

图书销售帮我挖到大学创业第一桶金 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E5_9B_BE_E4_B9_A6_E9_94_80_E5_c123_281397.htm 图书销售帮我挖到

大学创业第一桶金作为一名在校大学生，在别人眼里本应该好好读书。然而，我却没这样去想，也没这样去做！因为当我第一次走进大学校园，我便知道了我与身边同学的现实差距！我没有有钱的父母，我的学费还是父母不知用了多少年时间积攒下来的！但是我不因此而自卑，因为那是我无法改变的！就像后来有位朋友告诉我的那句话：你做不了一个有钱爸爸的儿子，但你可以做一个有钱儿子的爸爸！是呀，听了这个朋友的话我明白通过自己的努力，我可以改变自己的现状，我会有一个美好的明天！当我读大一的时候，每次放假和开学的时候，校园里面最热闹的学生生活区都会有一些商家或者一些学生在搞一些产品、预定车船票和飞机票等业务！而且每次搞的场面都挺红火的。据我询问效果大都不错。看在眼里记在心里，我在观察，在思考！这些公司和这些学生会或者其他一些社团搞的这些东西都是适合学生的！而且，同学们也都乐意接受，因为方便，有时价格也比外边市场上的便宜很多！私下我也在寻找市场，寻找适合高校学生的商品或服务！所有这一切，我当初只是想锻炼一下自己，也能挣一点钱，减轻父母的一些负担。后来我就发现了，在学校，同学们都是来学知识的，书本是必不可少的！而且大学生看课外书基本上老师是不管的。所以我打算在校园里卖书。卖什么书呢？从什么地方进书呢？需要多少钱呢？在身边同学大都忙着找恋人，玩网络游戏的时候，我在想这些问

题！然而，信息时代的今天，懂得如何利用搜寻，利用信息是一种优势。在大一暑假期间，通过网上我找到了一家专门批发正版图书的大型销售公司！我最终选择了它作为我的货源渠道，这关键是因为它的批发价格很低，一本书2折左右，一般的书只有四五块钱。当时的我非常高兴，然而接下来就是资金的问题。等了一个暑假，父母也没同意我的想法，就那样我还是来到了学校。我一直也没忘了我的创业想法。当我回到学校，把我的想法给我同班的一位好同学已说。他立马答应有他出钱，我和他一起来做！就这样，我们开始了，拿着他给的一千多元钱给上海的那家图书销售公司汇去了。这期间我和那位同学在他们网站上已经挑好了要批发的书，那些书都是我们认为同学应该比较喜欢的！等待公司发货过来的日子是非常令人难熬而又兴奋的！在想着将来我们做好这个事业，如何做大，做强，也想过可能我们也会遇到各种挫折各种困难！后来，我们拿到了书，都是崭新的！我们高兴了，批发商没骗我们，因为在这之前我们还有点不敢相信正版书会这么便宜。接下来我们开始着手销售了，我们也学着以前的那些商家在学生生活区做现场销售！说白了是摆地摊。但这期间要给学校后勤的管理者打好招呼，不然他们是不容许的！我很庆幸自己在这方面还有点关系，所以一切顺利，就等着开始呢！梦想快要实现了，大二开学一段时间，新生才开学，新生刚来第一件任务就是军训！曾经军训过我知道那是大学时代最难熬的日子！因为大家互相都不熟悉，又来自不同的地方，那段日子实在是枯燥无味！所以我想新生军训的时候我们的图书肯定销售会很火。果然，第一天我们在新生军训结束回食堂吃饭的时候一个多小时的时间就卖

了一百多本，我们心里掩不住的喜悦，最后一天结束后，我们计算一下，总共卖了180多本书，净赚800多块钱！当时的心情那是我现在不能形容的，后来我们又赶紧联系批发商再汇钱发货！就这样，新生军训半个月时间，我们赚了一万多，这是我们赚到的第一桶金！也许这其中流下了我们许多汗水，无数次在深夜一两点别的同学都已进入梦乡的时候我们还在忙着，无数次在公交车上睡觉，无数次在食堂已经看不到同学身影的时候我们去吃点剩下的饭菜。然而，也只有这一切我们经历了，我们才有了今天的结果！我不在局限于学校摆地摊了。我们要计划开店了，而且是连锁书店。我们要做这个省份的整个市场，我想我们有这个信心，以前这是我们的奋斗的目标，如今这个目标也快要实现了~！曾经和现在的一个热门话题：大学生创业！大学生如何创业，我想应该从身边的市场着眼，选准市场，选准产品是成功的一半！另一半我想是我们大学生自己不懈的努力。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