

年轻人有梦想,就要勇敢去追

湖北退伍兵沙海军在烟创业收获成功

本报记者 王永军 实习生 艾婷玉

从一名退伍军人到公务员,然后下海经商成为总经理,今年40岁的沙海军用他的经历写就了精彩的人生故事。尤其在烟台打拼的这几年时间,他凭借着诚信,把电子公司越做越大,目前两家公司的年产值已突破2000万元。

怀揣500元 南下广州打拼

“在部队几年的磨炼影响非常大。”1975年出生的沙海军告诉记者,他老家在湖北赤壁。1993年他入伍从军,在部队磨炼了几年时间,然后在1997年12月退伍。

回到家乡后的沙海军被安排进当地的一个旅游部门,成为一名公务员。朝九晚五的日子过了几年后,沙海军发现这样的生活并不是他想要的。经历过深思熟虑,2002年10月7日上午10点多,他踏上了南下的列车奔赴广州。之所以记得这么清楚,因为这是他人生当中很重要的一天。

沙海军身上当时只有500元钱。来到广州后,人生地不熟,他在战友的介绍下,做了几天安保工作,但是对于一个有抱负的年轻人来说,这份工作真是过于单调和没有挑战性。

在广州待了一段时间,他决定从广州转战东莞,寻找机会,做出一份自己的事业来。当时他经历了短暂的无业时期,身上的钱根本就不够生活,没少去朋友那蹭饭,为了省钱,他晚上就住在网吧。但是因为心中有梦想,这些都不是问题。

进军电子公司,开始事业的起步

在东莞经历过一段时间的无业期后,沙海军接手了一份工作,在一家酒店推销酒水。凭借着良好的交际能力,他对这份工作很快就得心应手起来,一个月光提成就能拿2万多元钱。

在酒店干了半年,也积累了点资金,重要的是,在酒店消费的人不少都是商人。在和他们的接触中,沙海军也慢慢地学到了一些做生意的技巧。

“这笔财富是金钱换不来的。”沙海军说,这些事业成功的

人身上,都有一些特质,造就了他们的成功。所以他至今十分感谢在酒店工作的这段时日。

后来他在朋友的邀约下,加入了一家电子公司。朋友负责资金,他则利用特长主要负责市场,把加工出来的产品往外推销。第一年,他们的公司销售额就达到了140万元。

公司的顺利起步让他看到了希望,也坚定了继续干电子公司的决心。在他和朋友的齐心协力下,公司的发展也越来越好,公司的销售额也逐年增



烟台海天电子科技有限公司总经理沙海军。
本报记者 王永军 摄

加,2005年达到了400万,2006年达到了1000万,2007年更是突破了2200万。

随着对电子行业的逐渐深

入,沙海军对事业又进行了新的规划。他后来转掉了自己的股份,开始重新创业,而创业的地点就选择在烟台。

在烟打拼七载,收获事业成功

“当时之所以选择在烟台创业,就是冲着富士康过来的。”沙海军说,对于电子公司来说,必须有自己公司的市场和门路。他2008年来到烟台的时候,感觉市场已经不是很好做了。

但是既然来了就没有退路,只能去开拓市场。2008年3月,他注册成立了烟台海天电子科技有限公司,开始正式在烟发展。凭借着此前积累的

行业人脉,公司开始慢慢有了业务。

不过好景不长,他就遇到了很大的危机。当时为一家公司研发新产品,因为双方沟通上产生了问题,没有对一些环节进行确认,结果导致生产出的样品出现质量问题,面临对方公司的索赔。

对方公司索赔的金额非常大,刚起步的公司没有能力去

赔偿。在找到问题症结后,他向对方公司据理力争,最后圆满地解决了该事件。

2008年,公司的销售额只有300万,到2010年的时候就突破了1000万。为了把公司做大,他在2009年底又成立了烟台铭盛电子科技有限公司。现在的烟台海天电子科技有限公司下设烟台公司与莱阳公司。

烟台公司主要致力于手机

测试治具,ICT针床等相关产品的研发、生产、销售,下设的莱阳公司主营各种高品质连接线及各种连接器,主要产品有USB数据线、HDMI线等各种线材及连接器。

如今,沙海军的电子事业发展得越来越好。在他看来,年轻人只要有梦想,就应该勇敢去尝试,通过自己的努力来收获想要的人生。

公司就是我最好的毕业礼物

大学没毕业,24岁小伙已成企业老总

本报记者 王永军
实习生 艾婷玉

毕业在即,不少大四应届毕业生还在为工作奔波着。而对于烟台大学文经学院的应届毕业生高龙来说,他正在龙口忙着公司的事情。大学期间成功创业,自己做了老板,对于他来说,这就是最好的毕业礼物。

大二学生创办网络技术公司

“当时在大学里就想做点自己喜欢的事情。”说起自己大学期间创业的那些事,今年24岁的高龙告诉记者。他老家在安徽淮南,2011年9月份来到烟台大学文经学院读书,学的是自动化专业。

上高中的时候,高龙对网络技术特别感兴趣,一直在自学制作网页和网站建设。刚上大学,他做的第一件事就是建立文经

学院论坛,给在校的学生们提供一个交流的平台,这件事让不少同学对他刮目相看。

因为家里经商的缘故,耳濡目染之下,高龙也想通过自己的努力来赚钱。他卖过手机、发过传单,但他感觉这些事情收益有限,就一直在琢磨有没有其他好项目。

这个时候,他结识了好朋友赵殿海。两个人一合计,准备

做一个网上商城,针对大一学生,销售相机、电脑等电子设备和生活用品。网上商城上线运营了,但是收益却很不理想,第一次创业以失败告终。

想着自己有一定的网络技术,2012年夏天,刚上大二的高龙和朋友一起注册成立了烟台微迅网络技术有限公司,他担任总经理,公司业务主要是网站建设和网络技术开发和推广。

公司虽然成立了,但起初项目比较少。高龙和朋友一商量,决定先做e卡通项目,他们挨家挨户寻找几十家合作店铺,从面包店到水果店,从理发店到眼镜店,大学生可以拿着卡在店铺打折消费。这种方式很受大学生欢迎,很快他们就发展了1000多名会员,凭借着e卡通项目的销售,他和同学掘到了在大学创业的第一桶金。

帮政府运营当地民生服务平台

在运营网络技术公司时,除了为别人做网络服务,微迅也做网络营销。高龙在淘宝上开设过店铺,专门销售烟台的生鲜产品,烟台苹果、莱阳梨、大樱桃这些产品都能在店铺里买到。

考虑到排名的重要,他们进行了店铺优化,在标题上写

上新鲜、特价等,在导航栏上细化分类,有团购、热卖等多个频道。经过这样一处理,他们店铺的人气一直非常高,短短一个月,店铺就卖出上千斤大樱桃。

2014年,微迅网络作为股东之一,找到投资方注册成立了山东龙智电子科技股份有限

公司,公司拿下了龙口的12349民生服务平台运营项目,同时进行农村电子商务的代运营。

当地政府提供房屋和水电等设施,公司帮助运营平台。平台通过呼叫中心、互联网、移动互联网、智能终端、数字电视等手段,依托社区、街道等构建线下服务体系,结合网络社交互

动和电子商务等应用,面向市民提供支持多种渠道的融合服务。

“在农村电商方面,有很大的发展前景。”高龙说,公司以后肯定会往农村电商方面发展,一方面进行电商代运营,一方面进行电商自运营,通过公司的网络等优势占据市场。

计划把公司开到济青等地

“现在微迅网络已经为400多家企业提供网络技术服务。”据高龙介绍,微迅网络现在服务的主要对象是那些中小企业,比如一些外贸公司和机械企业,为他们进行网络服务和推广。

看准了移动端支付的前景,高龙还是支付宝的服务商代理,给商超提供服务,推

广在手机上进行支付宝支付。目前已经和龙口博商集团达成合作,旗下所有的商超都已经推广了支付宝支付。除了支付宝的代理,高龙还考虑进行微信支付的代理。

“下一步,计划把公司开到济青等地。”据高龙介绍,目前公司的发展还不错,有在外

地开设分公司的计划,把公司进一步做大。说起这几年的创业路,高龙告诉记者,这段经历让他学到了很多。大学马上就要正式毕业了,他觉得公司就是最好的毕业纪念。

“大学生创业时一定要有的明晰的财务。”高龙告诉记者,现在不少人都有创业的念头,作为一个过来人,明晰的财务

很必要。在公司的起步阶段,就走了不少弯路,看着项目挣钱,由于支出随意,到年底核算的时候,就发现收益大打折扣。

高龙说,此外创业的路上一定要有坚定的信念和伙伴的支持。在创业的道路上肯定会有失败,但经历过或许有意想不到的收获。



烟台微迅网络技术有限公司总经理高龙。本报记者 王永军 摄