

□青年创业

强大的心理,坚韧的信念,敏锐的观察力

成功路不易 寻他们的创业宝藏



创业,早已不是新鲜名词,每年“下海”的年轻人不计其数,但最后成功的,绝对称得上“万里挑一”。年轻人创业有什么“秘诀”,市场星报、安徽财经网记者希望从这些成功者身上,为大家取些经。

■ 涂文静 吴慧娟 记者 董艳芬 丁林

A 只有奋斗的人生才能迸发出夺目光芒

安徽永锋纸塑科技有限公司董事长汪峰(80后)

“曾经多少次跌倒在路上,曾经多少次折断过翅膀,如今我已不再感到彷徨,我想超越这平凡的生活,我想要怒放的生命,就像飞翔在辽阔天空……”这首《怒放的生命》是汪峰最爱的一首歌,演唱水准一点也不亚于原唱。没错,此汪峰非彼汪峰,而是今天创业故事的主人翁安徽永锋纸塑科技有限公司董事长。

也许你很难想到,这个爱唱爱跳,给人感觉像个大男孩的80后,已经在纸塑行业摸爬滚打了十多年了,如今,由他“掌舵”的安徽永锋纸塑科技有限公司已经成为省内纸塑行业的“排头兵”,海尔、美的、格力、三菱、三洋、江淮、奇瑞、联想等国内众多知名品牌的产品包装无不深深烙下“安徽永锋”的印记。

时光回到2001年夏天,刚从合肥工业大学毕业的汪峰做出了一个大胆的选择——继承父业,把家族企业做大做强。2001年,汪峰的锡玉包装材料有限公司在合肥成立了。

创业并不是一件轻松的事,他至今仍清楚地记得创业初期的艰辛。“我在大学里就一直在做业务了,经常风里来、雨里去,学校企业两头跑,公司刚成立,一个人上门跑业务,吃了不少‘闭门羹’。”回忆这段艰辛的旅程,汪峰并不觉得苦,他说,生活的刁难和磨砺教给他的是乐观和坚强。

只身前往模式的城市找业务;在重庆、武汉等地设立分公司;产品“进军”汽车、家电、电子领域……作为公司的决策者,汪峰总能敏锐地捕捉到市场微妙的变化,进而做出正确的判断。2010年,汪峰的安徽永锋纸塑科技有限公司成立了,随后的2年多时间里,企业年销售额突破亿元,成为安徽纸塑行业的翘楚,目前企业迈入了集团化、多元化良性发展模式。

► 创业小感

每当有人问起他是怎么做到这一切的时候,汪峰总是笑着说:“是坚持,是梦想,更是奋斗的力量。一直以来,如果没有坚持不懈的奋斗,也不会有我今天的一切。”他说,未来,他还会带领自己的企业和员工坚定地走下去,因为,只有奋斗的人生才能迸发出生命的夺目光芒。

B 创业要有一颗永不气馁的心

“杰奥思琳”旗舰店店主程洁(84年)

在生活中,每个人都会有一个信念去承载希望。1984年出生的程洁也不例外。

2005年,程洁大学毕业,如同多数毕业生一样,为了留在她所喜欢的上海,每天努力打拼着。在一次机缘巧合之下,程洁接触到了淘宝网,了解到一种叫开网店的新鲜事物。在当时,许多人都接触到了淘宝网,其中一些人仅仅是看看,一些人仅仅是消费,程洁却看到了一个“零创业门槛”的平台。心中的那股创业劲头,让她有了想在网络平台上经营生意的念头,更让她有了一个大胆的想法,辞去收入还不错的工作,大胆尝试全新职业——淘宝店主。

“初开网店的我并不富有,创业基金只有2000元,那是我辞职后,口袋里仅剩的所有家当。”程洁说,自己的这次创业大有破釜沉舟之势,万事开头难,刚开始的几个月,她几乎每天只睡四五个小时,其余的时间都投入在工作之中。一个人身兼数职,不仅当模特,售前、售后、发货都全部参与。

或许是当时年轻有冲劲,让她敢

于倾尽所有。这些努力终于换来成果,仅仅一年,程洁赚到了人生的第一桶金。

2009年开始,网店的生意在大环境下越来越好,程洁和她的“杰奥思琳”旗舰店销售进入发展高峰期,员工人数也由原先的几个人发展到了30多人。2011年,经过深思熟虑,“杰奥思琳”入驻天猫。2012年至2014年,该品牌连续三年保持淘宝皮草类目销售前三名;2013和2014年蝉联天猫双十一皮草类目销售第一名;2014年,实现天猫腊八年货节男女服饰类目全网第一名。

“这些令人激动的成绩背后,是我整个团队付出的汗水与辛酸。”程洁说,每一年双11的筹备和发货期间,她和她的团队都要连续加班几个月,熬夜甚至通宵都是家常便饭。

► 创业小感

一路走来,程洁都始终坚信:“努力就有收获,人人都能成功。青春不息,奋斗不止。”这句话是她奋斗青春的写照。

C 偶然机会给出了创业灵感

安徽春谷3D打印研究院执行副总吕月林(85后)

在安徽3D打印界,甚至扩展到全国范围,吕月林的名字都让人不陌生。这位不到30岁的微胖小伙,正在安徽掀起一波3D打印产业的高潮。

2009年毕业于安徽大学计算机系的吕月林,一开始对3D技术并没有太多概念,因为自家亲戚从事花艺生产,每年用于模具的费用高达130万,而且传统模具制作不仅程序多、周期长,部分模具一出来因不能被市场认可或达不到设计需求,就会被废弃,每年仅废弃的模具费用就要40多万。

吕月林在想,有没有一种快速成型,且费用相对低廉的模具制造技术可以运用。于是,接下来的一段时间内,他就开始不断关注跟3D打印有关的新闻。

“2010年的时候,去外地参加了一个展会,第一次看到快速成型机。”吕月林所说的快速成型机,就是今天所说的3D打印设备,“当时觉得蛮好的,回来后便开始摸索”。于是,从2011年开始,他便和几个有着共同兴趣的年轻人走到一起,有钱的出钱,没钱的技术入股,成立了自己的SKE3D公司。

让他们惊喜的是,经过近一年努

力,2012年6月7日,他们研发的3D打印一代机器便成功上市,让几个年轻人高兴的是,一上市便被市场认可,销售出300多台,每台价格在4500元左右。

因为儿子的出生以及对合肥市场的高度期待,2013年,吕月林和几个团队成员,从温州回到了合肥,便成立了自己的3D打印公司。“3D技术能打印出各种模具,杯子、螺帽、笔筒、花瓶及花束等都可以。”吕月林说。

今年1月20日,安徽省春谷3D打印智能装备产业技术研究院在繁昌县成立并揭牌。该研究院为当地3D打印企业提供前瞻性技术指导与科研攻关,促进芜湖乃至我省3D打印及智能制造产业的健康发展。作为我省3D打印行业入行较早者,吕月林目前在研究院负责具体的日常工作。他说,要让省内唯一、华东地区最大的这个3D打印基地形成完整产业链。

► 创业小感

创业就是想做自己的事。诚然,这个道路上将会出现一个又一个困难,但是,既然选择了这个方向,就应该去深耕这个领域。

D 创业就是不断去想去做

合肥一九八八文化传播有限公司董事长肖志强(88年)

虽然是1988年出生,接近90后的年纪,但肖志强对于文化传播的思考很有高度。他说,创办文化传播公司目的之一,就是想给90后、00后传递不那么非主流的意识。

肖志强的大学生涯是在芜湖度过。当初,一心想报广告专业的他,在填报志愿上,终究还是没能拗得过老爸,最后进了国际贸易专业。毕业的那一年,恰好是经济大环境不太景气,在就业时,他没有继续专注于专业对口,而是做了与传媒有关的工作。

“最早是在合肥一家生活类网站,主要负责汽车板块的维护。”就这样,最初的两年,肖志强就成了该网站汽车频道的负责人。再到后来,也是由于工作原因,肖志强结识了两位老大哥,“一个75年的,一个84年的”。而这两人,正是肖志强现在所在公司的另外两位合伙人。

“在一起开公司之前,就和他们很熟悉。”肖志强回忆,按照去年下半年公司成立算,往前推三四年,应该是他们仨相识的时间。

而说到一起合伙,肖志强说,当时,三个人基本上都有自己的小团队,“他们俩,一个有物料公司,一个有丰富的人脉资源。”就这样,新公司成立了。而正是由于两位合伙人和自己有着共同的创业理想,肖志强从原先单位跳了出来,三人拧成一股绳,互帮互助。

“尽管公司才成立一年不到,但是运作的活动可不算少。”肖志强透露,合肥天鹅湖畔某大型综合体周年庆,是自己亲手策划执行的,除此之外,合肥一些著名的房地产企业、汽车品牌的庆典活动等,也都参与过。可能是公司的性质影响,肖志强说,合肥的文化传媒公司很多,如何胜出,很重要的一点就是,刚起步时不要只盯着钱,“哪怕客户很小的活动,都要做到细致入微”。

► 创业小感

创业就是你不断地去想、去做这件事情。不能为了创业而创业,得先有兴趣爱好。对一个行业一窍不通,是不行的。

