

大学一毕业赚到100万80后女生边创业边考研考研 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_A4_A7_E5_AD_A6_E4_B8_80_E6_c73_645252.htm 这是一个不同寻常的暑假，告别校园，走上创业之路的大学毕业生，比以往任何时候都要多。创业之路，注定坎坷，有成功也有失败，“我们学校有位今年夏天毕业的女生，很牛，她的公司创立不到半年，就赚到100万了。”近日，浙江工商大学杭州商学院的学生，在对学校学长进行的创业调查中，发现了这样一位创业牛人赵泥。记者在随后的追踪采访中发现，80后赵泥的创业历程，或许对正在这个暑假中踌躇满志的年轻人有些借鉴的作用。大二时就在想创业的事7月初刚毕业的女生赵泥，和其他创业者相比，算是先行一步的，从大二起到现在，她已经先后开过两家公司，刚刚创立不到半年的公关公司，已经盈利近百万元。而在学校的学弟妹们把她视为创业偶像，在企业蒸蒸日上的时候，最近，赵泥又开始了自己的考研之路整个暑假，除了工作，她还要忙着准备复旦大学广告学硕士研究生的考试。“我本科学的是国际贸易，现在做贸易的人太多，压力很大，加上我数学一直很差，所以在贸易方面很没有前途。那时候就定了目标：自己创业。”大二的时候，赵泥和浙江大学的一个朋友合作创办了一家文化艺术策划公司，主要为一些企业策划晚会等文艺活动。“和朋友一起干了一年，觉得做文化艺术策划，范围很窄，门槛又很低，因此没有什么竞争力。而公关的范围很广，而且目前中国除了北京、上海有几家规模较大的公关公司，其他地方公关发展还是不成熟的。”赵泥说起自己创办公关策划公司的缘

由，百考试题。2009年，赵泥创办了自己的公关策划公司。

“由于公司刚起步，规模很小，办公室只有十几平方米，在一座写字楼里。目前公司有2个设计师、2个策划人、3个执行人和7个职员。把服务项目做成套餐创业有多艰难，只有经历过的人才明白。”开始独立办公司不久，我接了一家汽车公司的公关项目。由于刚起步，对整个公关领域不是很熟悉，加之公关领域本身就存在着复杂的规则。在做项目的过程中，被这家汽车公司牵着鼻子走，很被动。这家公司甚至还威胁说不付给费用，当时我真的很害怕，连着几天都慌得睡不着。”赵泥回忆说，“这应该是我创业以来碰到的最惨的一次经历，它让我开始变得成熟。”目前，公司接下的几个公关项目感觉都做得不错，企业方也比较满意。让赵泥最自豪的是，自己曾经做过一个公关活动策划的数据库。“有许多公关策划公司，采用的一些方案都大同小异，很少有新颖的想法。这个问题一直困扰着我。我的数据库将各种类型的活动，设计成不同档次的公关项目套餐，客户根据需求选择后，我们可以在此基础上，再根据他们的需求进行微调，这样既节省了客户选择过程中的时间，又方便双方操作。”

赵泥是浙江东阳人，家乡有着各种民营企业，赵妮说，自己做公关策划，很看好浙江的这些本土民营企业市场。创业少不了专业知识在创业道路上，赵泥坦言热情很重要。“我与许多创业者最大的不同应该是我比较年轻，年轻人做事的热情都很高涨。创业需要一时的冲动，热情是维持这种冲动的最好动力。”赵泥说。“不过除了这些，创业者同样需要大量的专业知识。”赵泥说。现在她一边当老板，一边还在准备着复旦大学广告学硕士研究生的考试。“自己创业开公司

，最缺少的就是经验和知识，所以我现在在恶补公关等方面的知识，我每天晚上睡之前，都会抽出两个小时看公关方面的书。开始创业了，晓得学习与热情一样重要。” 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