

毕业一年就创业 我真的错了吗？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E6_AF_95_E4_B8_9A_E4_B8_80_E5_c123_282034.htm 我大学毕业已经一年了，看着和我同一届的学生一个个陆续的找到了工作，开始了他们的工作生涯。我又将何去何从？听说现在很多大学毕业生从学校毕业后就直接走上独立创业之路，作为一个刚毕业的大学生，我也想去他们的道路，去找到一条成功的捷径。在学校时就觉得自己工字不出头，从来不想给人打工，我觉得创业才是自己最适合的道路。我开始访问了一些有创业经验的学长，他们建议我先进入到某些企业工作几年，学习一些实际操作技术和企业管理模式后再作打算，我同意了。经过一番努力，我顺利通过了一家计算机网络公司对我的考核，进入这家公司工作。这是我所期望的，因为不管以后走哪条创业道路，学习一些计算机网络知识肯定会有帮助的。最后我被公司分配到网络销售部门，我开始从事在网上的销售工作。我的工作很出色，受到了主管的多次表扬与嘉奖，但我并不满足于这些，我希望能到跳到其它岗位上工作，因为这样我就可以学习到一些其它的经验。但我的想法并没有实现，老板不同意我的做法。一气之下，我便离开了那家公司。到这为止，我才仅仅在那家公司工作了一年，就带着一颗满怀壮志的心开始了我自己的创业之旅 从择业到创业，这是就业观念上的一个重大转变。我一时找不到适合自己的项目，不知如何将自己的所学和经济效益联系在一起，如何在社会上找到自己的一块新的自留地来证明自己的能力，并创造出经济价值。经过反复思考，我决定从事网上销售产品

。我很庆幸自己在工作时学到的知识，并利用这些知识开始在网上发布各种广告，出卖一些汽车零件。因为我的家乡是南方五金城，在这方面的货源会比较容易获得。大概一周后我收到了来自南京的一份买单，并要求我过去交易，我没想到网上销售会这么容易，一时喜出望外。但有个问题，对方需要我拿货过去，而且销售额才几百元，我计量着我的车费和住宿费都要几百元，肯定要亏，不过也亏不了多少。最后我决定独自进行这场交易。这就当作是我的第一次经历吧！我马上拟定好了一份合同，第二天就到了南京，找到了那个客户。可是那个客户却指这指那的，对我的货品大不满意，说我提供的货物质地不够光滑细致，要求降低产品价格。可是那天我们已经商量好了啊，而现在却要这种我根本没发接受的价格！经过好几次讨价还价，我最终不得不以货品原价卖给他。晕啊，这是原来价格的三分之二啊！我开始认识到实际网上交易的困难。不过，我也不会这么轻易放弃的，我继续发放帖子，每天对着电脑要坐上十几个小时。几个星期后，我又碰到了在一个在重庆的顾客，需要我这里几千元的货物。基于上次的教训，我这次先得和他谈好大概的价钱，他爽快地答应了。我又开始准备，货源，运输。资金还是我向别人借的，我想这次我一定会做好的，我当时这么想。然而一番忙碌下来，到最后签完字后他说货款要过几天才能到，希望我先回去，我当然不肯，结果我不得不先在重庆住下来，而这一住就是半个月，我实在无法忍了，多次催那个人，当我最后一次打过去的时候，他关机了。我顿时傻了，知道自己被骗了！结果，这次生意没做成，却又亏了几千元。之后的日子里，我更是灰心之极，因为除了有小笔的生意外，

根本无人问津。经过上两次的经验教训，我再也提不起精神做这方面的生意了，想起在以前的公司，我都收入几万元了。毕竟我还没有丰富的社会经验以及承担风险的能力，大学生创业比我想象的要难的多啊！最终我还是决定放弃创业。

可是有个疑问：难道我毕业一年就开始创业真的错了吗？

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