

大二学生“从百元到百万元” 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__E5_A4_A7_E4_BA_8C_E5_AD_A6_E7_c123_282120.htm 在高三毕业的时候，他找了20多名初中的同学，组成小团队做起家教，赚了自己的第一桶金；在大一的时候，他和老同学筹划建立了咨询公司，开始了家教业务，从中学到了如何管理一个团队；因为团队成员的一句玩笑，他又开始了自己出教辅的历程，首批5000本英语教辅销售一空，短短半年取得了10多万元的净利润；现在，这位在短短几年的时间里组建了一个学生团队，一手打造了一个“从百元到百万元”创业神话的大二学生夏乾良，又在计划建立进修学校。他的梦想还没有结束，他告诉记者，自己的最终目标，是要做“文化老大”。

第一步 高考后赚了第一桶金 夏乾良目前是复旦大学法律系大二的学生。因为平时他常会辅导学弟学妹，虽然是免费，但家教的经验还是挺丰富的，所以两年前他从建平中学毕业时，就动起了做家教积累社会经验的念头。于是他召集了在上海中学、复旦附中、华师大二附中等学校的20多名初中同学，将他们组成小团队做家教。他们印了2500张小名片“来自复旦、交大、同济等名校，特殊的教学方式，提供互助式家庭教育”，然后在浦东、徐汇等区的居民区投递。在成功将自己推销出去之后，小老师们常常聚在一起分享各自的教学心得：如何把孩子分成不同的种类；如何分配讲课和做题的时间；如何解决学生遇到的各式问题。一段时间后，团队内部达成基本统一的课堂教材和授课模式，并对家教老师进行星级考评。暑假结束，他们教的学生人数已有160多人，从六年级

到高三毕业班，几乎每个年级都有他们的学生。而依靠这第一份家教，夏乾良等人赚到了人生的第一桶金。第二步入大学建立家教公司 进入复旦大学后，夏乾良和老同学筹划建立了咨询公司，主要业务就是家教业务。一个人做家教自由自在，可一个团队就有许多零零碎碎的事情。“我们要根据不同的学生分配老师、收集各高中的练习卷、谈论下一周的教学计划，整个过程和管理公司做生意没什么区别。”夏乾良感叹，要不是多年家教积累，管这么个公司还真是累得够呛。他认为，长时间的家教经历不仅教会了他们如何与人沟通，还让他们学会了如何合理且有效地安排工作。曾经有名家长要求为孩子找一个全日制家教，但那个“小老师”一到客户家就直接给孩子上课，有时候学生做了2个小时功课他让学生休息一下看电视，有时因为有事迟到没有做满规定的时间，结果惹得孩子的家长颇为不满。经此教训，夏乾良决定让所有的老师在第一节课都先和学生、家长谈心，了解孩子的性格及家长的要求，双方沟通达成一致后上起课来就事半功倍。第三步自己编写教辅 编教辅的念头来源于团队成员的一句玩笑，虽然对于这些大学生来说出书是第一遭，但他们每个人都是教学经验丰富的“小老师”，加上为学生上课时准备的经典例题，以及自己当年高三时的一些习题，“OK高考系列丛书”逐渐成型。不过出书也不是把所有题目简单汇总在一起就可解决的，首先要和出版社进行洽谈。对出版社运作并不清楚的他们于是求助于图书代理公司。由于缺乏资金，第一本《高考英语专项精炼》完全是依靠大家的力量白手起家。夏乾良告诉记者，当时没有钱请专业的照排公司，他们10多人就一人一台电脑，一字一字输入，再自己摸索学习

排版软件。他们在学校旁边的招待所订了一间房，整整一个月的时间，10多个人加10多台电脑日夜不停地工作，累了困了就直接躺在地上休息。有时候一些语法他们也说不到点子上，于是便求助于母校的一些资深教师，让老师为自己的丛书出谋划策。他们的教辅问世后，首批5000本英语书没多久便销售一空，接着系列丛书的语文、数学两本也出版上架，短短半年内他们就取得10多万元的净利润。最终目标要做文化老大夏乾良表示，目前公司打算在奉贤开办文化进修学校，主攻高复班和英语培训。不仅如此，他的团队还将创业触角伸到各个领域，包括了广告代理、媒体宣传、会展策划、贸易代理等诸多方面。夏乾良说，现在他们每个月都有20多万元的净利润，公司总资产也达到了500万元。学生下海创业是否会影响学业呢？虽然如今已是身价百万的学生富翁，但这并没有影响到夏乾良的学习生活。他告诉记者，公司由他和另外6名同学组成的核心股东共7人，每个人都获得了复旦的奖学金，从一等到三等数额不等。“我相信我们有能力在学业和创业之间谋得平衡。”无论是对自己还是对伙伴们，夏乾良都非常有信心。“这才是第一步，我们相信今后的发展更加辉煌。”夏乾良自信满满地向记者道出他心中的“文化老大”之梦。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