

研究生创业卖T恤赢在未来的北大学子考研 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/585/2021_2022__E7_A0_94_E7_A9_B6_E7_94_9F_E5_c73_585251.htm 2009年金融危机来临，就业压力进一步增大，当几乎所有同学都在忙于出国申请深造的时候，北大生命科学专业的研究生贺贤臣却毅然做出了和朋友一起创办RayWow.com的决定。生命科学的研究居然在网上卖起了T恤，这无疑和“北大学子卖猪肉，复旦学子卖盒饭”一样导致周围同学和朋友的不理解，但贺贤臣这个想法绝非一时冲动。北大学子的思维活跃，文化衫市场也异常火爆，2005年身为北大未名图片版版务的贺贤臣在组织版衫征订之后就发现这里面的问题。“当时觉得组织版衫订购特别的辛苦，就想是否可以开发这么一个系统，让版主能够在网上开启一个征订版面，然后号召版友在征订版面预定，自动生成统计信息”就是这么偷懒的想法，让学习生命科学的贺贤臣开始触网。2005年恰好是web2.0概念最火热的时期，实验之余贺贤臣开始花费大量的精力阅读IT类博客，对互联网的认识也更加的深入，并且开始了T恤产业商业模式的思考。2006年，贺贤臣将这些想法整理成了一份商业计划书参加了北京大学创业计划书大赛，计划书获得了评委的认可给了贺贤臣极大的鼓励，同时在这一过程中贺贤臣也认识了后来一起创业的朋友。2007年还未毕业的贺贤臣就和朋友一起创办了第一家公司，团队一直努力朝商业计划书的模式去努力。2008年，Vancl的运营模式给了这个团队很大的启发。通过对市场深入的调研并对运营流程进行优化改造，贺贤臣及其创业伙伴觉得打造一个全新的品牌的时机成熟了。贺贤臣

这样评价毕业时期的决策，“当你认为自己有个很好的想法，如果因为条件不具备而放弃了，你不会太可惜；但如果有那么一些基础，却由于害怕失败的风险而不敢尝试，我会很鄙视自己的。”。是的，大多数学生都不会选择创业这条路，家长也不会鼓励，因为学生创业会面临很现实的资金、团队、经验的问题。在这一点上贺贤臣是幸运的，在校时期做小公司的积累让他比一般的毕业学生多了那么一点点优势，但这点优势远远不够风险仍然很大。2008年下半年，贺贤臣和伙伴创建了雷链公司，正式注册了RayWow品牌。创业最艰难的是种子期和初创期两个阶段，找投资、搭团队、开发产品、生产及运用管理，很多都是慢慢摸索过来的。当问起创业至今，遇到的困难都如何克服？贺贤臣说，困难太多，每次都是咬咬牙坚持过去的，创业的任何阶段都得学会隐忍和坚持。要动态的看问题，遇到做的不好的地方要有耐心给团队成长空间，毕竟公司总体还在朝好的方向前进，过程中遇到的困难都还算不上真正的挫折。正如贺贤臣及其创业伙伴们的性格特征一样，RayWow从一开始就确立了自由勇敢的品牌定位。“我们觉得现在年轻人缺少这种性格，尤其在经济危机的大环境下，我们也希望通过这个品牌的塑造给大家一点信心，传达积极的态度”。谈到RayWow未来的发展，贺贤臣说：“公司刚过初创期，走的路也很新，很多领域都是从未涉及过，也没有人能够指导。只有勇敢地不断试错不断学习才能前进，过去之后就会海阔天空”，希望他们能够赢在未来！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