

一位大学生的创业经历 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__E4_B8_80_E4_BD_8D_E5_A4_A7_E5_c123_281475.htm 求职处处碰壁的时候，就该及时调整就业方向。在了解自己的能力和兴趣的情况下，做个有心人，善于无中生有，渐渐就柳暗花明。大学生找工作越来越难，都是从零开始，但总有人脱颖而出。因为他们在挫折里学会思考，即使沮丧也从不放弃希望，放低心态，塌实做事，最终成就自己的事业。26岁的何咏仪，西安柒彩虹餐饮有限公司的开创者，立志打造“中国第一快餐中介”，2004年底利润突破百万。回首几年的风雨，她笑容灿烂：“当初看来是困境的日子，走过来才觉得微不足道。以我的经验，求职处处碰壁的时候，就该及时调整就业方向。在了解自己的能力和兴趣的情况下，做个有心人，善于无中生有，渐渐就柳暗花明。”天之骄子并不是什么保证，但是，实干加巧干，一定可以成为你的王牌。应聘受挫，名牌大学生学会塌实做事 2000年，何咏仪揣着西安交通大学通信专业的毕业证，意气风发，踌躇满志。远在浙江温州的父母打电话来说，孩子，我们跟这里的电信部门联系好了，回来吧。一向温顺的何咏仪拒绝了。她在优越的家境长大，从小到大都在父母的羽翼庇护下，现在，她想独自闯荡。自己毕竟是名牌大学毕业，找份工作有什么难？何咏仪把西安某著名电信单位作为首选，然而遭到对方当面拒绝，嫌她没有工作经历，薪水要求又高。这个开头不太好，之后的半个月，何咏仪一直没有找到合适的工作，互相不满意。西安还是那个西安，夹着简历走在路上的女孩，却忧虑了很多。兜里不

到500块钱了，她又不愿意找父母求援，怎么办？还是大学生呢，却为生计发愁，真丢人。不知道走了多久，觉得累了，何咏仪拐到一家快餐店，无精打采地要了碗面。女老板一眼就看到她的求职简历，笑着搭讪：“找到工作了吗？”何咏仪摇头。老板笑着说：“姑娘，现在大学生太多，如果要求太高，很难找到满意的工作。”说完，她指着一位正在门口支单车的服务员说：“你不相信吧，她也是一位大学生，刚送快餐回来。”怎么可能？何咏仪一脸狐疑。女老板说：“都得先养活自己，再作打算。”何咏仪有点惭愧。是啊，名牌大学毕业生也没什么了不起，她除了文凭，在工作经验、人生阅历、沟通交往上，都很欠缺。她与千千万万的打工者一样，都得在社会的激烈竞争中较量。走的时候，女老板递给何咏仪一张名片，让她有困难可以联系。回到住处，何咏仪捏着那张名片，犹豫了很久，终于拨通号码，怯怯地问：“您的快餐店，还需要人手吗？”“你随时可以来上班！”终于工作了，心情却是尴尬的。何咏仪换好工作装，忸怩了半天，才开始端盘送菜。进来一个人，她就心跳半天，怕是熟人，魂不守舍的，还出过几次小差错。另一个大学生，却非常熟练，礼貌周到，让顾客如沐春风。第一天挨过去了，何咏仪告诫自己：就业没有大学生小学生之分，在哪行就得专哪行，架子面子，都免谈！无中生有，打造快餐中介何咏仪聪明肯干，很快赢得老板的信任。不久，何咏仪开始给西安高新区一些写字楼的白领送餐。才去第一家公司，她就受到炮力轰击，白领们纷纷发牢骚：“你们店做的饭太没特色，总是老三样，再不改观，我们就另外订餐。”在第二家，何咏仪一边搁下饭盒，一边听着同样的埋怨，郁闷极了。刚

进电梯间，何咏仪就看见一位年纪相仿的女孩，穿着同样快餐店的服装，正用手抹泪。何咏仪关切地问她，原来她的客户一打开饭盒就骂，说又搁辣椒了，每次叮嘱都白费力气...女孩委屈地说：“我每次转告客户意见，老板都不理会，还说今后不给他们送快餐了。”何咏仪忽然眼前一亮，这不是一绝好的商机吗？有的快餐店认为白领们难伺候，要求高，主动放弃了送餐业务。我为什么不把这笔业务接过来，按着白领们的要求走呢？从此，何咏仪每次送快餐，都会详细地记下对方的电话、用餐口味和个人禁忌。自己收集的信息还不够，她又在写字楼门口等待其他的同行，上前搭讪，询问各种细节，一一记在心里。另找工作的想法暂时搁置了，她一门心思想把“快餐”做好。快过春节了，店里放假，何咏仪决定留在西安，作一次快餐市场调查。父母思女心切，几次催促，她都说自己正在通信公司开发新项目，实在抽不开身。搁下父母的电话，何咏仪鼻子有点发酸，但立刻整理心情，穿戴得厚厚的，冒着严寒，去西安高新区附近调查各家快餐店，她用冻得红肿的手记录下名称、电话、餐饮风格和快餐价位。其实店还真全，什么东北菜、南方小吃、北方面食、西安土产，应有尽有。几天考察下来，每天天黑才能回家，何咏仪瘦了，但是心里更有谱了，酝酿着新的快餐运作模式：“我完全可以做一个快餐中转站，收集各种风味快餐，提供给各家公司的白领，从中赚取差价。既帮快餐店拓宽了业务，又让白领选择更多，何乐而不为？”说干就干，而且春节期间的业务需求旺盛，很多快餐店放假，白领们只能放弃订餐，自己买饭。就抓住这个机会！何咏仪很快就在东桃园村找到了一间20平米的门面房，月租400元，但老板坚

持要一次交清三个月的房租。何咏仪手上只有1000元，捉襟见肘啊。她三番五次地恳求，房东终于同意月付。一出门，何咏仪马上去人才市场，找了两个口齿伶俐的打工仔，提出包吃包住工资500元，任务就是送餐。何咏仪同时附带条件，每人先交500块押金。对方有些犹豫，她拿出自己的大学毕业证保证，第一个月发工资一定退还。他们答应了，何咏仪松了口气。她精打细算，把店面简单粉刷了一下，又做了三套统一的送餐服装。接下来，她开始打电话给各个写字楼，寻找业务。很多都是老客户，也熟悉这个耐心细致的姑娘，加之很多快餐店还没上班，很快，她就拿到100份订单。可以看到曙光了。何咏仪挂掉电话，高兴得跳了起来。野心勃勃，梦想快餐中介连锁事先有过调查，何咏仪很快根据订单的要求，找到了需要的快餐店。老板一听何咏仪要50份，答应给个优惠价格。何咏仪当即交了订金。随后，她又去另外一家饭馆，预订了50份特色菜。饭菜送到，何咏仪自己也穿上工作服，和两名员工一起外送。当天，除去各种费用，何咏仪净赚150元钱。初战告捷，使何咏仪信心十足。第二天，她多预订了50份，很快又送完了。春节过后，快餐店的竞争日益激烈，何咏仪的订单不如以往多了。她干脆亲自上门，到公司推销。面对质疑的目光，她从容地拿出自己记录的快餐店手册，说，“你们想吃任何口味，我都可以满足。送餐及时，保证营养，还能经常变换花样！”不少公司抱着怀疑的态度，接受了何咏仪的提议，觉得果然不错，纷纷取消原来的快餐盒饭。一个月下来，何咏仪外送的盒饭达到了3600多份，月收入达到2000多元。此时的何咏仪信心更足，下个月的纯收入也许就能变成4000元，甚至是8000元！第二个月，

何咏仪又招聘了两位工作人员，自己则主动出击，到更多的公司联系送餐业务。同时，她不断想出各种花招，吸引白领。一方面，她寻找到更多各具风味、干净又便宜的小饭馆，让快餐店手册日益丰富，白领有更多选择。一方面，她又到各公司发放调查问卷，统计白领最爱吃的饭菜和最想吃的饭菜，然后自己设计新菜单，交给饭馆去做。何咏仪渐渐被写字楼的白领们熟悉。一年后，何咏仪外送的快餐盒饭每月上千，到2004年底，年利润已经突破100万元，并从小店面升级为“西安柒彩虹餐饮有限公司”。现在，工作已经步上正轨，何咏仪驾轻就熟，为了不荒废专业，她又应聘到某知名电信公司上班，身兼两职。每天，她9点打电话给各个快餐店，预订特色菜，11点整，公司的工作人员统一着装往各个公司送饭。打造成功西安第一快餐中介，何咏仪的梦想更大：“将来时机成熟，我想把快餐中介做成中国连锁！没有不可能，就看你敢不敢想！”

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