

求 职 季

在校时便萌生创业想法，靠卖电话卡掘到第一桶金

昔日大学“小老板”今圆店长梦

面对走出大学校门，是选择就业、创业，还是当啃老族，成为毕业生不得不面临的问题。与大部分人不知做何选择不同，在淄博上学的李豫三年前就已经为自己选好了出路，而现在，他已是两家咖啡店的店长。

本报见习记者 杨宗辉

从卖电话卡到开起自己的书吧

李豫，山东理工大学09级学生，2013年7月毕业，私下里别人都喊他李老板”。一个偶然的机会让李豫对创业产生了浓厚的兴趣。“当时主要想赚点零花钱，不想再管家里要钱了，恰逢联通向新生推销手机卡，我就加入了他们的团队。”李豫说：“两天时间我们就赚了六千元，这是我的第一桶金。”

卖电话卡算是李豫创业的第一步，而他做过的工作远不止这一种。2010年11月由团省委发起，山东联通公司提供资金支持的联通未来创业社在理工大成立，李豫看到了

机会。

“我们当时主要负责拉宽带、做华迈千里眼视频监控，后来又为腾讯微博拉认证客户、成立兄弟印务等，生意特别好。”据李豫介绍，年收入在五六万元左右，除去“股东”的盈利，每年可以剩余1万元左右作为创业基金。

就在大家看着李豫生意越来越红火时，他又做出了一个新的决定，转行。从2012年的策划到装修，2013年9月1日“稷下时光”书吧正式开业，主要经营各种咖啡、奶茶、果汁等饮品。



李豫在他即将开业的咖啡店里。 本报见习记者 张童 杨宗辉 摄

为新生免费送柠檬水提升知名度

也许是第一桶金来得太容易，迷惑了李豫的双眼。“那时本想以低价购买网卡再转卖会赚一笔，结果是自己算错了账，我们一下子就赔了近一万元，于是转行做咖啡。”

“如何做好宣传吸引消费者成为我们头疼的问题。当时大一新生正在军训，我们就买了六桶

桶装水，买了4箱柠檬，制成了柠檬水，送给军训的教官和学生。”李豫说，这种做法的确收到了一定成效，有人通过“稷下时光”这四个字找到了这家咖啡店，“这简直是雪中送炭，那段时间我们的业绩并不好。”后来他们通过增设饮料的种类，更新设备，优化环境等方式吸引顾客。

怀揣画廊梦想，辞掉设计师工作来淄博打拼

80后小夫妻从艺术咖啡馆起步

大学毕业的第一份工作是在广西省柳州市一家大型公司做汽车设计，然而能够开一家属于自己的咖啡店一直是郭伟峰的梦想。为了实现这个梦想，郭伟峰和女友克服重重困难，来到淄博开起了一家富有艺术特色的咖啡店。

本报见习记者 张童 杨宗辉

郭伟峰和女友都是学美术出身，能够开一家咖啡画廊一直是他们的梦想。“由于找到的店面只有30平方米，空间太小没办法办画廊，只能开一家小的咖啡店。于是我和女友就加盟了连锁店，也算是实现梦想的第一步。”截至目前，郭伟峰九个月共赚了近9万元。

按现在的收入，郭伟峰说他的画廊梦不久就会实现了。“最近在旮旯网上看房子，想换个空间更大的店。这样可以把我和女友的作品摆在店里。”

说起创业路，郭伟峰说并不那么简单。“我们店铺的位置一般。”如何吸引更多的消费者，郭伟峰想了不少法子。“我们在微博上宣传，第一批顾客是通过这种方式吸引来的。后

来为了扩大知名度我们和豆瓣一起举办了许多活动，邀请许多朋友一起来参加。”进入咖啡店我们能看到墙上贴的来自各地的明信片。

但困难远不止这些。“奶茶的做法、甜点的烘烤我们都很快掌握了，可咖啡的做法让我费了一个多月的时间。最难的就是做拉花，看上去简单又美丽的拉花把我们两个艺术生着实给难倒了。”郭伟峰告诉记者。经过练习现在他已经有了很大进步。在郭伟峰心中店里的每样东西都是艺术品，他希望顾客一走进店里就能感受到浓浓的的艺术氛围。

在家靠父母，出门靠朋友这话在他的生活中得到了印证。他告诉记者，刚开始起步很难，多亏了邻里的帮忙。通过创业他还认识了各行各业的人。



郭伟峰专心致志做奶茶。 本报见习记者 张童 杨宗辉 摄

去年5月开店至今，9个多月时间里郭伟峰成长很多，用家人的话说就是变“抠门”了。“为了节省开支我们没有雇人，忙起来的时候去个厕所都费事。以前学生时期没有省钱的概念，现在自

己挣钱了，慢慢学会了省钱过日子了。每天的饭菜都是自己从家做好带到店里吃。女友上班很少打车，都是坐公交车。为了早日实现心中的梦想，我们现在能省则省。”他笑着说。

销量破6万 东风悦达起亚新年开门红

元宵节巧遇情人节，19年等来的浪漫“钜惠”

今年1月，东风悦达起亚迎来新年开门红。旗下产品全线热销，以25%的环比增幅突破销量6万台，为顺利完成今年65万销售目标建立了良好开端。

作为东风悦达起亚十周年跨越力作，“蕴实力 耀不凡”的K3市场表现格外抢眼，凭借硬朗精炼的外观、宽敞越级的空间、丰富高端的配置以及环保澎湃的动力，以热销1.5万台的骄人成绩，稳居中级车市场最受消费者欢迎车型之列；企业旗舰车型，于去年末刚刚改款上市的K5再以突破5千台的成绩，诠释其在



中高级市场的标杆地位；同时，颇受都市时尚年轻族群钟爱的K2也以近1.4万台的销量，强势捍卫着自己在同级别车市中的领先地位；而在2013年11月完成升级蜕变的新福瑞迪则表现稳定，以近8千台的出色销量，为更多幸福家庭送去爱；此外，狮跑、

智跑这对SUV兄弟亦再次彰显卓越本色，联袂贡献1.25万台的销量成绩。

销量的全线飘红，不仅得益于品牌优质的产品力，也得益于企业“顾客感动”战略在市场上积累下的良好口碑。2014年，东风悦达起亚将进一步深化感动举

措，在消费者之中，持续传递关爱。围绕“关爱有‘家’”售后服务口号，企业推出了礼仪强化、认证上岗、满意试乘试驾、感动交车、“+1”服务扩大适用等系列售后项目，以专业、悉心的服务，为消费者带来家人般的温馨关怀。同时，应景新年，企业适时还推

出了“骏马迎新春 起亚送祝福”春季免费检测和安全护航服务、“马上有‘爱’”新春特别营销活动及“双跑齐发 马年‘驾’到”新春献礼等一系列惊喜活动，不断超越顾客期待，为消费者带来感动体验。

在接下来的时间里，随着东风悦达起亚顾客感动战略的不断深化，企业必将以更大的热情和努力，不断为消费者带去优质产品和创新服务，在让用户充分感受汽车生活的精彩纷呈同时，赢得市场和品牌的双丰收！详情请咨询淄博顺骋东风悦达起亚，张店中心路76-1号。

友情提示

李豫提醒师弟师妹 创业不能仅靠热血

李豫是联通未来创业社的第一任社长，虽然毕业一年了，但他并没有“事不关己高高挂起”。“有个大三的学弟想做快递这一行业，问我能不能租给他一间房子。当时把地下超市的那间屋子租给了他，也不是想从他那里赚钱，就是想告诉他创业并没有那么简单。”他还告诉记者，一腔热血想创业的在校学生咨询他的人并不在少数，他总是耐心的给出建议，在他的帮助下也有人取得了不错的成绩。

史上最难就业季让不少人选择了自主创业，关于创业李豫向记者谈了几点：“不少毕业生想通过考研延缓就业，我并不赞同，要么潜心做学术，要么踏实工作。很多人三分钟热血，这样的人还是别走这条路了。而真正想创业的人建议不要开公司，可以开个店。先不说注册资本等等，每月还要给员工发工资，这就让人吃不消。”创业需谨慎，创业也需要做好持久战的准备。

现身说法

找准目标坚持住 有了想法就去干

“就像是我岳父母常说的，现在大学生创业成功的很少，至少我们没有赔，反而一直有盈利。”郭伟峰对记者说。像郭伟峰一样大学毕业创业的人还有很多，成功的案例却很少。他说，创业就得想开点，豁达点，有了想法就去干。除了这个，还得懂得安慰自己、多多体谅已经为之努力的自己。

当记者问及他对大学生创业的建议时，他说，最主要还是要找准目标才行，选择项目的时候不能含糊，“如果一个项目能有60%的盈利可能，那就可以去干，这样的盈利最起码能保证你不赔钱。但如果低于40%就别去冒险了”

除了找准目标之外，他还强调坚持的重要性。“我和我女友都挺不容易，我女友比我还累，白天得上班，晚上还得帮我忙。现在每天都干十几个小时。”他告诉记者。