

大学生创业咋成功?听听一位85后栖霞小伙的创业心得

多尝试“厚脸皮”,会琢磨能坚持



本报记者 李楠楠

1987年出生的栖霞小伙王焘毕业于山东大学计算机专业,大学毕业时,他没有选择去做IT精英,而是选择创业,如今毕业才五年,他就过上了有房有车有事业的幸福生活。

很多人问,他是如何做到的?王焘说,没什么大道理,就是“多尝试‘厚脸皮’,会琢磨能坚持”,刚创业时多尝试各个领域,脸皮要厚一点不要怕拒绝,对行业要会琢磨,选定项目后,就要坚持下去。

上大一就创业,卖旧书挣来第一桶金

现在王焘主要有两项事业,一项是教育培训行业,另一项是苹果销售。每年这两项事业能给他带来差不多20多万的净利润。26日,记者在开发区启大教育见到王焘,刚刚忙完暑期中小学培训和夏令营的他有点疲惫,“短暂休息后,马上就要到苹果采摘季了,又要忙苹果销售了。”王焘说,他在栖霞老家有自己的农业合作社(栖

霞市新兴果品专业合作社),每年九十月份以后就要忙苹果销售。

谈到自己的创业经历,王焘说那得从大学谈起。王焘说,大一军训完,自己就通过在学校贩卖旧书旧杂志,获得了第一桶金。

王焘说,卖完旧书后,又开始卖英语四六级以及考研复习资料,大二的那个暑假在

章丘卖被褥,一个暑假就挣了2万多元,“这是我大学期间挣得比较多的一笔钱。”王焘说,自己大学期间暑假基本都没有回家。

大三后,王焘跟学校一位老师开展教育培训,“老师主要负责场地,以及师资,我负责招生管理等运营事务”,从那时候起他开始进入了教育培训行业。

回乡创业,偶然尝试网上卖苹果火了

大四毕业后,王焘没有像班上其他同学一样选择IT行业,而是继续选择做教育培训,那时候一年也有10多万收入,但考虑到结婚以及老人养老问题,他决定回烟台发展。

王焘回烟台发现,老家栖霞的苹果一直以来只有经销商收购后向外销售一条渠道。“是否可以尝试网上销售?”就这样,王焘开始在微博上卖苹果,

“您可以以较低的价格吃上正宗的烟台苹果,假一赔十!相当于你从果农手里直接买苹果!”“卖苹果啦!不是iPhone,是烟台苹果,有要的请@我!”这是新浪认证微博“烟台市王焘V”在其微博发布的信息。“卖苹果遇上了中央台的免费宣传,从那以后苹果销售也成了我的一块固定业务。”王焘说。

后来他在开发区收购了一

家培训学校,正式开始自己的教育培训事业。“刚接手,就赶上了教育淡季,从2013年9月一直到2014年暑假这段时间,效益很不好,还要给7名员工发工资,每个月就要开销2万多。”王焘说,“那时候每天都是煎熬,当时真的有迷茫和坚持不下去的想法,但最终咬牙坚持住了,直到2014年暑假,最终扭亏为盈了。”



85后小伙王焘有自己的一套创业心得。 本报记者 李楠楠 摄

除了收获金钱,创业让人更成熟

谈到自己的创业经历,王焘说,自己还是比较幸运的,每一步发展都有“贵人”,大学老师带着入行,毕业后的老板让自己更加熟悉教育培训行业,卖苹果遇上了中央台的免费宣传……

“机会很重要,但来了机会就看你之前的准备了。”王焘说,作为从栖霞农村走出来的大学生,刚开始自己也很内向,张不开嘴,但经过不断地尝试和锻炼,逼着自己去说,脸皮厚一点,内心就会逐渐强大起来。“脸皮厚一点,机会就会多一点。”王焘说,刚开始创业,什么都不懂,可以多尝试,慢慢地你就会甄别出自己适合的行业,尝试的过程中会遇到拒绝和挫折,需要脸皮练得厚一点,内

心也逐渐坚强起来,另外,做人要踏实,不要怕吃亏。

“对于自己从事的行业,要做一行琢磨一行,多琢磨,会琢磨,不断改进自己的操作方式,让它更适合行业的发展规律。”王焘说,要不断创新和与时俱进,不然会被淘汰。

“做教育是个良心活,必须认真负责,不能单纯追求数量,一定要讲究质量,不能让家长的钱白花。”王焘说,“未来想再开一所分校,但不盲目扩张,主要是做开发区这片的中小学教育培训,深耕教育培训,做精品,做口碑。苹果销售方面也要有所创新,不光在微博上销售,还要上微信以及与网站结合。”

第11届烟台国际汽车工业展览会

the 11th Yantai International Auto Industry Exhibition

2015年9月10-14日

烟台国际博览中心



■六大展区 ■百余品牌 ■亿万钜惠
■汽车盛宴 ■模特大赛 ■精彩节目

蓝色·科技·突破



PICC
中国人民保险

主办单位:烟台市人民政府 中国汽车工业国际合作有限公司 承办单位:烟台汽车文化节组委会 烟台国际会展文化产业有限公司 常年法律顾问单位:山东三和德通律师事务所

纪念抗战胜利70周年

军事主题展

9月10-14日 烟台国际博览中心



注:军事模型请以现场实物为准