

大学老师弃铁饭碗下海创业一年赚80万 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_E5_AD_A6_E8_80_81_E5_c123_282379.htm 核心提示

一间不足10平方米的店面、一台电脑、一台老式复印机、一部打印机，韩志宇创办了他的复印社。经过12年不断的摸索，10平方米现在变成了300平方米，年收入达到80万元，小复印社成了沈城屈指可数的快印公司，韩志宇也成了业内解决难题的“印务专家”。是什么让他从一个不知名的小复印社老板成了快印行业的成功者？成功绝对不是偶然的，韩志宇和他的企业的成功很大程度上要归功于他对专业信息的理解。韩志宇（左）在和员工一起工作 扔下铁饭碗去创业 创业借鉴：“创业不单单是个想法，要勇敢地迈出第一步。做了才知道行不行，否则那只能是想。”计算机专业毕业后，韩志宇在沈阳医学院担任教务工作，这个让人羡慕的“铁饭碗”却让韩志宇的父母出现了分歧。“事业在编稳定。”父亲对这份工作很满意。但是看着清闲的工作渐渐消磨着儿子的斗志，韩志宇的母亲却反对儿子继续工作下去。“干什么也别上班了！”正是母亲的这份坚持让韩志宇做出了最后的决定。1994年，拿着家里筹集来的5万元钱，韩志宇走上了创业的道路。“最早是准备做电脑培训的，因为资金问题搁浅了。当时想我是学计算机的，开家复印社肯定没有问题。一台电脑、一台复印机、一台打印机就开张了，就没有想过不挣钱怎么办。”回想创业的初期，韩志宇仍然坚守着当初的信念，有了想法就要做，做了就有成功的希望。引进设备打破垄断

创业借鉴：“积累了经验，等待的就是机遇。机遇到了眼

前绝对不要迟疑，该出手时就出手，这仗一定赢得漂亮。”

“当时其实就是一家单纯从事打字、复印的门市，业务量不是很多。1997年的时候回头看才发现除了一些客户积累，账面上基本没有获利。”也正是因为这样，韩志宇开始留心沈阳的印刷市场的变化。功夫不负有心人，1998年，沈阳名片市场的一场风波，让韩志宇找到了大显身手的好机会。因为没有专门的设备，韩志宇接到印制名片的业务，都要送到大复印社去完成，而当时沈阳有印制名片条件的复印社不超过5家。当时小复印社都是依靠“送活”来赚取差价获利。这样的状况持续了一段时间，有名片印制能力的复印社联手抬高了名片印制价格，断了小复印社的财路。“这应该是我事业发展的一个转折点。如何才能把握这一机遇呢？”韩志宇经过研究国内外同一时期的名片市场经营方式，引进了一套具有国内领先水平的专业打印设备，打破了名片市场的高价垄断。也正因为这套设备，复印社的业务实力发生了翻天覆地的变化，韩志宇开始品尝到了高科技专业设备带来的甜头。

坚持高品质闯市场 创业借鉴：“任何一个企业，无论大小，都应该有自己的经营方向。确定了目标才有未来的前进的方向。”1998年后，新的难题又出现在了她的面前。随着拥有名片印制设备的复印社数量的增加，沈阳的名片市场价格开始一路走低。降价还是坚持，一时间让韩志宇左右为难。几经思考，他最终确定了追求“高品质”的经营理念。确定了新的经营理念后，他开始着手对经营设备进行了认真梳理。每年都要引进一些具有高性价比的专业化设备，来满足市场的需求。“价格上不让步，确实流失了一部分顾客。但是坚持高品质也换来了更大的市场。”目前的企业发展状况，

让韩志宇更加坚信自己的选择。“我不能保证我什么都能做，但是我敢说我做不了的东西别人一定也做不出来。”韩志宇把成为“文件处理专家，名片制作高手”定为自己的前进目标。

用新设备保证品质 创业借鉴：“随波逐流，和大多数人一样去发展，也许你会少走很多弯路，但是同时也会失去你的独有的东西。”在快印行业，为了减少成本购买旧设备似乎成了一种“行规”。在韩志宇的复印社里却打破了这个惯例。“我就想不明白，你为什么要买新机器，旧的不也一样干活吗？”面对朋友们的疑问，韩志宇总会笑着回答“我不会修啊”。其实是因为他的心里一直有一种信念想树立自己的品牌，就要拿出最好的东西。现在在他每年引进的专业化设备中，无一例特殊，都是新机器！

利用网络拓展市场 创业借鉴：“取得了成绩，就开始变得盲目，那就注定了要失败。”现在韩志宇的车间里，密密麻麻地摆放着很多机器设备，工作人员却不多。韩志宇介绍，先进的专业设备，基本取代了人工操作的程序。但是企业要发展还是需要真正的人才，企业只有人才和信息化的有机结合才能立于不败之地。“盲目地扩大规模，不是一个明智的选择。现在我们有自己的网页、网站，下一步准备用网络空间来拓展市场，建立数据库，在稳定中求发展。”对未来企业的发展，韩志宇充满了信心。

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