

高中开始挣学费大学期间开店当上老板 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__E9_AB_98_E4_B8_AD_E5_BC_80_E5_c123_282089.htm “我这里有名绵阳师院的实习生叫廖江鸿，小伙子太优秀了！从高中开始就自己挣学费，现在在大学期间就开店当上老板。不仅如此，人家现在创办的网站招集全国的大学生共同创业！”近日，新皂中学的一位老师打进本报新闻热线兴奋地说。收到线索，记者随即对此进行了采访。新生开店 生意兴隆 廖江鸿，绵阳师范学院中文系03级2班学生。记者采访他时，正在他经营的洗衣店里忙活着。洗衣店就在学校里，顾客几乎都是在校大学生。“生意一直都不错，估计是现在的大学生都不爱洗衣服！”瘦小的廖江鸿笑着说。2003年，廖江鸿考上了绵阳师范学院中文系。具有高中打工的经历，加之头脑非常灵活，廖江鸿一直在琢磨如何利用校园寻找商机。刚到校不到两个月，廖江鸿便通过市内一家洗衣机销售商家争取到资金，在学校开起了校园洗衣房，“几乎没怎么宣传，生意出奇地好，每天要干十多个小时，还请了人。”大二下学期时，他发现身边同学经常来借他兼职时所骑的自行车，索性便向同学借了2000多元，在旧货市场淘了40多辆二手自行车，做起了校园自行车出租行的生意。“一个小时两元钱，前来排队租自行车的学生起串串。”一周几百元的回报让他消除了当初的担心，从而更坚定了自己的创业之路。遍地商机“廖总”多种经营 通过兼职打工，廖江鸿发现，我市很多家电通讯商家和一些销售公司都会不定期的需求一大批的促销、宣传等人员，经常四处觅人。而校园内的大学生就可以通过这种

兼职实现勤工俭学，并积累社会经验。于是，通过努力他在一个月內，联系了市内50多家销售商，代理招聘业务。随后，他又在各大大专院校贴出兼职招聘信息，给学生提供兼职工作。半个月后，30多名大学生获得了兼职的机会。而他也第一次通过商家的提成挣到了600多块钱。两年来通过在他那里登记找兼职工作的学生已有几千人次，每组织一次促销活动，他便能赚得数千元。正因为这样，从大二以后，认识廖江鸿的人中，无论是校内校外，很多人都习惯性地称眼前这个二十岁的学生为“廖总”。

自主创业 大四男生成为网络CEO

“满足现状就等于慢性自杀”廖江鸿总是这样激励自己。喜欢阅读《商界》、《发现》的他总是有新的创意。今年国庆期间，经过长期的酝酿，他正式创办了由自己出任总负责人的全国大学生联盟创业俱乐部，并开设了同名网站。俱乐部实行以城市为片区，片区负责制经营，每个片区有1到2名当地学生任主管并对绵阳总部负责。目前，绵阳、江油、成都的工作已经铺开，西南其他地区的业务也正在落实当中。“如今名声四起的中华英才网，几年前也就是几张桌子上放几台电脑。只要自己肯钻，什么事都有可能发生。”面对网站的发展，廖江鸿踌躇满志。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