

90后美女大三创业 一年挣了30多万元

成功秘诀:多操了那么一点儿心

“把平凡的事做得不平凡”,这句话贴在公司墙上



90后女孩儿尚晓英

从农村到大学,第一年学费是打工赚的

尚晓英,一个从国家级贫困县——洛阳汝阳县农村走出来的女孩儿。1994年出生的她与同龄人相比并没有什么优势。她读高一的时候,父亲在煤矿矿井因公受伤,几乎丧失了劳动能力,母亲因长期劳累积劳成疾。

2013年,尚晓英和姐姐同时考上大学,尚晓英被华北水利水电大学数学与信息科学学院录取,姐姐考到了郑州航院。为减轻家庭负担,高考完第二天,姐妹俩就到一冰棍儿厂打工,苦干3个月,赚够了一年的学费和

生活费。那一年,她17岁。

“上大学了,继续打工挣钱,没想过创业。”在学校,尚晓英是班里的团支书,兼职挣生活费并未给她的学业带去负面影响。活泼开朗的她参加了很多社团活动,加入了大学生志愿者联合会。

“因为组织和参加活动,接触了很多校外的同学,因为做志愿者,积累了很多人脉。”尚晓英说,进入大学后的经历,为她创业奠定了基础,“没有成功失败之分吧,对我来说,任何经历都是宝贵的。”

由打工者到校园代理,挣得第一桶金

大一寒假,尚晓英通过假期工校园兼职代理的介绍,到昆山一家电子厂打工,这次打工经历让她收获很多。大一暑假,头脑灵活的她已经成了假期工校园代理。

“处处留心总没错。”尚晓英自己做过假期工,了解其中的各个流程,用她的话说,因为自己“多操了那么一点儿心”,就从打工者变成了代理,带着同学出去打工。通过与专业劳务公司联络,尚晓英获取了不少可靠的劳务信息。大一暑假和大二寒假,她招募了100多名学生,带他们到昆山、福建的

电子厂打工,挣了9万元。她人生中的第一桶金,也成了之后创业的启动资金。

除了招募假期工,尚晓英还自己找商家谈兼职,介绍同学去。“其实就是中介吧,这些兼职机会,有的是朋友介绍的,有的是自己跑去谈的,也跟一些兼职平台合作。如果合适,就跟他们签协议。”除了做劳务中介,她还做过旅游、服装租赁等业务,认识了很多商家,积累不少资源。

“创业之前,我做过很多行业的工作,创业初期的合作客户是之前资源的沉淀。”尚晓英说。

一个从农村走出来的90后女孩儿,还在上大学,创业做APP推广业务,年净利润30多万元,业务分支延展至山西、山东、河北、陕西等省。她是如何做到的?能为年轻人创业提供什么借鉴?昨日,记者走近这名90后女孩儿,了解她的成功之路。

郑州晚报记者 张竞昶/文 马健/图

人物

尚晓英,90后农村女孩儿,华北水利水电大学大三学生。

经历

高三暑假打工挣学费,大一继续打工挣生活费,假期做校园工代理挣得第一桶金,去年3月开始创业做APP推广……

成果

核心成员10人,一年净利润30多万。带领的创业团队几乎覆盖郑州所有高校,分支已延展至山西、山东、河北、陕西等省。

梦想

将业务扩展到湖北、湖南等华中地区。



工作团队

业绩不俗 一年就挣了30多万元

去年3月18日,尚晓英和男友注册了公司开始创业。“最初的业务就是整合之前涉足的一系列工作。为大学生做好服务,是我们的初衷。”

去年3月底,尚晓英的团队接到了一份英语课程软件推广工作,通过这次合作,又接触到了郑州另外两家做金融类和服务类软件的公司,帮助他们做软件推广。

怎么调动各高校的学生资源?尚晓英有曾经做社团工作的经验,决定联合各高校社团合作。“很多高校社团的经费都比较紧张,我就与他们联合做推广,给他们提供赞助。这也为我们将来在各个高校设立代理点奠定了基础。”

成功完成几个案例后,尚晓英决定把创业团队的主要业务放在地推上。一年过去了,尚晓英带领的创业团队获得了30多万元的净利润。团队核心成员从最初她和男友两人发展到10人。公司业务也从最初的省内蔓延到了省外。“省内覆盖郑州、洛阳等10大重点城市。郑州基本上所有高校都有我们的直属代理。一个校园经理带领的核心团队有四五个人吧。山东、山西、河北、陕西等省份已经入驻团队,现在正筹备在西安建立分公司。”

目标 希望学生、白领都能做推广

“针对不同产品设计不同的方案。”尚晓英说,他们签订一个推广任务协议后,会收集相关信息,了解行业发展状况,对产品进行定位,针对不同的人群做不同的策划方案。推广过程中,还能带动其他行业的经济。

在为一家服务类软件做推广时,尚晓英想起之前参与过活动的一家可乐公司也要做促销,她把两个商家对接起来。“推广了软件,也带动了可乐销售,互惠互利,实现双赢。”

尚晓英说,一年下来,公司成长了,还帮助了很多在校自力更生。“每个高校团队的核心成员,基本上都不用再给家人伸手要钱了。”

说起今后的打算,尚晓英说,主要是健全公司制度,搭建好平台,做自己的产品。“正在筹划客户端,预计6月份上线。做一个整合地推资源的平台,招募地推团队入驻,给地推行业提供一个完全开放的平台。”

尚晓英说,地推业务做多了,感觉这个行业比较乱,商家推广产品,找不到合适的地推团队,做地推的人员找不到靠谱的商家。未来,她想要做一个全民推广的策略,线上提交任务,线下进行地推。无论是学生还是白领,在学习工作之外,随时可以寻找自己合适的任务,“最终的理想是,人人都可以在线上领取任务,做推广。”