

一大学生自主创业休闲吧

山大(威海)大二的一位学生用行动实现商业梦,走属于自己的路

□本报实习记者 王天宇
□通讯员 王永

高考结束,当其他考生考虑如何疯狂娱乐过假期时,他开始组织成绩优异的学生,开办辅导班赚取第一桶金;当大学学子们拿着家里提供的生活费逍遥时,他已开始瞄准大学内的商机,开设休闲吧实现经济独立;当别人笑他没有个学生样儿,只赚钱没梦想时,他转了专业,由海洋学院转到商学院,为“从商梦”铺路。他说,“学不以致用,学它何用?”他说,他会好好学习,读研、出国、提升能力,实现自己的商业梦。

他是一位来自福建的小伙子,名叫许嘉铭,凭着一颗商业梦,20岁的他,才上了一年大学,却已开始将专业与梦想结合,走出自己的创业路。



许嘉铭的休闲吧正在营业当中。实习记者 王天宇 摄



想法付诸行动

“不少人对‘90后’有些看法,认为我们想法多于行动。其实并非这样,我就是想到就做,真的动手,并没想象中的麻烦。”谈起他准备多久开始他的校园创业计划时,他伸出三个指头说,“三天”。

许嘉铭说,他来自福建,家乡的经济较发达,身边不少朋友的家境都比较好,不需要付出太多的精力,也不用从事艰

辛的努力,因为家里多会满足孩子的需求。到了大学,他发现类似的情况也不在少数。很多学生只喜欢动脑思考,但到了行动上就退却。

他说刚开始来学校的时候,想找一个能在晚上进行社团活动的地方,却发现学校内店面晚上8点后都不营业,“这与我们家乡完全不一样,学校里的大学生们不可能8点就睡觉。”于是他

租一间店铺,专门晚上营业,满足同学们的需求。

用了三天的时间,他找到了愿意合作的店铺,把晚上的使用权给了他。于是他找父母要了“启动资金”,联合几个学校的同乡,买了设备,开始经营休闲吧。“做起来真的没有想象难,你不着手做永远不知道会遇到啥困难,遇到问题想办法解决,一开始不必面面俱到。”



特色赢得口碑和生命力

正是因为有想法有行动,才有了如今的休闲吧。“我营业休闲吧,起初就决定以售奶茶为主的

经营策略,主要根据学生们的需求,结合自身的特点和优势,有特点才有生命力。”许嘉铭说。

他说,正宗的福建奶茶就是店里的特色。他从福建购买设备和原材料,并找到家乡师父教授

奶茶制作技巧。“在学校做正宗福建奶茶,成本会高一点,但是薄利多销,品质才能保证自己的销量,不能总靠着朋友同学的‘关照’,这得对得起同学们花的钱。”

晚上,学生们纷纷从宿舍里出来,这正是许嘉铭店铺营业的时间。来休闲吧的学生络绎不绝,大二学生刘佳勋说,休闲吧

奶茶口味跟其他奶茶不同,是她喜欢的口味,有时候跟朋友讨论问题时没地方去,就喜欢到休闲吧讨论。大四学生何玉婷说,“当知道这个休闲吧是自己师弟经营时,原本只是想‘捧个场’,后来发现东西确实不错,就成了常客。”采访中,不少学生都很佩服许嘉铭,“他是一个把想法变成现实的人,这不容易。”



有“梦”不怕困难

对未来有啥打算,许嘉铭说,他想出国深造,更好完成自己的商业梦,休闲吧只能先做一步看一步了。

“我们最近也遇到些困难,租给我们店铺的老板不想再租了,可能觉得我们这个模式不错,他也想自己做。”许嘉铭说,“一想到自己精心经营的店铺可能要交给别人,心里很不情愿,只能另找其他地方经营了。”他告诉记者,他会和朋友一起想办法渡过难关,

“问题是用来解决的,不是用来心烦的。”

随后,记者电话咨询了上海师范大学负责大学生自主创业的孙老师,孙老师说:“现在社会就业压力较大,创业不失为一个就业好选择。大学生创业是有一定困难的,做得好易被人模仿,因为资金和规模问题易被人排挤,学校应该尽可能的在制度范围内提供一些便利,保持学生们自主创业的积极性。”