

23岁大学生张浩：

借同学钱自主创业 半年内开两家车行



个人简历：张浩，男，1991年，日照人，2013年7月到济南创业，目前，在济南、日照开了2家车行。
工作感悟：我从小就是一个闲不住的孩子，自己创业虽然艰辛，但是能够得到锻炼，使我更快的成长。

文/片 本报记者 辛周伦 王在辉

在很多人眼里，“90后”还是还是一群没长大的孩子。然而，张浩却是一个拥有梦想，敢于追求梦想的小伙。初次见到张浩，他谦逊有礼、沉稳大方，充满自信而又朝气蓬勃。

张浩是日照人，目前是济宁职业技术学院的一名大三学生。23岁的他，如今已经是2家车行的老板，年收入在20万左右。

据张浩的姐姐迟燕冰介绍，张浩从小就非常能吃苦，每年寒暑假都会外出打工，赚取零花钱。高一那年暑假，他到王家皂的渔家乐打工，每月1500元的工资。“跟着别人干，只是一味的完成老板安排的工作，没有自主性，第二年我自己开店了。”张浩说。

张浩介绍，第二年暑假，他在王家皂租了一间房子，卖日用品以及泳衣泳圈。“当时就一间屋子，里边都是货，就在门边铺上一层泡沫睡觉，晚上又热蚊子又多，浑身上下咬的全是红疙瘩。”一个暑假下来，他赚了差不多1万块钱，这更加坚定了我创业的信心。

2011年，张浩考入济宁职业技术学

校，学习建筑设计。大二下学期，他就办理了实习，来到济南创业。

张浩介绍，开始他并不知道要做什么，是同学的一个举动，让他大受启发。“我同学从一个网站上买了一辆踏板摩托车，后来不想骑了，就放在网站上卖掉，结果卖掉的钱比买的时候还高一百，我瞬间受到了启发。”张浩说。

于是，他向同学借了5000元，从网站上买二手摩托，然后再在网上卖掉，就是这样一辆一辆的买和卖，慢慢的扩大生意。由于济南学生多，外来打工的也多，因此二手摩托很有市场，“一个月卖了70辆左右，后来我就在大学旁边开了一个实体店，有新车也有旧车，半年时间挣了将近十万元。”

为了降低成本，张浩还自学维修。曾经为了学习修车的基本技术，他跑到一个大型的修车铺免费帮忙一个多月。记者看到，他的手上满是老茧和划痕，非常粗糙。“修车是个体力活，免不了生茧子。”张浩说。

2014年2月份，张浩又在日照大学城开了他的第二家店。“我现在的想法就是慢慢干，积攒一些资金，经验和人脉，以后争取再涉及一下别的行业，干出点名堂。”

90后银行职员徐帆：

细心讲解业务 受到客户欢迎



个人简介：徐帆，男，1990年出生，毕业于山东行政学院，2012年考入邮储银行岚山支行。
工作感悟：我的一言一行代表着邮政储蓄的形象，我的工作中不能有一丝的马虎和放松。

文/片 本报见习记者 隋忠伟

“要有空调，工作要轻松，要正常上下班，不能加班，要有充足的假期，工作环境要好”，不少找工作的大学生，有很多对工作的要求。徐帆却是一个例外，每天早晨提前到岗的他，从没觉得辛苦。相反，他很珍惜这份工作，虽然累但做得很愉快。

徐帆1990年出生，毕业于山东行政学院。2012年底，他考入邮储银行岚山支行成为一名柜员，负责信件收发、存款、汇款等业务。“每天早晨我都会早早来到柜台，我的一言一行代表着邮政储蓄的形象，我的工作中不能有一丝的马虎和放松。”

“刚毕业的时候，我感到很迷茫，曾经在爸爸的工地里搬过砖，那时候是夏天，在工地里干了没几天我全身都晒成金黄色，看上去跟少林寺里的十八铜人一样。”徐帆笑着谈起那段经历，后来经过招聘考试，他进入邮储银行岚山支行。刚去的时候，他在业务上还不是非常熟练，为了尽快熟悉业务，没碰到一个问题，他都会十

分虚心的向老同事请教。徐帆介绍，工作量很大，但不能有丝毫马虎。“在工作中我不断提醒自己要认认真真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。”

徐帆介绍，经常会有人到银行里办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，“每次我都会十会细致的为他们讲解，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。”

“也许有人觉得个人汇款在储蓄所只是一项代收业务，并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心去做，但是我认为，专心来为广大顾客服务，才是最好的服务。”徐帆说。

“当我听到外边顾客说我工作做得不错的时候，我心里就万分兴奋，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，对我工作的激励。”徐帆笑着说，有时候虽然工作上会犯错误，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。

日照职业技术学院学生淘宝店主叶农强：

大一开起网店，学习赚钱两不误



个人简介：叶农强，男，1992年出生，福建人，日照职业技术学院大二学生，大一一开始就开起淘宝店。
工作感悟：在尝试中发现市场，在尝试中学会经营。

文/片 本报记者 王在辉 辛周伦

叶农强是日照职业技术学院的一名大二学生，高中毕业后，叶农强开始接触淘宝。“之前在網上看到很多大学生创业的，就琢磨着在大学里也要做点什么事情。”叶农强笑着说。进入大学之后，叶农强发现做淘宝网店的门槛低，便想到开一家淘宝店。

舍友建议做虚拟产品，话费充值，可叶农强调查发现，市场已经饱和，后来就做女装了。因为刚来日照，他没认识几个人，于是就从网上找了阿里巴巴一家女装，在网店做代卖。可由于网店经营的女装产品质量不好，价格很高，再加上女装变化很快，做了大约半年，他就做不下去了，但是他从这次失败中学到了更多东西。

经历了一次失败后，叶农强总结了经

验和教训，他希望能参加培训充实自己。在一个培训机构的试听课上，叶农强认识了日照本地的一位皮带代理商。在线下生意受到电商的强大冲击后，这位代理商也在学习电商，转站线上运营。“我们就算是合作吧，我也没把握做好，就是抱着试试的态度为他运营了一家网店。”叶农强笑着说。

借助之前的经验和新学到的知识，叶农强把网店经营了起来。“经营前三个月是看不出什么效果的，一天十几单，后来参加了天天特价的活动后，一天能做一百多单，每个月的销量都在不断提升，我也不断学习，半年之后月销售额达到5万以上。”叶农强说。

“最多的一次是月销售额突破10万，总代理给了近四千元的报酬。这些收入就是叶农强的学费、生活费以及旅游费的来源。”叶农强笑着说。

山东水利职业学院大二学生凌峰：

加入水果配送团队，创新水果沙拉



个人简介：凌峰，男，1994年出生，潍坊人，山东水利职业学院水利工程系大二学生，大二时做起水果配送业务。
工作感悟：人活着就是为了梦想，我们卖的不是水果，是梦想。

本报记者 王在辉

每天晚上5点半到6点，是凌峰配送水果沙拉的时间。2014年4月初，一次偶然的机会，山东水利职业学院水利工程系大二学生凌峰与这个名为“蜗牛果果”的水果配送团队结缘，从“蜗牛果果”开启了他的梦想之旅。

“一开始就是通过蜗牛果果买了冰糖苹果，结果有个苹果坏了，然后我就拍照通过微信平台把照片发给他们，然后平台回复：黑心店主过几天换一个！凌峰告诉记者，看到这句话时他笑了，蜗牛果果与众不同的处理投诉方式也吸引了他。

此后他每天都会看一下蜗牛果果微信平台推送的消息。一次，蜗牛果果发出了他们发出的招聘启事。“他的招聘标题是‘固执是因为你自信’，看到这句话时我就想到了自己，固执到不撞南墙不回头。”凌峰笑着说，然后他就加入了这个团队。因为在社团担任职务，凌峰在学校的

人脉比较广，再加上助人为乐的性格，身边朋友很多。他先从社团出发把自己社团的人发展为会员，社团的人再向身边的同学推荐。“为了达到有效推广，我们买了一批水果，送给了我们系的大一每个班的同学；另外，把微信平台的二维码发到每一个自己所在的群里，靠朋友转发宣传。”凌峰就这样开始了线下和线上的同步推广。

在推广的过程中，凌风不断的思考学生的需求。在4月15日，“蜗牛果果”推出了主要针对女大学生的水果沙拉。“水果沙拉搭配多种水果，加上酸奶、沙拉酱，很受学生喜爱。”凌峰向记者介绍，“沙拉刚上市的时候我的几个哥们订了10多盒送给小姑娘，通过口碑宣传，慢慢打开女生市场。”现在一天能卖20盒左右，最好的一次卖了38盒。

“夏天要来了，水果沙拉会有更大市场，我们也在不断的进步，为大家提供最新鲜的水果。”凌峰笑着说，“人活着就是为了梦想，我们卖的不是水果，是梦想。”

23岁退伍小伙吕杰：

自家小区里做保安，巡逻中逮住偷车贼



个人简介：吕杰，男，1991年出生，当过兵，退伍后在自家小区里做保安。
工作感悟：踏实做好保安工作，让业主们满意。

文/片 本报见习记者 隋忠伟

1991年出生的吕杰，是一名小区保安。虽然有时候挺枯燥，但吕杰却干得挺自在。

吕杰2008年参军入伍，2013年年底退伍。“退伍后在家没事做，正好我家所在的小区缺保安，我就过来了。”谈到自己的为何选择做保安时，吕杰话语中流露出洒脱与率真，“现在90后保安还真不少，我们小区保安队里很多都是‘90后’。”

刚开始做保安时，吕杰感觉很新鲜，但每天需值班8小时，对刚工作的他来说是个考验，另外，他还要和同事轮流值夜

班。他告诉记者，值夜班的时候要经常巡逻，防止偷盗现象。“有次夜班巡逻，我看见有人鬼鬼祟祟的好像在撬车门，我跑上去逮住他，跟他厮打了一会，小偷眼看打不过我就逃跑了。”吕杰说，他所在的小区的，保安待遇还不错，“一月3000元左右，还给交五险，每天晚上还会给值夜班的保安做宵夜吃。”

吕杰说，他想以后自主创业，现在做保安虽然是个过渡，但一定会踏实做好，让业主们满意。将来要做什么虽然还没定下来，但他已经初步有了想法。“我现在已经攒了一些钱，马上就要结婚了，等结婚后，就自主创业。”