# 最新大学生创业事迹自述(大全10篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-04-03

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。大...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**大学生创业事迹自述篇一**

1986年毕业于兰州医学院的金兴谊是兰州远方药业有限责任公司董事长。他的公司成立于1998年,是一家民营股份制企业，主要从事药品流通领域业务。现有职工100多名。20xx年销售规模1个亿，纳税20xx年。35岁时，他反复思考 后认为，教书其实不适合自己。首先是学校这个平台不够，空间不足，节奏太慢，制约较多。他需要市场这个大平台，社会这个大空间，去发挥自己的想象力，施展自己的能力；其次，学校工作条件不够好；第三是自己生活艰辛，结婚需要住房，只有一间筒子楼，做饭只能在门口用砖垒个锅台。因此他毅然决定辞职离开学校，开始自主创业。

如何选择创业方向？金兴谊的经验是根据自己所学专业，确定企业发展方向，于是他选择了医药行业。选择后首先是研究国家政策，把握时代机遇。通过对省医药集团公司一家最困难企业的改制，他创立了自己的公司。这是甘肃省医药领域第一家改制企业，也走在了全国的前列。

远方公司10年来从小做大、由弱变强，靠的是创新、执着与激情。企业不断地进行营销模式的创新，在行业竞争中建立起核心竞争力。同时，他在企业内部高层重视企业文化建设，在企业的理念、价值观、企业精神等方面，与员工达成高度共识，激发员工对待工作、生活的热情，创造远方公司更加美好的明天。现在，“要做就做最好的——追求卓越就要不断创新”、“激情也是竞争力——企业文化是企业可持续发展的基石”等已成为公司上下的广泛共识和坚定信念。

谈到自主创业的体会，金兴谊说，感触最深的是要从内心拒绝平庸，实现自我。他认为人的一生极为短暂，不虚度一生是我们每一位有头脑有思想的年轻人都应该思考的问题。他不主张大学生一毕业就一窝蜂拥向党政机关、外资企业，因为年轻人过早进入党政机关会磨去锐气。同时，优秀人才都去外企工作，会把中国市场拱手让给外国人。

他说他崇敬蒙牛的牛根生，崇敬华为的任正非。国家需要任正非、马云、牛根生、俞敏洪、王石这样的企业家，国家需要华为、阿里巴巴、蒙牛、新东方、万科这样的企业。中小企业不需要过多的国家投入，不需要国家为他承担过多的责任，但是这些企业会提供众多的就业岗位、缴纳大量的税款，有数据表明，20xx年中小型民企解决了中国75%的就业人员，纳税占半壁江山。

因此，他认为优秀大学生、有思想有头脑的大学生，在有条件的情况下，应重点考虑自主创业这条路。这是一个创业的时代，有许许多多的机遇。大学生掌握最新的知识，在这个时代应该大有作为。

他认为创业分两种类型，第一种是自主创业；另一种是参加二次创业。所谓参加二次创业就是我们国家有许许多多中、小型民营股份制企业，第一次创业人员由于年龄、知识等原因要退居二线，为使企业能够可持续发展下去，他需要有知识、有思想、有能力的年轻人以股东的身份加入，新人的加入对企业来说就是二次创业，这是大学生的重要机遇。

刘平文出生在于贫困的定西通渭山区，从小学到初中，他一边读书一边帮父母干农活，家里一些力所能及的事情总是主动承担。父亲是木匠，母亲是一个典型的农村妇女。他说在他的成长过程中，父母赋予他坚韧与诚实的性格，成为以后创业历程中最为重要的精神财富。

1993年，他被分配到兰州市塑料五厂工作，在生产一线从事生产管理工作，并很快得到了领导和职工的肯定与认可。1998年，因受经济大气候的影响，全厂停产，工人下岗。怎么办？他一次次告诫自己：一定要重新站起来，让自己的理想延续。于是他毅然踏上了艰难的创业之路。

凭着从父亲那里学来的木工手艺，他开始干起装修行业。铺过地砖，吊过顶，做过铝合金门窗和柜台。早出晚归，风餐露宿，有时为了干活，甚至昼夜连轴转。一年后，赚到2万块钱，最值得欣慰的是认识了许多拥有不同经历的朋友，这又是一笔不小的财富。

1999年，他开始走上了经营塑料这个行业，因为他与合伙人曾经都在这一行业中工作，有着丰富的经验。他们发现北方有许多塑料废品堆积如山，不能得到合理利用，而南方尤其是浙商因得不到原料而无法扩大生产。他们抓住这一商机，首先选择了收塑料废品，将回收的塑料废品转手卖给浙商，以此打开局面，开始了真正的创业。至20xx年，积累了一笔可观的资金。

也就是这一年，随着兰州房地产业的蓬勃发展，新型建材市场供不应求，保温泡沫板材因塑料五厂的停产供需出现缺口。在这样的大环境和大背景的刺激下，他根据产品用途进行市场细分化，制定出可行性研究报告，以短而精为基准，以可持续发展为目标，投资建厂，向新型建材行业进军，建立了一家塑料制品生产厂。他从一开始就从原料到工艺严把质量关，有些技术性较高的活都是亲自操作，一丝一毫也不放过。通过这些措施，从根本上解决了质量问题。产品一经投产上市，就引来了很多客户，产品供不应求，很快在市场上站住了脚，他的陇源公司也就应运而生并迅速发展壮大。

在谈到创业的体会时，他说，人生的路很漫长，创业的道路很艰辛，我们要面对很多的困难。只有经历很多的身心磨练，意志才能更坚强，处理问题才能想得更周全，思想才能更开阔。

同时，要有宽阔的心胸，感激曾经帮助过我们的人，因为他们帮我们度过难关；更应感激给我们制造麻烦的人，没有他们，我们的思想达不到一个更高的境界。他认为，不管做商贸也好，还是开工厂也罢，都不可能是独家经营，客户有选择的权利，我们如何能够得到客户的亲睐呢？只有诚信！我们要学会一种换位的思维方式，站在客户的角度考虑问题，才能把企业做得更好。

青苹果之家成立于20xx年5月4日，由钱城官和一群有能力、有信念、充满活力的大学生团队自主创业而成，是鄂大学生自主创业的`品牌。从20xx年创业至今，青苹果之家不断扩大经营规模,不忘母校培养，服务学生，在学生心中树立了良好的形象，塑造了大学生创业的榜样，也得到了学校和市政府的关心与支持。青苹果之家创始人钱城官于20xx年被评为“鄂州市100名创业带头人”；湖北日报、鄂州电视台、鄂州日报、鄂大校报等新闻媒体分别多次对其创业事迹进行专题报道；20xx年6月青苹果之家被鄂州市政府认定为“鄂州市大学生创业示范基地”；同年9月钱城官被评为“20xx年鄂州市十大创业明星”。

目前青苹果之家已有5家门面，就业人数33人，其中下岗失业人员8人，大学毕业生9人，在校生16人。另外青苹果之家营销团队兼职学生50余人。

主要经营：校园营销公司、起航it电脑培训、吉他培训、二手交易市场、冰爽茶吧、电脑城、中国移动青苹果指定专营店、圆通快递、校园代理等。

从20xx年至今，青苹果之家每年为鄂大学生提供不低于500个兼职机会，每年提供就业岗位35人左右，每年至少为校园社团活动赞助2万余元。6年来，已经为鄂大学生提供了3000多个兼职机会，210余人的就业岗位。秉着“诚信经营，服务学生”的宗旨，青苹果之家在发展的同时，也深得学校师生和社会的认可与好评。

作为一名大学生自主创业者，谈起钱城官的创业事迹，我们还是分两个阶段来介绍比较好。正如钱城官所说：创业之路是漫长的，创业的过程也是艰辛的，在收获成功与喜悦之时，更多的收获应该是创业过程的感受与经验。

在鄂州大学，提起钱城官，没有不认识他的，不但认识，人们还会竖起大拇指说上几句：“这小子不错，在校时就开始创业，做生意令人刮目相看”、“他的脑袋像潘多拉的魔盒，关键时候总能蹦出好主意”、“简直是个超人……”

钱城官何许人也？有什么过人之处，让这么多人对他赞赏有加？带着这些疑问，记者走近了他，也走进了一个相信自己、永不言弃的大学生创业故事。

钱城官，福建人，鄂州大学20xx年自主创立鄂州大学第一家学生创业店——“青苹果之家”学生餐厅，现任青苹果之家学生服务部经理。

借鸡生蛋，靠20xx年时间。

20xx年，钱城官瞒着父母偷偷地开起了学生餐厅，当时他身上只有20xx年我都拿了奖学金。”

从百到万，业绩直线上升

有付出就一定有收获，钱城官现在过得很轻松惬意。

从最初一个仅有4张桌子，不足10平方米的简陋小店，到今天拥有12张餐桌、3个大包厢的三层别墅式餐厅，总价值达三万多元，他可创下了不小的奇迹。从原来一个人创业到现在几十人连锁经营创业，钱城官创造了鄂州大学学生创业的先河，更树立了大学生创业的榜样。如今的钱城官已是名符其实的老板了，赚了钱的他没有被胜利冲昏头脑，也没有忘记帮助身边的同学，而是更兢兢业业地做事。他从酒店请来两名专业厨师为他打点，还在学校请了12名兼职服务生。

采访结束时，钱城官向记者透露，毕业后他暂时不会离开校园。他说人生的第一份事业是在鄂大开创的，舍不得校园的一草一木。最近，他正打算在鄂大开家分店。

以上就是20xx年之前钱城官的创业经历。

毕业，对于钱城官来说，既是人生的一个转折点，也是他面临的一次人生抉择：回老家福建再做打算，还是继续青苹果之家创业之路？他确实犹豫徘徊过，但深思熟虑之后，钱城官选择了继续创业。

从20xx年至20xx年钱城官除了继续经营并改善餐厅外，也开始尝试新的项目，比如二手交易、移动、电脑及培训等，这也为后来的转行打下了基础。这两年青苹果之家的发展还是比较顺利，也得到学校和媒体更多的关注。“筹资600万元，扶持100名创业带头人，带动1000名下岗失业人员再就业”是20xx年鄂州市政府向市民承诺的“十件实事”之一，钱城官有幸获得鄂州大学的推荐，参加了市就业指导中心举办的创业培训，并顺利结业，成为20xx年鄂州市100名创业带头人之一，还获得由学校担保，政府贴息的5万元创业贷款，这再次给了钱城官创业的信心与鼓舞。有了这笔资金，钱城官于20xx年底顺利转行，开始经营新的项目：校园营销、二手交易、吉他培训、校园代理等，并成功收购起航it电脑培训中心。问及转行，为何放弃经营四年之久的餐厅，钱城官有太多的不舍，但他只是这样的回答：做餐饮是赚钱，但是也很累，重要的是它好像只是我一个人在忙碌，并没有实实在在的给学生和别人带来什么，我不希望我一个人做事与赚钱，我更希望能够成为一个有影响力的人，在我成功的同时，带领更多的人与我一起成功。

经营规模扩大，项目增加了，钱城官也开始扩大自己的创业团队，从学生中招聘合适的人选，并将自己的弟弟和妹妹叫到鄂州来一起帮忙。当然，期间市相关部门领导多次莅临青苹果之家给予钱城官关心与指导，同时湖北日报、鄂州日报、鄂州电视台、鄂大校报等新闻媒体分别多次对青苹果之家进行宣传报道，这大大提高了青苹果之家的形象和知名度。在以钱城官为首的青苹果之家创业团队的共同努力下，20xx年，青苹果之家的发展更顺利，更具影响力。20xx年5月青苹果之家成功加盟中国移动，在莲花山开了一家——鄂州移动青苹果指定专营店；6月份青苹果之家被鄂州市政府认定为鄂州市大学生创业示范基地，6月17日当天市相关部门领导和校领导参加了在青苹果之家举办的大学生创业示范基地揭牌仪式；9月份钱城官被评为20xx年鄂州市十大创业明显；9月6日青苹果之家在鄂大校区内又开一新店——冰爽茶吧。

钱城官也意识到自己身上的担子更大了，他知道青苹果之家作为鄂大学生自主创业品牌与鄂州市大学生创业示范基地，是一份荣誉，更是一份责任。正如田校长所说：“青苹果之家被鄂州市批准设立为大学生创业示范基地，体现了鄂州市委、市政府对大学生自主创业的关爱和支持，希望创业示范基地能成为我校学生认识创业、模拟创业、实践创业的新平台，为全面建设大学生就业创业基地积累经验，并起示范作用，为大学生就业开辟新道路。”钱城官明白这句话的重要意义，他也一定会带着这份期望继续他的创业之路，努力奋斗，谱写辉煌，不忘母校恩情，不忘社会栽培，不忘所有领导的关爱与支持，不辜负所有人的期望。

相信在市领导和学校领导的关心与指导下，在以钱城官为首的青苹果之家大学生创业团队的共同努力下，青苹果之家一定会发展得更好、更快、更强！

**大学生创业事迹自述篇二**

，男，x族，大专学历，x年x月毕业于xx大学，因响应党和国家的号召，毕业后回到家乡，走上了返乡创业之路，x年x月加入中国共产党，他认真履行共产党员的宗旨，努力拼搏，扎实创业，现任。

几年来，他在党的关怀、帮助下，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真学习科学发展观、系列讲话精神，深入践行群众路线教育实践活动，以政治素质高、文化素养高、带富能力强、组织满意为准则，在发展企业的同时，注重帮扶当地百姓，辐射周边群众致富，践行着一个共产党员的光荣使命。

一、主动学习，永葆党员先进本色

作为一名加入党组织的年轻同志，能够始终保持清醒的头脑，积极拥护党的领导，在思想与行动上始终与党保持一致。在群众路线教育实践活动中，他能够积极学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想、科学发展观、系列讲话精神、践行社会主义核心价值观等重大理论体系的科学内涵，自觉查找不足，不断提高思想内涵。

二、努力创业，争做返乡创业排头兵

作为一名刚出大学校门的返乡大学生，创业之路面临着传统观念阻碍、创业能力不足、融资困难、创业环境差、准备不充分等现实困难。绝大多数乡亲们认为，农村走出去一个大学生不容易，在外即使辛苦些总比在家务农好。家里的亲属也说刚刚走出校门，对创业没有经验，更不知以后发展怎么样。他克服了种种困难、立足于根本，决心和父亲和哥哥学习粮食收储，争取积累一定的经验，使自己的返乡创业梦逐步成为现实。他用了三年时间，学习做生意的经验和周边的百姓长时间接触，赢得的村民的好评。在20xx年12月，他成为了，虽说是子承父业，但也充分证明了在创业方面积累了足够的经验，并通过他的不懈努力，将收储规模逐渐扩大，目前为止公司的中转收粮点已有十五个，覆盖了、xx大部分地区和部分地区。

三、恪守职责，为扶贫攻坚贡献力量

他的公司每年的粮食吞吐量都在10万吨左右，这就意味着他要多付给老百姓100到200万元的收粮款。有人说他傻，他却说，粮食是老百姓的命根子，我是一名共产党员也是一名80后返乡创业者，我要用我的实际行动践行党全心全意为人民服务的宗旨，也希望通过我的努力让更多的年轻人加入其中，让更多的百姓得到实惠。

**大学生创业事迹自述篇三**

刘满，江苏师范大学物理与电子工程学院光信息科学与技术专业2024级学生。2024年12月参加江苏省“创青春”校内选拔赛并荣获特等奖，后与创业伙伴积极组建创业团队开展创业工作与社会调查，于2024年3月成立徐州乾盾智能科技有限公司，主要经营壁挂式地震速报装置、基于计算机视觉的切膜机薄膜表面缺陷检测系统等电子信息产品的开发设计与推广。经过不懈努力，公司已经入驻江苏师范大学科技园，并获得了校创业基金5万元的资金支持。同时，公司已与蚌埠的工厂签订生产合作协议。

当前的成功与光明的未来令人艳羡，然而，作为大学生创业者，没有雄厚的财力支持，丰富的社会阅历，在创业之路上每每向前跨出一步，都需要付出惊人的努力与汗水。

**大学生创业事迹自述篇四**

任凡，今年25岁，是三滩乡中一村人。2024年以优异的成绩考入中国矿业大学(北京)，专业学习，2024年毕业后在北京工作一年。2024年各级政府都出台政策倡导大学生返乡创业，结合家乡的气候环境，家庭实际情况(有多年成功养殖经验)，本人产生了回乡养殖创业的想法，并于2024年到成都旭平养兔技术培训中心学习养兔技术。任旭平是“中国兔王”，曾获邓小平等国家领导人接见，是带动乡里发家致富的楷模。在旭平养兔场学习养殖技术并参与实习养殖工作2个月后，本人于2024年8月回到三滩开始养殖獭兔。当年投资购买种兔30只，因为充分掌握养殖技术，并能细心进行照料，仔兔繁殖成活率达到90%以上，这在三滩獭兔养殖户中间是前所未见的高繁殖率，因此年底即出售种兔40只收回先期投入成本。

2024年7月，应靖远恒达畜牧养殖有限责任公司的邀请，管理该公司养兔场。恒达公司养殖存栏量达到7000只，本人在管理养殖场期间，为其制定养殖管理办法并逐步健全管理制度，使该公司养殖管理工作走上正轨。因公司未能提供满意的签约薪酬于12月初辞职回家。现在家中管理自己的养兔场。

目前，养殖场面积200余平米，已繁育种兔120只，獭兔存栏量达到500只，预计年底存栏量可达1000余只。养殖场共投入资金10万余元，其中种兔投入2万余元，兔笼投入2万余元，养殖场基础建设投入5万余元，养殖设备投入1万余元。

作为新一代的大学生，我们应紧跟时代的步伐，为早日实现自己的梦想，积极响应国家的号召，努力投身于“以创业促就业”的热潮中，发挥自己的聪明才智，施展自己的才华，早日创业，真正地实现自己的人生价值!

獭兔市场及效益分析

獭兔养殖以出售兔皮为主，所以除了高繁育率提高出栏量外，兔皮价格是决定獭兔养殖的经济效益主要因素之一。獭兔一般每胎繁殖平均7只，平均两月繁殖一次，养殖5个月左右即可出栏，每只商品獭兔的生产成本是30-35元，而每只獭兔可产兔肉3-3.5斤，按照目前的兔肉市场价格(10元/斤)，出售兔肉即可收回每只兔子的养殖成本，因此在我省的养殖条件下兔皮销售价格即可视为养殖獭兔的净利润。

獭兔行情一般主要受国际皮货市场影响，皮货需求一直较为旺盛稳定，除了2024年因国际金融危机影响獭兔皮草出口价格下滑外，历年兔皮价格都在30~50元左右，效益可观(详见表一：历年獭兔皮价格趋势)。2024年随着经济回暖，皮草价格上扬，獭兔皮曾一度升至80元/张。

目前次子繁育种兔120只，年出栏量在2500只左右，净利润可在12万元。因为三滩獭兔养殖还处于小规模发展阶段，不利于吸引大皮商洽谈合作。本人希望能在我乡养殖獭兔方面起到带头作用，发挥技术优势，带动更多的人养殖獭兔，能像中国兔王任旭平一样带动乡里发家致富。

**大学生创业事迹自述篇五**

若不是回乡看到老家变化不大，她也许不会选择农村创业。她说，或许一家人还继续留在外地，一家四口还继续着聚少离多的生活。

创业期间，为了流转土地，她独自一人上成都，下重庆，奔赴云南昭通，辗转贵州毕节，行程数千公里，签下了19份土地流转合同。

目前，她养殖的泥鳅已经销售了60多万元，预计全年销售额可达120万余元。122亩的泥鳅养殖基地，只有她和她的父母在管理和经营。她就是在南溪区仙临镇鑫丰种养殖专业合作社理事长张冬梅。

回乡创业

张冬梅今年29岁，是南溪区仙临镇合众村七组人，早年家贫，4岁那年，父母迫于生计举家外迁，成为打工一族。特别是她大学的时光，一家四口长期三地分居。渴望能一家团聚的她，却因为现实而无法实现这个愿望。

因为家里经济条件有限，张冬梅上大学后一直都在做兼职。手机促销、发传单、餐馆服务员等等，基本上能合法挣到钱的兼职，张冬梅都愿意去尝试。从大二开始，每年的学费和生活费，她再也没有问过家里要一分钱。张冬梅粗略了算了一下，一年能为家里省6000多元。

20xx年，张冬梅从山东经济学院毕业后，在当地做了一份人力资源管理工作，每月工资几千元。20xx年，她又到重庆做财务管理，与此同时，她的父母正辗转新疆、青海等地工作。一直想创业的张冬梅开始有些不甘平庸的生活。

转折出现在20xx年，张冬梅一家回乡省亲。难得团聚的一家人有说不完的话，回到合众村时，看到家乡的样貌和20多年前没有太大的区别，张冬梅的心里萌发了回乡创业的想法，她把这个事情和父亲一提，两人一拍即合，准备在家乡大干一场。

“爸爸懂得泥鳅的养殖，我们这里山清水秀，还比较适合养殖。”张冬梅说，泥鳅的养殖效益短、平、快，寸苗成鱼出水需要3—5个月，2024—3000斤/亩，每亩的收益在2.4—3.6万元之间，一年可以收两次，收入在4.8万元到7.2万元之间。市场前景也比较看好，说干就干，父女两人当即决定回原单位办理离职手续，回乡创业。

百亩基地

20xx年下半年，张冬梅和父亲张修定回到了阔别20多年的家乡，父女共同出资80万元开始创业路程。当时，父女遇到的一个难题便是土地流转，由于当地村民外出打工者较多，再加上对土地流转概念的理解不到位，一家人陷入资金、技术到位，而场地未落实的尴尬境地。

就在这时，张冬梅接到几个电话，告知她可到对方所在地进行泥鳅养殖，可流转300—500亩土地，每年每亩的单价只需要80元，租赁时间由张冬梅定。甚至还有免费出场地，让张冬梅一家技术入股，年底五五分成。

面对“诱惑”，张冬梅并未动摇回乡创业的决心。既然有村民不愿意，那她就一家家的跑，和对方谈合作。当年，张冬梅开始搜集外出打工人员的地址、电话等信息，只身一人前往成都、重庆、云南昭通、贵州毕节等地，说服他们签订土地流转合作协议。她一个个地找，一遍遍地查，历时26天，行程数千公里，终于签下了19份土地租赁意向协议，共租赁土地122亩，每亩585元。

土地问题解决了，张冬梅便和父亲开始着手养殖场的修建，从平场到挖坑等基础活路，张冬梅都亲力亲为。养殖场办起后，父女进行了分工，张修定负责技术管理，张冬梅负责养殖场运营。

“如果按照新疆当地给我们的土地租金计算，我们可以节约100多万元的成本。”说起为何坚持留在家乡创业，张冬梅说，他父亲当年是吃“百家饭”长大的，一来是想“羔羊跪乳”来报答乡亲的恩情，二来是想通过养殖带动家乡人民致富。

年入百万

由于张修定掌握着一套熟练的泥鳅育苗、出苗、养殖技术，加上张冬梅一直在努力学习经营，鑫丰种养殖专业合作社办起后，生意还不错。截止目前，她家销售水花、存苗、成鱼的营业额已有60万元。

目前，该合作社主要从事泥鳅苗孵化、商品泥鳅养殖工作。在技术上，张冬梅一家还突破了传统“静水自然交配”孵化模式，将泥鳅的受精率提高到了95%以上。“目前，我们自助研发的活水孵化器‘u’型培育池技术正在申报发明专利。”张冬梅说，这个技术的创新，使泥鳅的成活率基本提高了40%左右。

“我们生产水花的能力在1000万尾/次、寸苗100万尾/次，成鱼年出水6—8万吨，年收入可达到120万元左右。”张冬梅说，按照目前养殖场的能力，在正常情况下每年的投入大概在30万元左右(除去一家三口的工资)，一年的纯利润在90万元左右。如此一来，她家今年就可以收回成本，到20xx年就开始挣纯利。

张冬梅算了一笔账，稻田和泥鳅种养配套，一亩可以产成鱼1500斤左右，按照12元/斤计算，一年都要增收近2万元。目前，已有20多户农户已经和她达成了意向性合作协议，准备进行泥鳅饲养。

另外，张冬梅还准备新流转200亩土地，配套种植梅花和特色水果，新建农家乐等，准备发展观光农业和体验农庄，带动村民共同致富。

**大学生创业事迹自述篇六**

我叫\_x，女，1979年出生，在新华小学工作。我带着对教育事业的崇高敬意走上了我梦寐已久的讲台，望着那一张张可爱的笑脸，听着那一句句甜甜的“教师好！”我陶醉了，我暗暗下定决心必须要做一名合格的教师，要把我的师爱洒向每一个学生，在工作上我也对自我提出了严格的要求，每一天提早到校，将学校当成了自我的又一个家！平时做到主动听课，精心备课，认真上课，并做好课后的摘记工作。大家都说，你要给学生一杯水，你自我必须有一桶水。为了灌满这一桶水，并让它不因为蒸发而减少，我在业余还认真学习业务知识。除了阅读自我订阅的杂志之外，我还很多翻阅学校现有的教育杂志，并认真做好理论笔记，不断积累，不断给自我充电，扎扎实实打基础，为做一名合格的教师而努力。

在多年的工作中，我热爱社会主义，坚持四项基本原则，拥护中国共产党的领导，忠诚于党的教育事业，进取贯彻党的教育方针，认真学习和贯彻落实“三个代表”重要思想，遵守国家法律法规，热爱本职工作，有强烈的事业心和职责感，教书育人，为人师表，谦虚谨慎，求真务实，任劳任怨，勇挑重担，勇于探索，服从工作安排，一心扑在教育事业上，刻苦钻研业务，虚心学习新的教育教学模式，具有扎实的专业理论知识和较强的教育教学业务本事，教学效果好，教书育人成绩显著，获得师生及社会的一致好评。

中感受到所学道德准则的可信，从而愿意进取行动，促成学生的言行统一。所以，在平时的教育中，凡是要求学生做到的，自我首先做到。凡是不让学生做的事，我自我先带头遵守。在班级管理中，我把自我当成是班级的一员，以实际行动影响学生：在学校内看见垃圾主动弯腰捡拾；打扫教室，我拿起拖把，和同学们一齐拖地；学校除杂，我身先士卒，拣赃物。我采用师生共同参与管理班级的办法，师生共同参与监督，这便激发了学生管理班级的热情，最大限度地培养了学生的民主意识。我言而有信，从不说大话、空话、假话，向学生许诺的，就必须兑现，以此培养学生的诚信意识。

为了有针对性地实施教学，我认真备课，精心设计，尤其是批改作业，每本必改，每次都有批语，及时反馈，及时讲评。往往是今日考完，明天讲评，努力做到不敷衍一次备课，不懈怠一节课，不待慢一个学生，以自我对教育事业的热情来告诉学生，对待学业不敢懈怠，始终用自我良好的言行潜移默化地感染熏陶着每一位学生，在农村小学教育这块乐园中，以一颗火热滚烫的爱心，时时刻刻深爱着自我的学生，事事处处体贴着自我的学生。

松懈，教参看了一遍又一遍，教案改了一次又一次，每一个细节，每一个重难点的突破无不凝聚着我的心血。由于我的不断努力，我的教学本事有了很大提高，我的课堂充满了进取向上的氛围，构成了自我独特的教学风格，受到了领导、同事及学生家长的一致好评。

成绩与荣誉是对我的鼓励与鞭策，我会继续不断地努力，为太阳底下最光辉的事业，不回顾，不彷徨，风雨兼程，勇往直前！

大学生创业人物事迹范文

**大学生创业事迹自述篇七**

从一个怀揣梦想靠月收入几百元的打工仔，到一个崭露头角拥有40多名工人的企业带头人；从一个只有初中文凭的毛头小子，到一个敢于创新，追求进步的业界精英，平凡的黄文学用十几年的坎坷经历成就了非凡的事业，实现了人生的价值，诠释出一段白手起家的创业传奇。

黄文学，男，1967年出生，陕西省城固县董家营镇莫爷庙村人，现任大巴山食品厂总经理，先后被评为致富带头人、产业发展带头人、“十大青年创业者”；他所创建的大巴山食品厂解决了当地40多名青壮年农民的就业问题，为当地农民工再就业做出了贡献。

全心全意创事业

“梅花香自苦寒来”，黄文学所走过的道路并非一帆风顺，相反，他的创业历程充满了荆棘，但他凭着顽强的拼搏精神、坚忍不拔的毅力，一步一个脚印，踏踏实实，打造出发挥自身价值的事业平台。

一、艰苦的童年生活磨砺出他不屈的性格。俗话说，“穷人的孩子早当家”，黄文学的创业故事和他贫穷、艰苦的童年生活是分不开的。黄文学1983年学习毕业后，担任莫爷庙公社农村电影放映员，多年来勤勤恳恳工作，顶风雨冒严寒，爬山涉水，走村串乡，把文化娱乐送到千家万户，20xx年电影走向滑坡，黄文学前往上海无线电二厂打工，他总想自己干出一番个人的事业，20xx年返乡，20xx年看准了食品加工项目，用打工挣的钱，又向亲友借款、贷款创办了大巴山食品厂。

一个人要有真本事，就应该闯一闯。20xx年，黄文学满怀着创业激情回到了家乡，迈出了创业的第一步，俗话说，万事开头难，摆在黄文学面前的问题数不胜数：厂房选址没有着落、头期资金还没有落实、技术员工没有到位……在众多的困难面前，黄文学没有胆怯，回乡后的黄文学，干事业最重要的是要先人一步、快人一怕、高人一筹。初期由于资金不足，寻找了一所废弃的小学，购买了部分生产设备、设施，他看准了市场前景，于是坚定不移地做起了食品生产、销售工作。他带领着自己的技术骨干们，加班加点的研发样品，8月份的天气异常炎热，但凭着他们的创业激情和拼搏精神，仅花了一个多月的时间，就开发完成了好几个样品，并于当年9月份将产品正式推向市场，令人惊喜的是，该系列产品一上市就异常火爆，供不应求，实现了产销两旺的目标，黄文学的创业之路成功的迈出了第一步。

为促进生产要素流动，刺激创业和就业，不断改善创业环境，为创业大军平稳较快发展提供了强有力的支撑，黄文学感受到地方政府营造的良好创业环境，在各职能部门的关心和扶持下，黄文学带领着大巴山食品厂的全体职工努力奋进，拉开了企业不断做大做强的序幕。

为了生产出质量一流、美味的食品，黄文学引进了一批先进的生产设备，并在员工队伍中普及了操作技术，这样，一个高素质、高产量、高环保的食品生产厂家在董家营镇这个人杰地灵的地方站稳了脚跟。

饮水思源勇担当

在黄文学看来，做企业也要饮水思源，财富取之于社会，就要用之于社会，几年来，黄文学积极服务青年就业，帮助下岗职工再就业，为政府解决城镇人口就业、下岗职工再就业和农村剩余劳动力转移做出了重要贡献。

一、实现农民工本地就业，减少留守老人、儿童数量。董家营镇的老百姓仅靠种地很难维持生活，村里的青壮年劳动力大多会选择出外打工，留下老人照顾年幼的儿童，因此，平时在村子里很难看到青壮年，村里的小孩也得不到很好的教育，拥有着艰难的童年记忆的黄文学建厂一件事，就是招收村里的青壮年剩余劳动力，实现村民的就近就业，这样，村民既能兼顾家庭，又能挣钱补贴家用，获得了村民的一致好评。

二、推荐村民就业，带动村民一起致富。黄文学知道，仅靠自己一人之力想要解决全部村民的就业问题是远远不够的，因此，他极力联系兄弟企业，推荐村民们就业，并为无技术、无经验的村民提供免费的就业培训，解决了相当大一部分的村民就业难题。

功夫不负有心人，在黄文学的努力下，20xx年，村里大部分剩余劳动力得到了合理的运用，仅大巴山食品厂就招收了40多名农民工，并计划进一步扩大工厂规模，解决更多的农村剩余劳动力的就业问题。

精心管理建队伍

黄文学自担任大巴山食品厂总经理以来，深深地知道，要想企业更快更好的发展，员工的素质一定要不断提高，于是，他抓管理、抓业务、抓队伍，开创了现代化企业管理的新局面。

一、抓管理，上下一心谋发展。大巴山食品厂招收的员工大多是农村剩余劳动力，而且和黄文学是乡亲，员工素质不高，纪律意识不强，为了提升员工的纪律意识，黄文学通过精心组织，建立健全了各项规章制度，引进了先进的生产设备，并选配了最优秀的管理人才加入进来，为了说服乡亲们遵守规章制度，黄文学以身作则，并经常与员工沟通交流，最终建成了一支纪律性强的员工队伍，形成了上下一心谋发展的良好氛围。

二、抓业务，身先士卒求发展。工厂的销售市场发展是工作的重点也是难点，黄文学带领全体员工共同分析市场，划分区域客户，分区分片逐个进行营销，他克服重重困难，身先士卒，各个商场进行攻坚，为工厂产品销售奠定了坚实的基础，也带出了一批优秀的业务高手。

三、抓队伍，提升素质共发展。创业中的黄文学认识到，万事以人为本，人的基础打不好，事业就很难发展，于是，他制定了“一小时学习制”，每天抽出一小时，组织员工开展业务培训与交流，并在工厂内部设立了读书角，鼓励员工工作之余不忘学习，另外，他还经常派员工走出去学习，回来后与其他员工共同交流，在不断的培训交流和学习中，员工的整体业务素质、综合能力都有了很大的提升。

在黄文学的不断努力下，20xx年，大巴山食品厂年销售额达到了320万元，并定下了20xx年突破450万元的目标。“创业有起点，事业无终点”。黄文学深知，今天取得的成绩，只是明天事业的一个基点，只是人生中的一小步。在今后的生产经营中，他一定会高举“青春创业”的旗帜，勤勤恳恳，兢兢业业，为家乡农民工再就业做出更多的贡献。

**大学生创业事迹自述篇八**

大学生创业是社会上很热门的一个话题，很多老一代的创业者认为大学生创业缺少创新，但也不少大学生以自己的实力让自己更靠近成功之门。以下就是本站小编为你精心整理的关于大学生创业典型事迹材料的内容，希望你可以喜欢哦。

90后大学生200元白手起家当老板的成功例子

许多成功者不仅是开拓机会，捕捉机会的能手，而且还是发掘机会潜能，高效运用机会的能手。他们的成功启示我们：一定要提高机会的利用率，把机会发挥到最大值。

在武汉科技大学，付文杰如今成了学生们心目中的校园明星：湖北省首届大学生创业十佳之星，湖北省百佳青年创业榜样，20xx年入选中国大学生年度人物。

22岁的付文杰是武汉科技大学材冶学院金属材料工程专业本科生。大学期间，他怀揣200元从摆地摊卖盆栽起步，开打印店、茶餐厅，卖内衣、开网店，目前出任时代俊杰股份有限公司董事长，拥有5家公司，员工300多人，总资产3000多万元，年销售收入8000多万元。

摆地摊积累创业“第一桶金”

回想创业历程，“盆栽小胖”是付文杰对自己的最初定位。

20xx年9月，湖北仙桃男孩付文杰独自一人扛着行李踏进大学校门。靠减免学费才完成中学学业的他格外能吃苦。离家求学的那一刻，他在父母面前立下豪言：“自己养活自己，不向家里要一分钱。”

一时逞强夸下海口。要挣钱，怎么起步?转机在大一下学期悄然来临。

20xx年3月，武汉市539路公交车终点站，一位卖盆景的阿姨搬着几大筐刚进的货往车门挪。付文杰主动上前帮阿姨把盆栽搬下车，并送到店里。古道热肠的付文杰，此后一有时间就主动跑到店里帮阿姨招揽生意。阿姨见他热心憨厚，就把自己多年卖盆景积累的小窍门教给了他。

苦于创业无处着手的他，有一天看着校门口忙得不亦乐乎的摆摊小贩，突然有了灵感：为什么不试试摆摊卖盆栽呢?他揣着身上仅有的200多元钱，来到学校附近的一处花卉批发市场。就这样，50多盆小盆栽，拉开了他的创业大门。

可摆摊的第一天只卖出3盆，他心急如焚。晚上，他溜到其他摊贩门前，偷学别人做生意的技巧，发现做生意首先要靠人气。于是，他邀请几位同学前来捧场做“托儿”。他还琢磨：校门的进出口都是人流汇集的地方，干脆在两个地方都分别摆上摊，大家“货比三家”后不管选哪家，我都是最后赢家。果然，调整营销策略后，第二天就卖了400多元钱。随后，他赶紧用这笔钱补了100盆，半个月净赚了1000元，这便是付文杰的“第一桶金”。

生意失败就上街当“扁担”

见到记者时，付文杰说他有一个

座右铭

：成功始于觉醒，态度决定命运。细心加野心，坚定了付文杰创业的决心。付文杰个子不高、微胖、敦实憨厚，打小就有很强的个人号召力，像地心磁场一样，能把性格、能力各异的小伙伴们聚拢在身旁。

小打小闹恐怕难成气候，付文杰决定组建一个团队，召集有创业意向的同学一起打拼。20xx年5月，团队成立，付文杰给起了个响亮大气的名字：俊杰创业者联盟。

一个月后，火炉武汉开始发威，热浪滚滚，学校的跳蚤市场如期开放，黄家湖大学城近10万人的大学生消费群体吸引了付文杰的目光。大家商议，决定抓住机会售卖大学生日常用品。初生牛犊不怕虎，本金不够生活费来凑。电风扇、凉席、蚊帐等夏日用品很快摆上摊位，薄利多销，几番买卖下来，盈利超过万元。

暑假，在武汉组织团队开办补习班、做家教、在火车站附近卖报……创业之初，付文杰通过各种渠道拓展事业。9月，新生入校，他再次抓住商机，销售新生生活用品。钱生钱，利滚利，通过低风险的“再造血”，团队资产很快达到5万元。

就在他雄心勃勃准备大展拳脚的时候，遭遇了创业中的第一次“滑铁卢”。20xx年11月，付文杰大胆决策，多方筹借6万元在校外绿化地上建了 40多间活动板房，占地780多平方米，租给附近村民经营。3个月过去，就在成本刚刚收回即将盈利的时候，板房却被政府强令拆除。因为那里是湿地公园的一部分，需要进行还绿规划。晴天霹雳，付文杰几乎崩溃：不仅每月2万元的租金泡汤，他还得为每位租户支付20xx元违约金。付文杰硬着头皮承担。他向商户一一解释、致歉，并按照他们的租赁面积，主动提出相应的赔偿。

兴建土木毕竟不像倒卖商品，高利润也必将带来高风险，一着不慎就会导致满盘皆输。

事情尘埃落定后，他口袋里仅剩下3个钢镚，一顿饭钱都不够。就着苦涩的心情，他啃了一天馒头。那晚的夜，格外黑，付文杰独坐在沁湖边，对着清冽的湖水发呆，泪无声地淌了一脸。“怎么办?就这样放弃吗?”想起在父母面前的豪言壮语，不服输的个性让他昂起了头：“不，我不甘心，我要重新站起来。”

打理好心情，第二天，他就到汉正街当起了“扁担”。100斤的包裹，扛100米，5元钱。肩膀磨破了，鲜血渗到衬衣上，斑斑点点的红;脚底起泡了，每走一步都疼得钻心;晚上回宿舍搽药绑绷带，宿舍的同学看了都心疼。

6天净赚16万的意外收获

每一个春天的来临，都会给人以希望。20xx年的春天来得格外早。这一年的3月，付文杰渴盼东山再起。在亲朋好友的支持下，他注册成立了时代俊杰商贸有限公司;然后，依靠团队成员的力量，大力开展业务。卖天堂伞、卖男士衬衣，只要能赚钱的，他们都做。经历过失败的人，格外懂得珍惜。

知人善任的付文杰，在创业团队管理中游刃有余。读工科，经管知识贫乏，他就自学充电，泡图书馆。各类商界名士创造的商业神话，让付文杰对未来充满期待。他最佩服香港首富李嘉诚，其卓越的商业投资眼光、独特的风险调控能力，给了付文杰丰富的精神给养。取人之长，补己之短，一颗创业新星正在冉冉升起。

经过一段时间的积累，付文杰相继开办了超超文印店、情雨茶餐厅和贴身衣橱内衣店等实体。良好的服务态度、过硬的产品质量为他们打开了市场，赢得了口碑，在学校周边小有名气，很多老师成了他们的固定客源。

付文杰始终坚信，先做人后做事，任何时候做人的姿态决定了成就的高低。良好的社会人脉关系、诚信经营的品德让他在商业运作中收益颇丰。一次，经营内衣店认识的朋友无意中给他透露了一条信息：江西某个制衣厂有一批货款抵押的品牌羽绒服卖不出去。正好付文杰知道此时广州一家经销商急需补货。有供有求，打个时间差应该可以赚钱。付文杰随即赶往江西与卖家谈判，小心翼翼几番周旋，把这批货的价格从100万元压到了40万元，而且约定“见货付款”。货到以后，他马上通知广州的经销商，那边立刻汇来谈好的56万元。交易成功。账上没动一分钱，6天时间净赚16万元。谈起这次买卖，付文杰颇有些得意。

20xx年2月，商贸公司增资500万元，注册成为时代俊杰股份有限公司，付文杰任董事长;随后，汉阳王家湾20xx平方米的枫叶酒店奠基开工;尚山石商贸公司开张运营。

现在，付文杰作为时代俊杰股份有限公司的法人代表，拥有尚山石商贸公司、枫叶酒店、元亨酒楼、情雨茶餐厅等5家公司，经营范围包括广告设计与制作、内衣、餐饮、教育培训等多行业。拥有员工300多人，公司总资产3000多万元，年销售收入8000多万元。付文杰凭借着自己的智慧和勇气，实现了创业梦。

梦想建立自己的钢铁研究院

一位在校大学生，拥有这么多的公司和实体，让人惊诧。一些人猜测，这肯定是个富二代。付文杰的恩师、仙桃仙源学校的校长否定了这个说法。一生爱才护才的老校长当年看中了付文杰的慧根，特批他免费入学，付文杰才得以完成高中学业。

付文杰自己说，追根溯源，激励的源头在于他有一个美丽的梦想。学金属材料工程的付文杰，在专业课上了解到我国钢铁冶炼技术同发达国家的差距后，就立下了一个宏大的梦想：拥有自己的钢铁研究院，提高我国的钢铁冶炼技术。那时候，他还是个刚进大学的毛头小伙，节衣缩食，勤工俭学，以求自食其力。

但正是这个当时被室友当作笑谈的梦想，成就了付文杰。谈起“中国梦”，付文杰有着自己的打算：30岁以前，拥有一个自己的服装品牌，建成3家三星级以上的地标型酒店。30岁以后，成立钢铁研究院，让国外的汽车公司争相定购自己生产的钢材，要以高于国内的价格出口;希望中国的马路上行驶的小汽车都是中国制造，并且是国人为之骄傲的品牌。

在商场打拼几年，付文杰摸索出一套自己的生意经：做生意其实就是个“借”字，借人、借地、借势，找准对方最想要的，充分协调资本、时间、空间，在交易中获得最大收益。

身为董事长，付文杰没有老板的架子，他要求公司里比他大的，叫他小付，比他小的，叫他杰哥。每个新进的员工都能听到付文杰这样一句话：“我把公司交给你，你把生活交给我。”

常怀感恩之心，付文杰以自己的方式回报社会：资助武汉理工大学1位患脑瘤的大学生治病;资助武汉科技大学的3位贫困生完成大学学业。

4个大学生，5年创业3轮融资，看他们如何从0到1一次校园比赛引发的创业

20xx年底，爱立信手机社团俱乐部举办一个设计比赛(智能手机app设计)。此时读研究生的尹和陈找了几个伙伴参加比赛。

当时，基于用户地理位置信息的手机社交服务网站foursquare已经在美国上线，短时间内foursquare注册用户规模便超过100万，并掀起了一股foursquare模式的模仿热潮。当尹因为专业主攻3g通信行业的理论研究所以对国内外通信技术趋势非常了解，国内运营商也已经有些尝试，尹就想到基于lb做一个软件itells。人人网当时在学校非常火热，他们就考虑接入人人网接口。很快，他们提交了商业计划书(预算、商业模式)，还拍了个产品使用场景的视频，拿了全球第四名。“当时没有实现的技术能力。投资人看到视频，以为已经做出来，来找我们。当时人人网看到分享的流量很多来自这个软件，也来找好几次，想把我们收编。当时人人刚上市。我们还在上学，就没考虑。”陈跃说。第二学期，他们开始想把这个产品实现下来。拿着编程书本现学，尹兴良做前端，陈跃做后端，李扬做ui。

20xx年5月30日，在做了近1个月后，尹兴良在北邮人论坛发布安卓第一版。

“尹兴良与李扬当时在外边租房子，接视频拍广告挣钱，没钱买服务器，就把家里电脑当做服务器。当天我们的帖子上了十大热门帖子。下载量有一百多。”陈跃说。当时微信、米聊都还没有“查找附件的人”功能，陌陌还没上线。“随后，投资人陆续见了一些，还有红杉的vp。现在想想，看到陌陌出来，证明我们的想法是可以的。但当时只是有投资人跟我们聊，真正投资我们学生可能并不现实。”尹兴良说。2个月后，微信添加了“查看附近的人”的陌生人交友功能，用户达到1500万。到20xx年底，微信用户已超过5000万。

8月4日，陌陌ios版正式上线。

“所以后来就放弃了。当时还去了中关村的开放日，上边有人路演。在车库咖啡，我们在下边给人看。那个时候才知道了解投资、创业这些事情，但当时时机已经过去了，加上产品有很多bug，晚上写代码，上课偷着写。”陈跃不无感慨。

2次创业

20xx年12月的一天晚上，尹兴良、陈跃在北师大的一个小饭馆吃饭。想起前半年每天晚上忙到凌晨2、3点，白天照样去实验室工作，这种合作默契让两人怀念。他们觉得这种团队的合作能成事，想着做点别的事情。当时，尹兴良和李扬在拍广告片，发现演员很难找。当时他们经常看国外的视频网站，youtube、vimeo等。因为国内无法看到这些网站，所以他们想着能不能把这些好的视频翻译到国内给大家看。说干就干，几天后陈跃70块钱买了个域名做出来一个网站，取名“v电影”，版块也是借鉴vimeo。两人开始翻译国外文章、视频。很快，周迪、李扬加入进来。李扬有本电影技术教材，大家就手工往网上搬文章教材。

“当时主要在微博、人人网上发。很快就做到微博5万粉丝。春节就做思乡、亲情、回家主题的这些短视频，流量涨了不少。”陈跃说。

20xx年3月，过年回来后。四个人商量着参考创业路演的模式，做影视圈的开放日。在传媒大学附近找了一个lakes酒吧，花了20xx场地费，微博上邀请来了50多个导演。这次开放日活动后，圈内影响力迅速传播出来。当时，陈开始去百度实习，在lbs部门做安卓开发。7月份，同学刘成城介绍投资人王啸来看他们的项目。当时网站每天uv 1万左右，网站方向是对接企业与制片公司。王啸回去研究了vimeo这个网站，发现流量很大(vimeo商业模式是卖高清视频空间)。认为v电影参考这个网站有机会成功，决定投资几百万天使资金。8月初的一天晚上，在北师大的lakes酒吧。大家开始商量投资进来后，股份划分、职位分工等问题。最后商量结果尹兴良做leader、负责全局，陈跃负责技术，周迪负责市场，李扬负责运营。“当时也考虑如果创业失败的情况，很多未知的顾虑，也建立退出机制。”陈跃说。

入驻学校免费为学生创业提供的办公场地，四人开始通过同学招人。投资人先投了一半资金，定的目标是年底实现10万uv，再投入后续资金。周迪负责网站推广。他总结跟人打交道，主要是掌握对方的心理需求。20xx年的时候应用商店也是刚起来，导航网站的视频版块还没有太多好的网站。周迪正是看到应用商店、导航网站对好网站的需求这一点。加上经常约对方吃饭。很快，第一家跟豌豆荚谈下来免费收录，其他应用商店也因为竞争，把v电影收录进视频版块。另一方面，陈跃在探索上做seo优化，李扬做线下活动。这样，网站流量会增长就很快。

12月底，如期完成流量目标，后续资金到账后，四人在办公室欢呼雀跃。

周迪很清楚，如何让流量沉淀下来很重要，这些流量是别的平台导入的，不具备持续性。接着重点在自己网站、线下活动推官网微博、微信，以此来沉淀用户。

20xx年5月a轮，阿里千万领投，布局影视新媒体

公司账上这么多钱如何花却成了问题。一个月内，四人经常通宵开会讨论。“这些业务与开始想的对接企业与制作方的目标并不吻合。那个时候特别绝望。”陈跃说。当时有v电影、新片场网站(影视制作人交流平台)，app电影超人火了一阵，月活一度达到几百万。由于没好的盈利模式，最后停止更新。”上线新片场网站，是想做成影视类的淘宝。而这个市场并没有想像中那么大，不足以撑起公司的业务主体。淘宝是to c业务，流量很大;而新片场是to b业务，流量不大。做这个制作人的交流平台意义是什么?当时没有想清楚。后来他们借鉴了游戏公司触控科技的模式：先为游戏开发者做发行平台，后来做开发平台，这样好的游戏就被他们第一时间发现。后来就不纠结了，边走边看，他们逐渐认识到这个制作人平台在行业布局中有重要的战略地位。

20xx年底，公司进行了一次员工大换血，公司人员换了一大半。

“当时特别痛苦。现在看来，这个换血特别及时。刚开始公司什么人都招，后来就发现随着公司发展，同事学习力跟不上来。本来app版本改进一星期可以出来，结果花费了两个星期。当时看到一篇文章说，拿到a轮公司首先要招一个hr，当时我们公司还没hr，引进人才就是个问题，那时才认识到好的人才对公司发展有关键作用。”

随着“微电影”概念在国内火起来，v电影的slogan从“最大的微电影平台”变为“国内最大的短片分享平台”。把业务放到更大的市场。

农村女大学生卖房回乡养羊 产值200余万

清晨的金龙村弥漫着淡淡的雾气，寂静悠远。一个山坳里不时传来几声羊叫，有个女子在忙着打扫羊圈。

女子名叫张绪梅，一年前，卖掉收入稳定的火锅馆和两套商品房，当起了羊倌。

朋友劝她，好不容易“跳出了农门”，还站稳了脚跟，何必再回到农村“遭罪”。而她却回答，她从来没后悔过。如果让她在选择一次，她依然会回乡当羊倌。

跳出“农门”

她考出山村，年收入达10万元

张绪梅是金龙镇金龙村人，33岁的她在乡亲眼中，是个传奇女子。

90年代，张绪梅凭借优异的成绩，考入了德阳警校，成为村里为数不多的大学生。

1999年，从警校毕业的她，先后干过房屋销售、汽车销售。由于工作踏实努力，自己又能说会道，在销售行业，张绪梅干得如日中天，年收入达到10万元，一度成为村里人的骄傲与榜样。

“打工总比不上自己创业，我想搞养殖业。”就在村里人羡慕她找了好职业、有好收入的时候，张绪梅又有了自己的想法。

她说，在外打工的日子过得轻松，但心里却一直放不下创业的梦想。没过多久，张绪梅在一片惊讶的目光中，果断辞掉了高收入的职业。

创业究竟干什么?回乡搞养殖，是张绪梅的第一想法。就在这个想法刚冒出来不久，朋友打来电话邀约她到主城一同开火锅店。

“当时养殖没得资金、没得技术，也就没有坚持。”想到搞养殖业一没资金二没技术，张绪梅想想就放弃了，注意力也很快就被火锅馆吸引了。

融入城市

火锅店生意好，她还买了两套房

张绪梅的火锅馆开在江北，通过和朋友一起精心的打理，生意出乎意料地好，年收入上百万。

火锅馆的成功，让张绪梅在城市站稳了脚跟。当年，她便先后在永川购买了两套商品房。她的成功也让乡亲们对她更加刮目相看。

“爸爸说，我是农村里出来的女孩，有了能力就该想着让乡亲们也过上好日子，我该为他们做点什么。”就在大伙儿以为张绪梅会这样平平稳稳走下去时，她却因父亲的一席话，再度做了个让大伙儿惊讶的决定—卖掉火锅馆回乡养羊。

张绪梅的决定不仅让乡亲们大吃一惊，也让城区的朋友感到很诧异。

大伙儿纷纷劝她，好不容易“跳出了农门”，还站稳了脚跟，何必再回到农村“遭罪”。但张绪梅一一拒绝了，一门心思准备养羊。

“羊的市场行情很好，但对于如何养，我完全是两眼一抹黑。”决定养羊，是张绪梅经过精心考察后选择的项目。但从餐饮转行到养殖，让完全不懂养殖的张绪梅还是不习惯。

20xx年2月，为了做好前期准备，她卖掉火锅馆，一门心思研究起来。

重返农村

卖火锅店卖房，她投入百万买种羊

看着动工到一半的工地，张绪梅咬牙将城里的两套商品房卖掉，作为启动资金购买了100头种羊。为了节约资金，她自己当起了厂房建设的包工头;为了拥有成熟的技术，她同养殖技术人员吃住在厂里。前后投资200多万后，羊舍终于大功告成，事业逐步走上正轨。

“老板，羊子死了，死了好多!”半年前，张绪梅看着走上正轨的养殖场刚松了口气，却被工人带来的消息惊得愣住了。原来，由于技术不过关，种羊和初生的小羊生病，损失了20余头。

看着一天前还活蹦乱跳的羊，这一刻却毫无生机地躺在圈舍里，张绪梅忍不住红了眼眶。家人含泪埋掉羊后，打起了退堂鼓，担心投入的200万打水漂，纷纷劝她趁早收手。

但张绪梅并不愿意半路退出，一边请教专家，一边自己买书回来学习养殖技术。白天放羊、给水、扫栏、观察、喂药，晚上就看书学知识、技术，日子充实而忙碌。

经过不断的学习、实践，张绪梅的羊群也在不断壮大，现在她的冠王牧业占地达30余亩，羊舍1600㎡，产值200余万元。

“我的目标是将养殖规模扩大到8000头。”如今，张绪梅正忙着另一轮的羊舍修建，她准备再建4个羊舍，将养殖规模达到8千头，争取带动周边更多乡亲致富。

**大学生创业事迹自述篇九**

我在做炫果之前自己开过休闲零食店，也算是第一次创业吧。那一次，我没挣钱反而亏了3万块。究其原因，首先我在错误的时间选择了一个自己不熟悉的行业；第二，在和东家谈房屋租赁的时候转让费中因为没经验亏了3万块。

我这个店本来想进一批烟，结果没成想是一批假烟。导致那一箱香烟都没法卖，再回过头找批发商，找不着了。后来我又进了一批腌制的小鱼，进回来发现快要过期了，卖不动，而且进的价格还比人家高，这一单也亏了。我的对面也有一家卖零食的店，我自己开的没有任何竞争力，生意一直做不过人家。

第一次创业以后我就想着，第二次创业就想着一定先想好再做。所以我做炫果的时候我就先去了解了水果这个行业，而后又调查了我的目标区域的潜在竞争对手、而且做了一份创业计划书。

我吸取了第一次小打小闹的失败教训，这次我创业已经不盲目了，我要打造有竞争力的产品，去找符合自身能力的创业项目。

完成定位水果之后，我就开始完善和实行我的计划。我将我的商业计划分成了三个部分

即：线上订购——清洗现切——线下配送

首先顾客在微信上下单，需要什么水果和其他一些个性需求，客服负责售前服务。当顾客确认下单之后，我们就开始给他配水果，交给后场清洗加工，然后进行配送。

我的核心竞争力

1、消费渠道：相对于传统水果零售店我们更有优势，现在年轻人的消费习惯更倾向于网络，我们迎合了他们的消费习惯。

2、第二产品，我们原始水果的价格要低于水果店。我们不靠卖水果赚钱。我现在的产品维度是高于水果店的，我卖拼盘和果汁，因为这样附加值高。

3、成本优势：水果店有门面的租赁费用，少说几万，位置好的十几万，我这边也可以不开店，直接配送省去了很多钱，我会把挣到的钱用于扩大再生产而不是像水果店首先要考虑摊到房租成本上。

事业由亏损到盈利

这次我第一单就挣了钱：第一，前期进货我是跟着我家亲戚一起进，她在南京做水果做了10年了有人脉有经验。第二，我控制了进货量，切多少进多少，少切一点无所谓。第三，我进的多的水果我会专门的宣传，让它不会滞销。尤其是第一点，没有经验老道的人带着，批发商会坑死你，我个人呢是这么感觉的。

现在我专注做南艺的校园里面的市场，我可以覆盖4个宿舍楼，每个宿舍楼有1500人左右。

利用校园的强关系营销

同学的关系和社会的关系并不一样，这层关系有助于我的生意扩张而不是阻碍。本身学生玩微信的就很多，而且学生群体微信好友基本都是自己的同学、老师（身边的人），他们往往对这件事有好奇心会支持这个生意的。同学关系更牢固而且都住在一栋楼里、我这经常碰到一个宿舍一起买的，这样的话单笔价格就可以上去。

现在一笔单子能达到一两百。除了发了一次传单，我没做什么别的推广了，现在主要用微信做自媒体宣传。

国外的鲜果切市场观察

在国外超市里没有原始的水果，都是鲜果切。叫做fresh-cutfruits，我觉得以后水果的产品形式会改变，往鲜果切方向发展，因为它更方便，可作为一种旅游休闲食品和餐后甜点。在国外，比如美国市场，鲜切产业有800亿美元的市场规模，而鲜果切有125亿美元，我想在人口众多的中国这个数字想必要乘以几倍。

其实在学界，果品采后如何加工是一个研究命题，鲜切水果就是解决的一种方式，而我观察到，近几年来在国内的一线大城市这种产品也不稀奇了，能不能星火燎原就看以后的发展了。

行业佼佼者的经营方式

谈到鲜切其实不得不说贾冉和果酷网，在业界，果酷网算是做的比较大、比较成功的`了。据我了解，起步阶段，那时候贾冉和他的合伙人手头只有10万元的运转资金，为了降低风险，他仍然留在原来待遇不错的单位，兼职做果酷网。他们的想法很乐观：全北京“在哪儿都有人吃水果”，推广方式基本就是发传单。

在开始时，果酷网每天约能出50~100单，但平均收入却只有1000块钱左右，连成本都覆盖不了。半年之内，在没有大的推广费用消耗之下，10万块钱也很快用光了。后来他转型去做b2b了，情况很快就好起来了。

其实在这个行业里b2c模式是行不通的。c端的潜力虽然是无穷的，但是在鲜切水果领域，小成本根本玩不转。鲜切水果属于高频次、低价格的产品，每天应对c端消费者一盒两盒的消费需求十分折腾，而如果有大客户，一下子订几百几千份，难度就大大降低了。

目前，果酷网有200多家企业客户，每天的送货量达到上万份。

1、果酷比我们供应链系统更成熟、成本更低，他们是流水线生产、人工效率高。

2、果酷目前是b2b，效率高，后台数据系统能很好的控制水果损耗，也加大了利润空间。

**大学生创业事迹自述篇十**

王宝龙，甘肃双龙实业集团董事长、企业法定代表人。然而，14年前的他还是兰州医学院在校的一名大学生，怀着对创业梦想的孜孜追求，王宝龙毅然选择自主创业道路，决然放弃了平凉职中、平凉医专等学校的教师职业，走上了创业之路。

20xx年，凭借丰富的医学专业知识，先从医用药品销售做起，刚刚毕业的大学生，书本知识是有的，但面对竞争激烈的市场，要能站稳脚跟并深深扎根，谈何容易？一次次的碰壁、无数次的推销失败，不但没有击垮王宝龙的进取心，反而成了他积累经验、奋勇直前的动力。功夫不负有心人，20xx年，五年的实践历练小有成就，成立了第一家属于自己的公司--甘肃双龙药业有限公司，注册资本由起步5万发展到20xx万元。在随后的5年中，经过艰苦地探索、大胆地实践、不断地壮大，昔日的学校书生已经成长为甘肃双龙实业集团董事长，20xx年双龙集团成立，注册资本2.3亿元，是专业从事医疗设备（进出口贸易）、家具制造、路灯制造、大型厨卫、绿化工程、土地开发为一体的大型开发、生产、贸易型企业。集团下设甘肃控股公司1个，平凉子公司5个，广东加工厂3个，涉及医疗、办公、亮化、厨卫、绿化和房地产等六大行业，建立集团官方的网站年实现销售收入4000万元，上缴税金390多万元，解决就业300余人。

作为职场上的一员，王宝龙也深知学无止境的道理，20xx年以来他先后攻读了兰州大学临床专业专科、山西建筑工程专修学院建筑工程本科，兰州大学卫生事业管理本科、硕士研究生，并以优异的成绩毕业，20xx年，考取了西安交通大学高级工商管理硕士研究生，完成了所有课程学习，将于今年年底毕业。并先后考取了国家一级人力资源管理师、国家一级营养咨询师、国家二级心理咨询师、国家二级理财规划师以及房地产策划师等专业资格证书。是金子总会发光的，大学毕业以来，王宝龙及其企业先后被甘肃省工商局、广州市人民政府、广州市消协、平凉市工商局、共青团兰州市委、共青团平凉市委等单位授予“先进企业”“行业内100强”“守合同重信用企业”“诚信企业”、“青年文明号”、“青年岗位能手”等荣誉30多项。在国家级刊物发表专业型论文20余篇。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。王宝龙将和他的团队在创业道路上义无反顾、勇往直前，预计到20xx年，建成甘肃双龙实业大厦，总资产5亿元，年上缴税金5000万元，解决就业20xx人，带动大学生创业500人，用“青春梦”构筑自己的“创业梦”，用“创业梦”托起伟大的“中国梦”“双龙梦’！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn