

# 十八岁后没向家里要过一分钱

姓名:郑大学生高炬 经营项目:融萃超市  
创业感言:学生创业,最大的瓶颈不是资金,而是观念、经验、实践。别看我现在不务正业,但谁能最终笑到最后还是一个未知数

□晚报记者 李珂

郑州大学融萃超市项目部经理、郑州大学火炬创业联盟负责人、股民、教育服务中心负责人……

虽然还是商学院大二的学生,高炬已然“身兼数职”,成为不少学生眼中“不务正业”的典型。但高炬很自豪:18岁以后,我从没向家里要过一分钱,包括学费。

## “20个单子我做成19个”

高炬是土生土长的郑州人,毕业于市四十七中。刚入郑大,抱着帮助一些贫困学生的想法,他成立了一家教育服务中心,承接家教生意。第一次带着同学出去发传单,总共拉来了20单生意,其中19单是高炬的功劳。

因为熟悉情况,第一次发找家教传单,高炬就选择了母校四十七中。“毕业前我是学生会主席,很多老师、学生都认识我,但尽管那样,我并没有因为害羞而不发传单,其他同学就不一样了,总感觉有些不好意思、放不开。”

## “校园里处处有商机”

第一次做生意,高炬就赢得了同学们的信任,迅速形成了一个以他为核心的团体。除日常的教育服务中心生意外,寒暑假包车、旅游旺季时的组团出游等也是这个团体的生意。“这些都几乎不需要什么投入,关键是看你有没有找商机的意识。”

进入大学不到两年,他不仅做到了学费、生活费独立自主,还挣得了2万多元钱。

有了钱,高炬没有存进银行,也没有消费,而是将资金投入股市。

## “为真正创业积极准备”

高炬告诉记者,他现在积极实践,就是为毕业后真正的创业做准备。“学生创业,最大的瓶颈不是资金,而是观念、经验、实践。别看我现在不务正业,但谁能最终笑到最后还是一个未知数。”

高炬非常希望通过本报结识一些跟他志同道合、有创业计划或想法的年轻人。如果您希望与高炬联系,请拨打88创富热线67655388留下您的联系方式。

# “光想着赔钱能干成事吗”

姓名:河南农大毕业生周守营  
经营项目:宠物医院  
创业感言:我当年创业时,可没想着赔钱,就想着缺钱,得挣钱

□晚报记者 吴军

从2003年到现在,从北环的城中村到二七区的齐礼阁,他的宠物医院,也由最初的一个房间20平方米,扩展到现在的4个房间100多平方米。而这一切收获,距他离开校门才4年。

大学未毕业,就已尝试创业

周守营的老家在信阳县农村,很穷,“每年收入不到2000元”。周守营考上了河南农业大学兽医专业后,边上学边打工。“一有时间,只要能挣钱,再苦再累的活儿我都干”。

机会总是青睐有准备的人。2002年8月,距离周守营大学毕业还有一年时,曾请周当过家教的一家人,相中了他,投资开了一家宠物医院,让他经营。2003年3月,遭遇“非典”,宠物医院被关闭。

他曾有过一个月的就业经历

2003年7月,走出农大校门,干什么呢?他想,助学贷款未还,不能闲着呀。于是,他开始跑业务,帮一家兽



毕业于河南农业大学的动物医学学士周守营。晚报记者 张翼飞 图

药公司推销药品。刚刚工作了一个月,不想干了,“每月只能挣几百元,1万多元的贷款什么时候才能还清?”

当晚,周守营把所有家当都放在一起,手里只有300元。他上街溜了一圈,看到有的人抱着猫、牵着狗散步,他当即决定:还做自己的老本行,开一家宠物医院。

300元创业换来现在月收入万元

“我先后带了十几名实习生,我跟他们说,由我投资,给他们另开一家宠物医院,他们都不敢干,怕赔钱。”周守营说,自己当年创业时,可没想着赔钱,就想着缺钱,得挣钱。“光想着赔钱,畏首畏尾能干成事吗?”

他在北环一个城中村里租了一个单间,当起了“赤脚兽医”。

每天的客户只有两三个,对方还都是抱着“试试看”的态度。可试着试着,更多的人来找周守营了。“周大夫,帮我看看,我家的小狗这两天怎么不好好吃饭了?”

“周大夫,我家的小狗一直不停地喘,昨回事儿啊?”

2004年3月份,“赤脚兽医”周大夫把店迁到兴华南街,正式挂牌“宠物医院”。开始,只有一个房间,今年春天,增加到4个房间。

而4年前拿300元创业的周大夫也日渐发福,1万多元贷款还了,另外贷款买了一套三居室房子,结婚证领了一年多了,就一直抽不出时间,到现在还欠爱人一个结婚典礼。

“我其实特别想过一种朝九晚五的生活,那样规律。像我这样,早上7点多就来到店里,晚上12点了还在忙,是在透支体力。”话虽这样说,可周守营又说,准备培养几个应届毕业生,等他们成熟了,把店交给他们,自己另外选址再开一家,等第二家店客源稳定了,再开第三家……

记者试着问周守营的月收入,他光笑不答。“应该超过1万元吧?”记者再问,周再笑,算是默认了。

# “就是给同学找个玩的地方”

□晚报记者 纪宇 实习生 安华 乔治

“我的大学没有什么遗憾了,酒吧也开了,奖学金也拿了,还算没有虚度吧。”面对着同学架起的摄像机,李刚的毕业感言是这样说的。

## 给自己找个玩的地方

李刚的创业初衷很简单,就是为了给自己和同学找个“玩的地方”。

“我们的小酒吧是2005年10月8日开业的,面积不大,两间屋子一共才20平方米。我当时想,大学生不缺吃饭、休息的地方,就是缺个聚会聊天的场所。再

## 创业后才知道艰辛

为了省点钱,李刚和合伙人——新闻传播学院同学周豪杰、法学院张小明自己搞装修,请艺术设计学院的朋友画画,设计室内摆设。别说,自己动手出来的效果还真不一样。

在酒吧小走廊两旁,有很多复古风格的树皮装饰,很别致,李刚说:“这些树皮是木材市场的人给的,我们跟他们说想要点边角料做个书桌,人家看我们可怜,给

加上我和周围的朋友们都很喜欢看球赛,要是开个小酒吧,没事的时候看看球赛挺不错的。”李刚是这家“风暴洋酒吧”3个创始人之一。这个斯斯文文的男生和他的同学在河南工大门口开酒吧,当时在同学中引起不小的轰动。

对于投资,李刚算了一笔账:

“装修花了2000元,房租每月500元,首次进货500元,二手电视350元,桌椅600元,加上其他零碎投入,总共花了6000元左右。”

“这6000元的投资我们3个人每人出2000元,我除了拿出自己1000元生活费外,又向5个朋友分别借了200元,凑出来6000元。”

“有时候我们几个忙一天就一人吃个烧饼”。

“这6000元的投资我们3个人每人出2000元,我除了拿出自己1000元生活费外,又向5个朋友分别借了200元,凑出来6000元。”

“有时候我们几个忙一天就一人吃个烧饼”。

经过近一年的经营,2006年4月,李刚他们把小酒吧以4500元的价格转让了。“眼看着就快毕业了,已经有了创业经验的我们还想就业,多一些不同经历。并且我们哥几个都要考研,毕竟学历高总归是好事。”李刚这样告诉记者。

对自己的那一段创业故事,李刚说,给自己的成长帮助挺大。