

成立校园工作室瞄上软件开发12名大学生迎来首笔收入 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_90_E7_AB_8B_E6_A0_A1_E5_c123_279679.htm

1 2 名还没毕业的大三学生尝试创业，最后鼓捣成了一个“软件开发工作室”。虽然工作室成立仅仅几个月，还缺乏资金和经验，但凭着年轻人的激情、凭着团队的力量，他们已经开始盈利了。大三学子广发招贤榜 丁浪涛，河南工业大学大三学生，2006年10月是他上大学以来最郁闷、最迷茫的一段时间，虽然还有一年多才毕业，但看到众多大四的师哥师姐们四处求职，他开始为自己的前途发愁了。毕业后像其他人一样找工作？自己没有什么特长和优势。自己开公司自主创业？好像真的又很遥远。似乎看不到未来的丁浪涛很是迷茫，出现转机是从他和一个同学聊天开始的。“你学的计算机专业，成立个软件开发公司肯定能行。”同学半开玩笑半认真地说，“如果你干我一定支持你。”同学的一番话，给丁浪涛的触动很大。那一夜，丁浪涛失眠了，他在为自己的将来思考。几天后，丁浪涛决定自主创业。说干就干，丁浪涛在校园内广发招贤榜。很快，盛家龙等其他5名同学加入了这个团体，一个由6名大三学生组成的红狐工作室成立了。遭遇挫折调整经营方向 6个人当中，除了学计算机专业的，还有学化工、设计专业的。没有办公场地，他们就在学校附近的都市村庄里租了一间房屋；没有电脑，他们就把自己的电脑搬出来供大家使用。工作室成立了，大家面临的一个最大问题是，工作室能生产什么样的产品？虽然人人都懂软件开发等专业知识，但要选择生产一个符合市场要求的产品并不容易。

“那个时候我们真的是在闭门造车。”丁浪涛深有感触地说，最初他们开发企业、高校网络管理系统，因为技术力量不足以及信息不足等原因，干了两个月后就被迫停了下来。今年2月份，红狐又有6名同学加入。经过市场调查和讨论，他们决定转型，从原来的大型系统工程，改作小型的软件开发及个人、企业网站设计与维护等项目。第一笔1000元收入全留在工作室。3月14日，红狐收到了第一笔汇款1000元。“第一笔业务对于我们来说是个很大的鼓舞。”丁浪涛表示，虽然仅有1000元的收入，但是对于这个刚成立不久的工作室来说，也是一大笔收入了。按规定，做成业务的张剑应该得到300元奖励，但是他把这些钱全用于工作室费用了。“红狐现在还很小，需要大家共同呵护。”张剑认为，等到工作室发展壮大后再分钱。和张剑一样，目前工作室所有人员都是不拿任何薪水。最近的两个星期里，他们已经陆续接到了6笔业务，平均两天一个单子。看到生意多了，为了赶工，大家经常通宵达旦地工作。作为技术带头人的宁国旭更是二十几个小时都没有休息了，其间只吃了一顿饭，现在两手还冻得通红。一开始就实行公司化运作。虽然是还未毕业的学生成立的工作室，但是他们的管理已经有模有样了。在工作室的墙壁上，既有管理制度又有记录条文，俨然公司化运作。按照规划，工作室分企划部、市场部、技术部、网络部、财务部等五个部门。丁浪涛等3人负责市场开发等工作，盛家龙等4人负责网络开发维护等工作，技术带头人宁国旭等5人主要负责软件开发等工作。“我们从一开始就要实行公司化运作。”作为工作室发起人丁浪涛总是比别人多想一步，为了便于管理，从工作室招人开始，丁浪涛就

把自己的好朋友排除在外了，目前的团队成员基本上都是通过邀请而加入的。“我们的成功离不开团队的合作。”丁浪涛显然对他的团队表示满意。“今后，我们也要有进有出。”盛家龙也在为了优化团队做着准备，“虽然我们这些人都是学生里的佼佼者，但是，如果不能适应团队的要求，我们就要采取人员更新的办法来加强团队力量。”前途未可知想与人合作有了好的开始，他们又在筹划着如何尽快把生意做大。虽然对未来的发展充满信心，但是他们也十分清楚自身的弱点，缺乏资金、缺乏经验、没有社会关系，这是他们面临的现实问题。因为没有知名度，很难得到社会的认可，这让丁浪涛的创业团队很是发愁，“我们准备找有资金和销售渠道的合作者。”丁浪涛认为，要想快速发展还需要借助社会上的力量。同时，他们也希望通过商报，找到合适的合作伙伴。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