

创客王军： 做自信豪迈的创客领头羊

一撮小胡子，时尚中透露着成熟与稳重。他叫王军，生于1982年，是来自郑州二七区的年轻创业者，现任力上·UFO众创空间运营经理。两年军旅生活造就王军高执行力，10年销售路，组团队，耐磨练，一念跃井而上，自信豪迈做创客。

新郑播报 朱得元



破釜沉舟：开启创业模式

偶然一次与故友相遇，谈话中王军觉得自己做机械销售的10年似乎成了井底蛙。意识到这些问题时，王军一边恶补前沿新鲜事物，一边与朋友商议着进行众创空间的筹建，并毅然放弃做得正火热的销售工作，决心与朋友破釜沉舟开启“合伙人时代”。

年轻团队：

摸索中前进，探索中成长

王军告诉记者，UFO团队的平均年龄是28.5岁，是一群充满着活力与激情的年轻创业者。“正因为我们本身就是创业者，所以我们更了解创业者，我们就是要做创业者背后的创业者。”王军说。UFO众创空间在北京、郑州和新郑都有公司，这样可以更好地发挥“通道”作用，把本地

好的项目进行上升，把北京的优势资源进行下沉落地，服务本地区。王军说：“我们做的全周期保姆式孵化器，你只管改变世界，其余的我们来做。”

UFO体系：三二二三

当记者询问起关于UFO的具体概况的时候，王军特别自豪地说起了3233体系，即通过投资者教育以及创业者教育去促进创业、拉动就业和培育产业，以及通过孵化器、联合基金、助力学院等板块并结合平台孵化、产业支撑和资本助推去协力推动创业者创业。

最后，当记者问到对于目前创业挑战下有没有后悔过的时候，王军坚定了目光，笑着说“永远相信美好的事情即将发生！”

豫碗香“掌门”刘红卫： 一心只想做好面

刘红卫是新郑薛店人，1990年，17岁的他初中毕业后开始创业。开过店，做过代理，奔波了十几年，刘红卫用挣来的第一桶金为家人买了套房子。2010年，刘红卫开始专心做投资生意。然而，生活又给他开了一个大大的玩笑，创业资本全赔，外债30万。新郑播报 邵智慧 巴明星



胜利在即，他选择冷静对待

2010年，刘红卫决定继续创业。他想办一家有特色的烩面馆。为了凑齐创业资金，刘红卫卖了房子，被父亲骂做败家子。

2012年8月22日，刘红卫在新郑开起了自己的第一家烩面馆。他说：“我不懂餐饮，但懂经营。”虽然当时朋友们都反对，但刘红卫找到了一套自己的经营模式，开店后生意非常火爆。

“我从农村来，理解工人的心情”

刘红卫说：“我是从农村出来的，工人的心情我理解。”在工作上，刘红卫不会当面批评员工，而是私下谈心。生活上，员工遇到困难，刘红卫会伸出援助之手。员工邢少辉1岁多的女儿意外烫伤，刘红卫捐助1000元，并发动员工及朋友募捐。许发旺女儿被查出患有重度尿毒症，刘红卫得知

情况后捐助5000元。

在豫碗香工作3年多的王应娥说：“刘总很随和，没有架子，是个值得信任的人。”

“为了生活，不得不去思考”

从起店名，到店内装修，再到品牌宣传，刘红卫亲自亲为，花了不少心思。“豫碗香”3个字都有含义。刘红卫说，“豫”代表河南，“碗”寓意大碗面，“香”是烩面的特色，而最朴实的解释就是“大碗烩面香满河南”。

刘红卫说，只有思考，才能进步。创业不是一朝一夕的。

谈到未来的计划，刘红卫说：“不想让自己太累，只想专心做好一碗面。人不能贪心，也不能分心。”同时，刘红卫也希望通过加盟店来帮助一大批立志从事餐饮行业的人士迅速掌握一技之长，成就创业之梦。

装修老板刘俊辉： 知足并追求着

今年38岁的刘俊辉是新密人，17岁时就开始闯荡社会，打过零工，办过超市，做过销售，开过复印店，而如今他已经拥有自己的广告公司、装饰工程设计有限公司。

新郑播报 米雅明



看准商机抓住时机 走在行业最前端

1997年，刘俊辉离开家乡来到新郑开了一家超市。1998年，刘俊辉看准商机又开了一家复印店。当时复印店特别少，生意非常好。2002年，刘俊辉办了自己的金马广告公司。为了买一台非常先进的设备，花光了他所有的积蓄。新买的机器使得广告在排版设计、色彩纸张、印刷速度等方面有了质的飞跃，较之当时手写广告具有极大的优势。刘俊辉白天跑业务，晚上加班，很多时候一天只能睡两个小时。凭借努力和公司优势，刘俊辉很快就站稳了市场。

2010年刘俊辉又办起了装饰装修公司。他聘请了专业的职业经理管理公司，注重质量和服务。

在刘俊辉看来，创业的时候要时刻走在行业最前端，看准商机。

有舍有得 知足并追求着

当被问到创业这些年有什么感想时，刘俊辉笑着说：“创业这么多年来，不管在工作还是生活中，自己实实在在的感受就是以人为本，先把人做好，要务实。响应国家政策，紧跟时代步伐。而对自我的要求就是知足并追求着，有舍有得。困难也是一种考验，要积极应对，朋友之间互相帮助。”刘俊辉说，因为忙于事业，对家人的陪伴少了很多。

生活中的刘俊辉喜欢爬山、散步，喜欢和朋友聊天，相互交流，不断学习。他最喜欢的一句话是：难得糊涂。

当谈到对未来的计划时，刘俊辉说，想在“互联网+”的时代背景下进行跨界融合创新和资源整合，给人们带来更多的实惠及便利。

创业者崔志永： 运用“互联网+”做事业

“互联网+”的时代，各个城市都存在着形形色色的年轻创业者，而新郑这个文化底蕴深厚的城市，年轻的创业者更是信心满满。36岁的崔志永也是这些创业者中的一员，他另辟蹊径选择洗衣行业，并将市场发展壮大。

新郑播报 邓春丽



创业源于永不满足

去年10月，崔志永进入洗衣行业，他坚定地要创立属于自己的洗衣连锁品牌。

从简单的想法到付诸实践，崔志永用了不到1年时间，2015年4月11日注册成立了可儿家政服务有限公司，开始了创业之路。

巧妙运用“互联网+”

当下时代的消费习惯已迅速且深刻地向互联网方式转变，崔志永也坚定了尝试用互联网的方式变革传统洗衣行业的想法，改善用户的洗衣服务体验以及颠覆传统洗衣门店的模式。

目前，可儿洗衣已实现微信下单，并且将逐步在新郑各大小区内设置智能洗衣柜收取件的方式，操作流程方便快捷，同时用户可通过全流程IT跟

踪手段，实时掌握洗衣订单的情况，机制透明。

热衷慈善 热爱生活

崔志永说，可儿洗衣携手“衣往情深”公益项目在各个门店设立捐衣处，对收取的衣物进行分拣、清洗、消毒，送往贫困乡村，目前已累计捐赠衣物1万多件，同时也带动了当地妇女就业。

“创业中没有最苦的时候，但是有寂寞的时候。家人、投资人不理解，就会产生寂寞感。”崔志永说。

工作之余，崔志永会选择看书和喝茶来放松心情，也会和家人一起去旅游。他认为，努力工作是为了更好地服务家庭，所以他坚信可儿洗衣不仅为顾客洗衣物，便捷他们的生活，更是为所有加入可儿洗衣大家庭的创业人士“洗”出更精彩的人生！