

大学生创业岂能随波逐流 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\\_E7\\_94\\_9F\\_E5\\_c123\\_282665.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E5_A4_A7_E5_AD_A6_E7_94_9F_E5_c123_282665.htm) 从大学里搞销售的“不务正业”大学生，到国有单位里不安分的年轻人；从国有单位的销售英雄，再到辞职下海坐拥数千万元资产的企业家今年39岁的河南金鹏事业公司董事长赵长升，走的是一条典型的大学生创业的道路。也许正是这个原因，赵长升想用自己的经验，为大学生创业提供一站式全方位的服务。校园创业：绝不仅仅是为了钱“在大学期间，我开始了创业，并尝到了创业的酸甜苦辣。”赵长升说。赵长升出生在河南省南阳一个偏僻的小山村，1984年考入郑州大学数学系企业管理专业。为了不让父母负担过多的费用，赵长升一直勤工俭学。但他说他做的真正能算得上创业的事情有两件。第一件事，是他策划、筹资印刷了郑州大学的第一套学校明信片。当时，赵长升收到了中学同学寄来的有展示其他学校形象的明信片，而郑州大学没有。他觉得，这是郑州大学一个很好的宣传机会，也是一个创业的好点子，就立即开始计划。他先是动员学校掏钱来印1000制，他来组织销售。可是学校没同意，他就自筹资金把明信片印了出来，结果非常受欢迎。这一项，赵长升挣了近2000元。“那时两千元钱是很大一笔钱了，我大学毕业时的月工资才87元钱。在学校花自己挣的钱，那感觉真好。”赵长升说。第二件事是，当时，郑州大学有一个化工厂，但是化工厂生产的植物生长激素卖不出去。一位老师动员赵长升试着去卖，他就组织了几个学生，开始在郑州郊区跑销售。结果发现市场还可以。后来，他发动

班里、系里的同学加入进来跑销售。他说，当初在校园搞销售的经验对我以后的事业很有帮助。

机关创业：随波逐流，这一生就完了

1988年，赵长升大学毕业，被分配到了一个军工研究所刚刚成立的经营开发部。一开始的企业生活并不像他想像的那么完美。由于部里的领导以前专心搞科研，不知道怎么搞经营，向他提出的要求是：不干活，不花钱，不出事。赵长升说：“半年以后，在研究所讨论为什么这个经营开发部门不能发展时，我说，按照领导给我提的不干活，不花钱，不犯错的要求，这个部是不可能发展的！今天我提出来，要么调离这个部门，要么调离这个单位！”当时，研究所正在筹建一个石英晶体厂，就把赵长升调了过去。可工厂建成后，负责引进设备的港商却在拿到最后一笔货款后，撕毁产品包销协议。由于厂里没有销售科，内销、外销渠道一个也没有，赵长升就自告奋勇承担起了推销产品这一重任。电话推销不行，写信推销没有回音，1992年8月11日，赵长升只身一人踏上了郑州至广州的列车，准备在珠江三角洲上门推销打开缺口。结果，在广州的第一个晚上，他包里的1000多元钱就被盗了，只剩下衣兜里的600元钱。带着愤怒和无奈，赵长升来到深圳，开始一家家工厂登门推销。10天的时间，他走访了100多家电子工厂。但是他都没能拿到一个订单。600元钱眼看就要花完了，他只好带着懊恼和失望又回到了郑州。初战不利，赵长升认识到，上门推销并不适合厂里的销售。在研究分析之后，他开始转而向那些在晶体市场中具有影响力的代理商展开攻势。思路一变天地宽。赵长升找到了一家经营晶体规模最大的公司的叶经理。由于两人谈得很融洽，叶经理很爽快地给了赵长升5万只晶体的订单。“这

笔生意的成交，使我深深体会到，作为一名推销员，首先应该推销自己，如果双方能产生心灵上的共鸣，那么你根本用不着再去推销你的产品了。”自此，先交朋友，后做生意，成了赵长升的行动准则。

```
google_ad_client =  
"pub-4886365978316442".google_ad_width = 300.google_ad_height  
= 250.google_ad_format = "300x250_as".google_ad_type =  
"text".google_ad_channel = "".google_color_border =  
"336699".google_color_bg = "FFFFFF".google_color_link =  
"0000FF".google_color_text = "000000".google_color_url =  
"008000".// 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
```