堂传媒采用公司制管理，下辖网络部、杂志部、设计部、视频组、市场部五个部门，各部门负责人负责本部门人员管理及其他各项个体工作。五个部门的负责人组成“董事会”，并向董事长负责。通常一年才召开一次的“董事会”，在这里平均每隔一周就要举行一次，地点正是在公司唯一的办公地点那间地下室。新的发展经营模式，网站、杂志改版计划，较大资金的使用……所有涉及维堂发展的重要问题都会被拿到“董事会”进行讨论，并做出最终决定。团队合力克服创业重重困难 资金缺乏、管理缺失、经验不足，大学生创业困难重重。为何一帮在校大学生组成的维堂在面对社会、面对商家时显得游刃有余？其实，这里不是一个人在孤军作战，也不是只是 1 1 个人在工作，它的背后有个强大的团队在支持。

“ 比如有时做手绘户外海报，我们最多能协调二三十人同时来画，如果需要，我们能协调学生会、其他学校成员参与工作。”刘富鹏强调维堂最大限度地发挥了团队合力。“相濡以沫，不如相聚维堂。”这些年轻的创业者们认为这句话最能代表他们的价值认同，并把它贴在办公室的墙壁上。在维堂没有专职的管理人员，美术系大二学生王晶鑫，董事会成员，又是网络部的负责人兼设计；大三学生陈东升也是董事会成员，同时也是视频组负责人，还参与市场开发。五个部门虽然分工明确，但是像王晶鑫、陈东升这样身兼数职的为数不少。学生创业价值体现超过金钱从严格意义上说，维堂不能算是一个公司，因为尽管有财务也有进账，可是它没给大家发过一分钱的工资。所有的成员都同意把所有的收入全部作为资金积累，用在维堂的发展上。“我们动手去做了，把我们的想法变成了现实，学到在课堂上学不到的东西，我们的价值在这里得到了体现……”视频组的陈东升用一堆排比句试图说明一件事：他们创业不只是为了钱。“我们的最终目标是，把维堂能够做成一个真正的大企业，而现在的维堂将最终成为企业的人才培训基地！”王晶鑫说，这虽然还很遥远，但并非没有可能。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