

创业初哥小试牛刀 大学生创业特色用智力换资本 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_88_9B_E4_B8_9A_E5_88_9D_E5_c123_282809.htm

林志诚:一切从手工开始 去年才大学毕业的林志诚拥有一间手工皮革饰品厂、一间自有品牌专卖店和几家加盟代理店。由于学的是设计专业，因此，林志诚一直都想自己设计一些皮革饰品，开间小店。毕业到广州后，林志诚把广州的皮革饰品市场跑了个遍，他发现从事手工皮革饰品制作的厂家特别少，他觉得商机来了。在市场调查中，林志诚结识了一些做皮革生意的行家，他们对林志诚所制作的手工皮革制品很感兴趣，提出从他那里定货。林志诚花3000元订购了牛皮和一些制作工具，自己动手缝制了30多个精美的手工皮包。产品深受行家欢迎，进一步坚定了他从业的信心。今年3月，林志诚成立了一间手工皮革饰品工厂，头两个月整间工厂就靠他和女友撑着，他既是老板，也是设计师、工人，女友则管理财务。最初他的产品大都供应给广州的销售商，随着产品知名度的不断上升，不少外地的商家也直接找他定货，他的手工工厂也慢慢成长起来。现在工厂招了十来个工人专门负责加工，林志诚也真正做起了“老板”。开专卖店林志诚选择了上下九商业圈。小店开张不久，产品卖得很好，平均每天的营业额都在1000元以上，节假日生意额更是成倍上涨。专卖店的生意越来越好，林志诚慢慢开始着手发展加盟店，目前他在重庆、广西已经有了2家加盟店，一个月下来，零售和批发的销售总额能达到7万到8万元，月利润3万元左右。

张一虹：根据特长分配工作 2004年7月，张一虹到北京旅游。在长城脚下，他看到有

人用数码相机给人照相，电脑打印出彩照后，再经过一种机器把照片烤印到白色瓷杯上。尽管做一只杯子要50元，排队等候的人却很多。偶然发现的商机，让张一虹动起了心思：把这项技术引进到广州，肯定也赚钱。单是在校园里推广，就有干不完的活。张一虹了解到这项业务的技术和设备费用共需2.7万元。于是，张一虹连同几个同学组成了股份制公司，利用空余时间打工挣钱，再加上原来大家的资本，两个月后，他们终于买回了机器。随后，他们又根据各人的特长做了具体分工：学市场营销的负责承揽业务，电脑不错的负责产品后期制作，喜欢玩相机的负责照相，喜欢跑动的负责收货送货，办事认真的当了大管家。就这样，他们创办的公司开张了。尽管大家都很卖劲，可业务量就是上不去。几位创业者分析发现，价位高和宣传不到位是重要原因。意识到这一点，他们决定采取薄利多销的策略，并通过张贴海报、制作幻灯片在包场电影上放映等多种形式大张旗鼓地宣传；同时他们将印有校徽的瓷杯推销给已经工作的师兄师姐，效果还真的不错。后来几位创业者又开辟了卡通图案、十二生肖、校院背景、书画作品等多项新业务。除瓷杯外，他们还将图案烤制到盘子、文化衫、鼠标垫、光盘、手套、挂历等不同的介质上，全方位满足客户的个性化需求。随着产品日益丰富，张一虹公司的知名度也越来越高，一些高校门前的礼品店也要求做他的代理商。到夏天为止，几个大学生的公司已收益十几万。

创业心经 谈起自己的创业经，两个大学毕业生有不同的心得体会，总结如下：第一，要先对市场进行深度调查，抓住先机。第二，没有资金，再好的创意也难以转化为现实的生产力，因此，创业前要通过各种途径积累一定

的启动资金。第三，要有一门技术，用智力换资本，这是大学生创业的特色之路。第四，大学生由于通常对理财、营销、公关、管理不太在行，因此，必须技术、经营两手抓。（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