

大学生创业失败之后才明白 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_A4_A7_E5_AD_A6_E7_94_9F_E5_c123_281657.htm 2002年8月26日10

点30分。上海世贸商城7楼G26展厅。夏小飞和他的创业伙伴小梁花了两个多小时，将电脑、打印机、传真机、办公桌及不少五颜六色的化纤面料搬到了自己租住的宿舍里，离开了这个曾经撒下自己第一颗创业种子的地方。一拍即合 共同创业 夏小飞毕业于复旦大学企业管理系。一个偶然的机会，在与同学小梁聊天时，他得知小梁家在江苏吴江，父母都做化纤面料生意。小梁还说，吴江是中国化纤面料的重要生产基地，许多上海的客户都到那里进货。小飞心里不由一动，“如果在上海做化纤面料的中介生意，一定能赚钱”两人谈得投机，便开始规划起创业的具体细节来：小飞扎根上海，寻找客户，承接订单；小梁长驻吴江，负责解决供货渠道问题。小梁说，创业前期所需的资金可以请他的父母帮助解决。他们的创业目的很明确，一来给将来打基础，二来赚点钱。

“我希望能 在35岁前积累足够的资本，然后做自己最想做的事业——影视制片人。光靠有限的工资收入，一辈子恐怕无法圆这个梦。”小飞说道。2002年春节前，他们在世贸商城找到一个30平米的展厅，房租按甲级写字楼的标准收，每月4100多元，加上电费、电话费和日常开支，月支出在八、九千元下下，前期固定资产投资和小装修需要两万元。小飞把自己仅有的5000元都拿出来，大部分投资靠小梁家里支援。他们初步确定，如果业务发展顺利，到年底，两个人的股权按30%和70%分配。想好了新公司的名称，但他们没急着注

册，暂时打着小梁父亲在吴江注册的公司的牌子。小梁的父母答应支持他们一年，公司所需的费用，每月结算后找小梁的父亲报销。春节，小飞回家跟父母提到创业的事，家里坚决反对。父亲以前做电器生意吃过亏，劝他打消这个念头，“生意场远非你想的那么简单”。“那个年过得特别不开心。我觉得，年轻的时候应该大胆去干。”初五，他就离家直奔上海。适逢世贸商城有个一年一度的面料展示会，两人都觉得机不可失，花4000元租了块4平米左右的展区，开始搭建展台，从收集布料到展览布置，他们都自己动手，刚布置完，再看人家的展台，产品种类多达百种，小梁立即赶回吴江，又收集了几十种布料，凑足100种，两人心里才踏实起来。“三天展览会，真是热闹，每天都有上百个客商来展台咨询。”小飞和小梁忙得不亦乐乎，名片发了几百张，也收了几百张，其中有海外的订货商，也有本地的中间商，两人都很兴奋，仿佛才打开窗户，就有阳光射进来，照出光明的前景。

经验欠缺 起步艰难 3月6日，展览会一结束，他们就正式搬进了世贸商城开始创业生涯。小飞每天的工作都很忙碌，他把展览会上收集到的名片输入电脑，做成数据库。借着展会的后续效应，每天都有十几个客户打电话或上门找他们谈业务，他又忙着收集客户的需求，接收样布，记录样布的规格、密度、材质等详细数据，用最快的速度把资料邮寄到吴江，等小梁提供价格信息。与商城内竞争对手的产品相比，小飞自认为他们提供的产品质量有保证、价格合理，应该很具有竞争力。但是，匆匆忙忙地过了一个多月，小飞察觉到事情有些不对劲。每天都有客户来咨询，要求提供样品或报价，但他们拿了我们的资料和报价后就绝少再有回音。眼看着

客户们都像悬在半空中的气球，看得见摸不着，没一个落地签订单的，小飞着急起来，得知此事，小梁的父母帮他们分析了原因：化纤面料这个行业情况很复杂，发展到现在，国内外厂商和供应商之间的关系相对稳定。因此，产品质量好，价格低未必能争取到客户。我们是小公司，人家没跟我们长时间打过交道，对我们监控产品质量或大规模供货的实力不够信任。小飞细想后，也看出了某些原委。许多客户向他们咨询，并非真有订货意向。拿他们的报价资料，如果比原来的供货商价格低，就有理由要求降价，如果低不了很多，一般不会轻易改变合作关系。小飞也想过变被动等人上门为主动上门洽谈，以增加跟客户直接沟通。他试着在外面跑过两天，找服装工厂，但因为无的放矢，效果很差，加上公司就他一个人，也不太方便走开。他还草拟过一个销售计划，想招点业务员，但由于要增加投入，小梁的父母没同意，只好作罢。盲目信任 赤壁受骗 两个多月一晃就过去了，公司滴水未进，小飞心急如焚。五一节前夕，事情突然有了转机。一天，他接到湖北赤壁某外贸公司的传真，说需要一种布料，如符合要求，可以签下高达150多万的订货合同，几次的传真和电话联系后，对方约小飞节前去趟赤壁。小飞欣喜若狂——如果能做成这笔生意，起码能挣30多万。一路颠簸到了赤壁，与他电话联系的副总到车站接他，这位副总50岁上下，看上去态度温和。小飞有点奇怪——那位副总不是开着公司的车，而是打车把他送到了宾馆。根据“行规”，签合同前要有所表示，小飞提出晚上请客，这顿饭花掉了他2000多元。吃饭的间隙，那个副总还把他偷偷叫出去，希望他再意思意思，买点烟做礼物。小飞爽快地答应了，买了800元左右

的香烟送给他们，第二天，小飞到那家外贸公司签合同。那家公司的办公场所看起来比较简陋，好在公司的手续、执照还齐全。他没多想，签好合同盖完章，约好五一过完便付30%的订金。买不到直接回上海的车票，小飞只好先去了浙江金华。路上，小飞睡得很沉。凌晨4点多，火车快到金华站，小飞才发现装在西装口袋里的钱包不翼而飞，1000多元的现金和全部有效证件被偷。虽然出差一趟花了7000多元，又丢了1000多元，但想想这笔生意的利润，小飞心里还是喜滋滋的。5月8日，节后上班的第一天，小飞给赤壁打电话，那头说“订金今天就打过来”等到快下班时，银行里还没见钱进来，他再给赤壁挂电话，打到公司没人接，打那副总的手机，却说那号码已停机。小飞当时马上有一种不详的感觉。第二天上午和下午连着打电话，都没人接，感觉可能上当了，但还不死心，第三天再打电话，还是没有人接，才不得不接受现实——碰上了骗子！出发前，小梁的父母曾经告诫过，这可能是个骗局，但他们当时都没在意，花那么多精力把小飞骗去，就为了吃顿饭，拿点好处，世上竟然有这种事！事后好几天，小飞都没缓过神来。合伙失败 黯然收兵 赤壁受骗后，小梁家里对他们的支持的热情越来越低了。小飞改变了工作策略，不再有求必应，而是先跟客户充分沟通，有所选择地提供报价。6月初，小飞总算吃到了创业后的第一只螃蟹，螃蟹虽小，但味道不错——上海一家服装贸易公司从他们那进了一批“尼丝纺”布料，合同金额1万多元，利润1000元出头，紧接着，又陆续签了几笔业务，都是小单子，赚了两三千元。7月中旬，有个台湾老板来跟小飞接洽。这个台湾人每个月需要两到三个集装箱的布料，40万米左右

。每米能赚5分到一毛，利润低，但量大，如果谈成，每个月有2至3万元的收入，小飞很看重这笔单子，心想着，再熬一段时间就会走出低谷。没想到，8月中旬，小梁从吴江打来电话，说家里不支持他们创业了。那一刻，小飞感觉自己就像好不容易滑翔上天的风筝，突然迎头直跌下来。他很希望能够再拖一拖，等手头几个正在谈的单子敲定，但考虑到粮草已断，再坚持也是枉费精力。决定不做之后，台湾老板还打电话过来，表示想去吴江看看货。小飞直言相告，他们已经不做了，那老板颇觉可惜。刚起航的船，没行多久就这样触礁搁浅了。小飞很后悔当初没跟小梁父母签订正式的合约。如果他能在同类的外贸公司做两三年，积累一定的经验和客户资源，工作起来绝不至于那么被动。现在，小飞正积极地找工作，他想给自己五年的左右的时间，在一个相对规范的公司里踏实工作，积累经验，然后找机会东山再起。

●北京凡想人创业咨询服务有限公司专家点评如下：大学生如果勇于创业，是应该鼓励和支持的。但是大学生创业大多都是盲目性较强，考虑不够成熟，以致最终容易走向失败。上述大学生创业案例存在以下几个弊端，从而导致最终的失败：

- 1、创业者小飞既没有足够的资金支持，也没有良好的客户资源，加上从业经验缺乏，这些都为他的此次创业埋下了失败的种子。
- 2、创业者小飞对化纤面料市场的复杂情况知之甚少，对面料生意的潜规则不懂，单凭离货源近这一有利条件来判断商机，犯了片面性错误。如果他认真进行市场调研，了解面料生意客户一般的订货规律，做好经营准备，他就不会用上述失败的方式运作这种贸易生意。作为新起步者，先做有实力的生产厂商的代理，应是更好的入行方式。等建立

可信度和积累客户资源之后再独立开展贸易运作，成功的把握会更大。 3、在逆境和交困时也不应急于求成。对于突如其来的“大”订单，未做调查和分析，也不按正常的订货程序了解订货的详情，就轻易出差，甚至出手大方地招待对方，结果是遇上了骗子，最终是鸡飞蛋打，钱没赚到，亏了大笔的开销。这是明显地缺乏经验所致。 4、凭义气用事，没有文字协议约束，很难保证合伙人之间的关系，更谈不上后续资金的支持。在企业发展不顺利时，撤人和抽走资金或者停止资金的提供，是企业的大忌。如果小飞的合伙人小梁的父母继续提供资金支持，小飞的生意很可能起死回生。因此，创业初期，保障后续资金往往也是成功的关键之一。很多创业项目，只要能坚持挺住，就能走出低谷和迈向成功。

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