# 日本大学生创业事迹(实用10篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-04-03

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。日本大学生创业事迹篇一但是，谁能想到，半年前的他还只是一个月入六七...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**日本大学生创业事迹篇一**

但是，谁能想到，半年前的他还只是一个月入六七千的花艺师，现在他已经成了一个月入十万以上的移动电商大咖。

杨青松出生在四川宜宾一个工薪家庭，家庭条件还算优越，学习成绩也不错，他本来可以像其他孩子一样无忧无虑地上学，但是母亲的一场大病花光了家中所有的积蓄，突如其来的家庭变故打乱了他平静的生活。读高中的他不得不一边读书，一边打零工赚取生活费。

生活的打击让杨青松变得成熟起来。在学校里，他省吃俭用，把节省下来的钱给母亲治疗。

人穷不能志短。为了减轻家庭负担，杨青松高中毕业没有选择继续求学，而是决定去打工挣钱，一方面可以养活自己，另一方面还可以补贴家用。

杨青松首先来到一家花店打工，从学徒做起，当时月薪只有1000元。但花店不包吃，这点可怜的工资根本不够生活费。为了省钱，他经常一天只吃一顿午饭，有时候饿得实在受不了了就喝凉水充饥。

刚开始做学徒，没有人会尊重自己。有时杨青松插花不到位，就会招来主管的一顿呵斥。但是无论日子有多苦，杨青松都咬牙坚持着。因为他深知，只要不放弃，日子就有希望，如果一旦放弃了，就彻底失败了。

杨青松凭着自己的韧劲，刻苦学习，不懂就问，不会就摸索，终于熬过了学徒期，成为一名真正的花艺师。凭着出色的插花技艺，杨青松的工资直线上升，最后达到了月薪六七千元的标准，生活似乎越来越好。

可是，就在这个时候，母亲生病住院，需要手术，杨青松当时就傻眼了：自己根本没有那么多积蓄，只能靠父亲东拼西借。来自一个男人的自尊一下警醒了他，他暗下决心要想彻底驾驭自己的命运。要改变命运就不能满足于眼前的苟且，他决定单干去做生意。

从那以后，杨青松就开始寻找合适的创业项目。终于，在一次朋友聚会上，大家都在讨论移动互联网创业话题，他眼中迅速闪出一个想法，能否也做移动电商呢，不投入太多，可以边销售边投入。”

但是该选择什么项目呢?这时，他在朋友圈里发现了一个叫德升移动互联时装购物平台的、投资小、回本快、效果好，他认为很符合他的创业目标。

为谨慎起见，杨青松决定做一番市场调查。他先从朋友处加盟了德升移动互联网时装购物商城就辞去了花艺师的工作，全职做起了移动电商。

万事开头难。做移动电商开始的时候，“起初做德升商城的时候被怀疑是传销，朋友不相信我，把我拉黑。有时候还会遇到一些无理取闹的客户。”杨青松说，只要保持一颗真心，真诚待人，就能赢得客户。从最开始的几个客户，到现在的成千上万名客户，杨青松用自己的行动证明了自己的想法。

现在，杨青松基本每天都要接待上百位客户。“每天咨询的人都很多，我每天都要忙到凌晨，现在月收入可观，我用成绩证明了我能够给母亲幸福了，也能帮助更多有梦想的人，这也是我做移动电商的骄傲。”

杨青松现在已经是个成功的移动电商，自己开奔驰豪车，旗下有上千人的团队，月流水过千万。成功后，他开始帮助很多当初跟他一样有梦想的人，不少人在他的帮助下获得了事业的成功。

**日本大学生创业事迹篇二**

在“大众创业、万众创新”的浪潮中，90后长沙伢子卢启辉放弃年薪20万的麦当劳中高管职位，回到长沙创业卖包子，一群90后大学生以技术入股的形式，加入到他的创业团队。如今，卢启辉的果蔬包子店在全国开出了20多家连锁店，被称为“创业传奇”。

事业高峰期却辞职创业

1981年，卢启辉出生于长沙县江北镇，父母都是老实巴交的农民，家庭贫困。

卢启辉从小懂事的他成绩非常好，20xx年一举考入南华大学，学习工商管理专业。在校期间，为了赚取生活费，他做过家教、发过传单，也当过保险业务员，还参与学校洗衣房的勤工俭学，“每天我都去各大寝室收同学们的衣服，分类洗好后，再准确送回去，每趟自己可以赚5块钱。”卢启辉告诉记者，虽然运送的过程很辛苦，但这培养了我较强的服务意识，也为今后进入餐饮行业打下了基础。

20xx年卢启辉大学毕业，虽然很想自主创业，但刚出校门什么也不懂，还是选择先积累工作经验。于是他南下深圳，在麦当劳南山分店当一名见习经理。由于从小能吃苦耐劳，进入餐饮行业后，他都是主动参与打扫卫生、炸薯条、裹鸡翅等工作，加上为人亲和，工作能力强，很快他与基层员工打成一片。

工作之余，卢启辉一直不忘给自己充电，他积极参与麦当劳餐饮管理的课程学习，去过北京、上海、香港等多地进修，并能每次在结业考评中获得优秀奖项。十年的时间里，他凭借出色的工作能力，从一名小小的见习经理升为副店长、店长、再到麦当劳南区总部的运营经理，管理的店面也扩大到十几家，年薪更是高达20多万。

去年初，就在自己的事业处于“顺风顺水”时，卢启辉却作出了一个令人大跌眼镜的举动——放弃年薪20万的职位，选择回长沙创业。回长沙后，他拿出自己的积蓄在市区开了一家咖啡店，半年后，因亏损只得关门歇业。

创业失败的卢启辉没有气馁，决定重启炉灶卖包子。“要从包子‘蛋糕’中分一块，必须得创新，推出符合现代人健康饮食的新型包点。”于是，卢启辉与清华大学·英纽林肠道菌群与代谢健康研究中心合作，开始了果蔬包点的研发。

果蔬包子换来市场认可

为改变传统包点原材料单一、油脂偏重、营养欠均衡的现状，卢启辉尝试将传统包点工艺与现代果蔬原粉相结合，搭配出碳水化合物+植物蛋白+粗纤维+适量脂肪组成的健康、合理的膳食结构。卢启辉表示，自己是农村伢子，对于农村有特色的情节，在包子里他创新性地融入蔬菜瓜果粉进行深加工，推出全国首款果蔬包点。

“每推出一款新包点，我们就请一批人品尝，如果还有一个人说口感不好或不认可，我们就进行重新配比。”卢启辉在1年的不断尝试中越来越充满信心，直到今年5月，名为御凤凰的果蔬包点最终以其良好的口感和观感，一致被各品尝者得到认可并叫好，这些彩色包点的销售悄然呈火爆之势。

一年的潜心蛰伏，让卢启辉领略到了创业过程之艰辛，但他对自己的选择从来都不觉得后悔。“与安逸的生活相比，我更愿意去尝试挑战，如果不试一试，也许永远也不知道自己的能力能达到一个什么样的极限。”

今年5月，卢启辉与清华大学共同开发的果蔬包点“出笼”。为改变传统包点原材料单一、油脂偏重、营养欠均衡的现状，果蔬包点将传统包点工艺与现代果蔬原粉和益生元相结合，以此调节肠胃、降低热量。

如今，共有13名食品、营销、网络等专业毕业的90后大学生参与到了他的创业团队卖包子。卢启辉告诉记者，仅麓谷果蔬包子店平均每天就可卖出3000多个包子，单日营业额达到4500多元。“到9月底，果蔬包子连锁店在全国开了20多家，计划未来三年在全国开设20xx家连锁加盟店。”

**日本大学生创业事迹篇三**

90后，爱好动漫，与人说话时甚至还有些腼腆……就是这样一个外表看起来有点“愣头青”的大小伙儿，多年来一直做着直接与钱打交道的“生意”。

在证券公司上过班，做期货交易挖到人生第一桶金，如今，高燎燃自己做起了互联网金融。

大学毕业后进证券公司

做业务死磕成“金牌”

1983年出生的高燎燃是黄梅人，武汉工程大学毕业。

20xx年前后，他应聘进入武汉一家证券公司的营业厅工作。“拉人开户。只要来开户，户头有多少金额，是否发生交易都没关系。当时为了拉客户，各券商大打促销战。佣金从万八降到万三，开户还送各种礼品……”从校园里出来不久的小伙子，像打了鸡血一样找到了努力的方向。“为了拉一位户头有500万元的客户，佣金降到最低不说，人家说要送手机，我立刻自己掏钱买了一部市面上最高档的手机，花了3000多元。冲减了业务提成后，最终这一单的收入才几百元。”就是凭着这死磕不计利益多寡的劲头，高燎燃工作第一个月就以开户数第一的业绩，成了公司的“金牌”营销员。

由于证券公司与银行打交道比较多，一年后，已经升为主管的他，跳槽远赴广西柳州银行，做起了大堂经理。然而，在银行拿着高薪的高燎燃，渐渐对朝九晚五的生活心生厌倦。“我要开公司自己做。”不甘于平淡的他，萌生出这样的想法。

掘金期货积累第一桶金

家门口开投资管理公司

机会终于来了。20xx年，一个朋友拉他合伙开公司，承接期货交易业务。

他将全部积蓄50万元投入到公司，由于当地属于广西二三线城市，做这一行“赶了个早”。再加上有银行工作积累下来的客户资源，两年下来业务“至少翻了10倍”，他也挖到了自己真正意义上的第一桶金。

到了20xx年，支付宝等第三方支付平台对传统金融的冲击日甚一日。恰恰也是此时，高燎燃接触到一些做投资的老板，手握闲钱努力找项目。另一方面，身边的一些中小微企业主经常会出现资金周转紧张，办理银行贷款不仅手续相对复杂，而且审核严格。那时，各地财富公司正如雨后春笋般冒出来。“再观望下去黄花菜都凉了”，高燎燃在朋友的帮助下，于去年10月在武汉注册成立了自己的投资管理有限公司。

虽然注册地在武汉，但他却首选“农村”市场，将第一家实体门店开在了老家黄梅，“三四级市场需求也很大，我对本地的企业及市场情况也比较了解”。

事实证明这一步走对了。短短几个月，仅公司旗下的两家小贷公司便吸纳了4亿元社会闲散资金帮助中小企业发展。如今，除了传统的小额贷款业务，高燎燃还开发了p2p网贷平台。

**日本大学生创业事迹篇四**

在思想方面，他深知作为一名加入共青团已有七年时间的大学生，不仅仅是做到了时刻严格遵守团员的守则，更能积极参与团委组织的各项活动,在活动中学习和思考,不断提高自己各方面的能力和个人政治素养。大一上学期，该生就向党组织递交了入党申请书，并且按时向递交，做到思想上跟着党走。并且在社团纳新那天，毅然选择了中国化马克思理论学习研讨会工学院分会（邓理学会），成为了其中一员，以求更多的互相学习、互相探讨。紧接着是入党积极分子的申请，申请成功后，在业余时间经常关注党的精神、政策等。大二下学期，被选为院里“党积极分子重点培养对象”。开始真正学习党章，学习党，了解党。经过了党课学习，该生就学习内容写了，表达自己积极向党组织靠拢的意愿。看着别人对党课学习的无所谓，在课堂上窃窃私语，他选择了陶醉在党的一切之中。他曾说过：“党课学习机会来之不易，我会好好珍惜的。”他的行动和言语都体现了他思想上的积极性，懂得端正思想，提高自身素质。

在学习上，自打小学到现在，该生知道读书是农村孩子的好出路，从没把学习落下，在老师的眼里是个好学生，在父母的眼里是个好孩子。小学、初中、高中一直到大学学习成绩都能在班级前面。高中阶段还曾因一次偶然机会参加校硬笔书法大赛，而获得高二组“一等奖”。到大学，尽管很多人高考那根紧绷着的弦突然断了，然而他却丝毫不敢放松，做好每一次老师布置的作业，不懂的地方更是加以钻研。早早的为自己做好了职业生涯规划，在大一上学期顺利通过了英语四级考试，在大二上学期时也通过了英语六级考试，目前在准备学习口语和托业考试以提高自己的英语水平和应聘优势，在计算机方面，也顺利通过了省计算机二级考试，常常会刻意去多学习一些电脑方面的知识，丰富自己。当别人问他：“学习那么认真，不累吗？”他笑着说：“学习能让我懂得更多，何乐而不为呢？”就这样，他演绎着自己的生活，编织着属于自己的未来。靠着自己的毅力，他被评为每学期的二等奖学金、国家助学金、国家励志奖学金获得者，为家里减轻了少许负担。

在生活这方面，给人印象最深的是他的朴素。该生平时生活简朴，养成良好的生活习惯，富有规律性。常在寝室带头打扫卫生，擦擦窗户，清除各个死角，使得寝室能有个良好的环境，也利于身体健康。在花销方面，为节省生活费该生很少上饭店吃饭，是食堂的常客，也很少买零食和饮料，在伙食方面做到了较好的计划经济。记得他说过：“既然现在我的目的是学习，打工的时间有限，那么我该做的应该是为家里省钱，为家里省着花。”或许他不能像家里有钱的学生那样花得直接，可是他还是过得很快乐。他觉得人生重要的是快乐，觉得还有亲人、朋友和他一起酸甜苦辣，他已经很知足了。他很随和，同学也很喜欢他，信任她。平时经常到同学寝室玩，和同学谈谈心，说些悄悄话，每当谁有有什么不开心的事，他会尽力去帮组他们、开导他们。或是假期和同学一起爬爬山，一起游玩，增进同学间的感情。该生能积极的参加学校的各项活动，集体荣誉感较强。平时也空余时间参加系列体育活动，不断的加强锻炼，提高身体素质。另外大一上学期，还和班里同学一起编排了《大学生活》的话剧，为工学院的迎新生晚会增添了不少色彩。

在工作上，该生有过不少的社会实践。因为家庭条件的不允许：父亲失业、母亲无业、两个在读大学生、一个在读高中生，该生在暑假和上课期间做过家教，为别人发过传单，在饭店端过盘子等等。大一的那个暑假，他变得更加成熟，更加懂事了。同学问过他：“你这么打工，你家人让吗？”他说：“有什么让不让的啊，跟他们说他们就不让了。”他工作的认真还得到了老板的赞扬：说他工作很认真，错了就会自己学着去改，最后老板还给他加了工资。在大一下学期，该生也申请到了学校的助学岗位，总是自觉地去完成自己该完成的工作，不偷懒、不滑头，体现着爱岗敬业的品质，这也是作为一名即将踏上社会的大学生所应该具有的一点。在班级工作方面，他并没有因为自己不是班委而推脱一些班级的事情。每当班里有什么活动，他总会帮忙出出主意，积极配合班委完成各项工作。

从何坤祥同学身上，我们看到了一名莘莘学子的道德素养，看到一名大学生的应该有的基本品质。他会一如既往坚持以党员的标准严格要求自己，以坚强的意志脚踏实地的去追求自己的梦想，他思想上的积极性、学习上的毅力、生活上的节俭、工作上的脚踏实地都无时无刻的感动着我们，他已经具备了一个优秀秀团员的条件，这个殊荣应该属于他的。

大学生创业事迹范文

**日本大学生创业事迹篇五**

大学毕业只有一次，而千篇一律的毕业照，已无法满足现在追求个性的大学生的胃口。当你看到网络上一张张充满创意的毕业照时，却有三个小伙子为了这精彩的一瞬间付出了两个多月的努力，而且也收获了巨大的回报。安庆师范学院生物技术专业的大四学生杨凯、姚其义和宋若敏，在毕业之际利用创意毕业照这一商机，仅用了两个月时间就赚得40万元。

4月份是学校大四毕业生集中返校论文答辩和拍摄毕业照片的时候。从这一时间开始，杨凯每天早上都被电话叫醒——毕业班的同学纷纷找他咨询和联系拍照事宜。召集摄影团队之后，从早上七点半开始，按照流程单上的班级逐个拍摄毕业照，摆造型、想创意，每天几乎从日出拍到日落，晚上分类整理完拍摄服装已经快零点，然后整个团队还要商量第二天的工作安排，凌晨才能睡觉。“就这一段时间，整个人感觉像打了鸡血一样在工作。”杨凯说道。

毕业季开始后，安庆师范学院100多个毕业班级中，有73个班级找到杨凯团队拍毕业照。不仅仅提供服装拍毕业照，他们三个人还负责将照片制作成相册，同时还将其中一些照片制作成纪念品，最后还承担班级毕业聚会的拍摄任务。“整个一条龙服务，忙完一个班级，已经累得不行了。”姚其义说道，最忙的时候他们一天拍了20个班级的毕业照。在安庆师范学院，他们每个学生收费120元，短短两个月不到的时间，他们三个人已经收入30多万元。不仅如此，他们三人还到黄山学院去拍摄毕业照，挣得10多万元。

“虽然那段时间异常辛苦，但这也是我人生第一桶金。”杨凯说，随着毕业季的逐渐离去，生意也会迎来淡季。去年他给毕业十年后回到母校的思政专业校友做过服务。今年他也从中受到启发，想到了校友服务这一新业务，把业务范围从“在校时”拓展到了“毕业时”和“毕业后”，去做校友们的回校“接待员”，给他们安排衣食住行游购娱一条龙服务。

**日本大学生创业事迹篇六**

x\_是建筑工程学院xx级港口工程技术xx班的学生，该同学于xxx年x月x日被党组织吸收为中共预备党员。大学三年里，该同学各方面表现都很优秀，在建筑工程学院学生党员中表现突出，赢得了老师和同学们的肯定。思想上，该同学具有坚定的共产主义信念，具有较强的党性和纪律观念。他始终牢记作为一名共产党员不仅要做到从组织上入党，更要做到从思想上入党，从不放松自己的学习和思想改造。他自觉的学习党的各项基本理论、方针、政策，领悟党的各项会议精神，尤其是“三个代表”重要思想、“”精神、十八届三中全会精神并坚持关注时政，使自己的思想能够与时俱进，始终与党中央保持高度一致。平时该同学抓住一切机会提高自己的理论水平和思想认识。在三年六个学期的各项政治理论课的学习中，该生都取得了优异的成绩。另外，该同学还积极参加各种学习、理论讲座等来提高自己，曾赴革命纪念馆瞻仰革命先烈。同时，该同学积极参加各种社会实践活动，力争做到理论联系实际，在校、院组织的暑期社会实践中表现突出，曾被评为“暑期社会实践先进个人”称号。通过这些，该同学具备了良好的政治素质。

学习上，该同学刻苦努力，在社会工作较重的情况下，学习成绩依然名列班级、学院前列。先后获得校奖学金，国家励志奖学金。在三年的专业课学习中，始终本着“有一分耕耘，才有一分收获。”的学习精神和“共产党员要处处起到模范带头作用”的思想认识来对待自己的学习，一丝不苟、踏实勤奋的完成自己作为学生的天职。由于该同学表现突出，曾先后被评为校“优秀共青团干部”、“校精神文明建设先进个人”“优秀学生干部”，他在学习工作上的突出表现为我院学生树立了良好的学习榜样。

在工作中，作为一名共产党员，该同学始终把党“全心全意为人民服务”的根本宗旨作为自己的行动指南。入校的近三年里，他热情主动、毫无怨言的把自己大部分的课余时间献给了能够为同学服务的学生工作。三年中，他先后担任班级班长、学院团委志愿者干事、学院学生会主席等职。该生工作认真负责，任劳任怨，对每一项工作无论大小都一丝不苟的完成。他还热衷公益经常参加公益活动，以自身行动影响着身边人。

在班级工作期间，他一直坚持“全心全意为人民服务”的宗旨，做到为同学和老师服务。自己刻苦学习的同时，带动同学树立良好的学习风气，带动同学积极参加学校组织的各项活动，还组织班级同学一起爬山、烧烤、连岛游、联谊、晚会等活动。通过这些活动增强班级的凝聚力，也增强了他的组织协调能力，加深了他与同学们之间的友谊。在全体同学的努力下他所在的班级多次被评为“先进班级”和“五四红旗团支部”。

有了班级工作的经验，xxxx年x月他成功的被选为建筑工程学院学院学生会主席。作为学生干部的他努力做到了乐于奉献，任劳任怨的精神，不计较个人得失的行为在师生中赢得了很好的口碑;积极主动、认真负责，工作中不断提高、完善自己;虚心请教，不断探索工作方法和技巧，使自己的组织管理能力得到了历练和提升，提升团队意识。大学三年他先后获得校“优秀学生会干部”称号，xxx市“十佳大学生”称号、江苏省“优秀学生干部”称号。

该同学平时生活中十分勤俭节约，为人乐观、大方、诚实、守信!不仅如此，他还能够积极团结和帮助身边的困难同学，积极参加各种公益活动，受到同学们的好评!用他自己的话说：“生活的困难只是暂时的，它永远不会阻拦住我前进的步伐，只会令我更有力量大步前行!”

总之，该同学在各方面表现都比较突出，切实起到了共产党员的先锋模范作用，为我院的学生党员树立了良好的榜样!

文档为doc格式

**日本大学生创业事迹篇七**

杨海松，福州职业技术学院技术工程系04级学生，07年毕业，曾担任04级楼宇班班长，学生会主席。他，是一位敢想、敢行动的80后创业者。

2024年毕业后，曾踌躇满志的幻想着找一份好工作，实现人生价值，但走出校门后猛然发现现实远比想象中残酷。在经历过多次求职失败。在北京、上海、广州等大城市几乎都流下了杨海松踟蹰徘徊的脚步，他已经记不起面试过多少回，总是希望而去失意而归，不是待遇不理想就是人家嫌他没有经验。流浪了将近半年之后，杨海松终于找到了一家电子厂做技术员的工作。很快，杨海松便先熟悉了电子厂的运行程序。进入厂房里，进入实验室后，王栋很快就被那里到处洋溢着的激情给深深感染了，他一下子就爱上了这片梦想之地。在那里，王栋先后接受了一系列的创业相关知识培训，做了服务类、技术类等不同的创业项目。一年间，他迅速成长为厂房中具有突破性思维和敏捷行动力的佼佼者。

可是，不幸的是，在2024年，受金融风暴影响，杨海松所在的公司由于运行不当倒闭了。再一次的失业，深深的刺激了杨海松，他寻思着找工作这么难，不如自己当老板。在挫败中，他练就了一股越挫越勇的强大韧劲。挫败于他而言，成了一种助推他在创业路上快速成长的高品质营养品。

于是，他开始在大学同学里找到志同道合的朋友合作，多方筹措资金成立公司，尝试着把技术转化为产品。但由于缺乏一个整体的运营方案，他的想法没有得到认同，历经一年的计划无奈流产。

但是，第一次碰壁并没有打消杨海松创业的念头，反而让他得到启发。他说：“这次经历让我清醒地认识到：技术并不代表需求，用户看到的永远只是产品而不是技术;技术再好，得不到市场的认可也是枉然;市场永远是客观和无情的。同时，也让我意识到自己缺乏运营和市场等方面的知识和经验。”

之后，为了提高自身的执行力，杨海松毅然转入学习企业管理专业。杨海松觉得他只是选择了眼下他认为最需要学习的知识板块。而走创业道路也是为了以后能做自己想做的事。这些转变都是为实现同一个梦想而做准备。”

经过一家人的协商后，东拼西借，终归凑足了3万，创立了“煊天有限公司”。杨海松成了真真正正的老板，在以后的经营过程中，始终坚持“三包”(包送、包修、包换)，逐渐得到客户的认可。有一次，一位客商看中了他店里的一款vcd，张士华向他承诺不收定金，二日内送货上门，货到付款。当他次日开车将货送到客户的店铺时，客商用惊诧的眼神看着他，说：“我没给你一分钱定金，你就把一车货送来，你就不怕我忽游你?”杨海松说：“只要我承诺的就一定兑现，我不管你忽游不忽游别人，但我绝对不会忽游你。”客商当即付清了货款，并在一家有名的饭店里请他吃饭。这是杨海松开业以来挖到的最大一桶金，以后这个客商也成了他的长期合作伙伴。

由于杨海松诚信经商，小店有了很大的起色，进店的顾客增多了，柜架上的货物满满当当，自然利润也提高了。之后，杨海松又将业务从零售扩展到批发，直接到广州的厂家进货。如今，更让杨海松海松高兴的是，他的两个电器商行还安置了6名劳动者就业，其中两名也是刚从校园出来的大学生。杨海松常常鼓励他们：“好好打工，多长见识，没准用不了多久，你们也会像我一样成为老板。”

回首担任学生会主席的经历对于创业的帮助，杨海松说担任担任学生会主席期间的收获主要是方法论，学会如何处理人和事的方法。同时培养了与人沟通和说服别人的基本能力，这些在创业后也很有用。

杨海松坦言，毕业时从知识经验上讲，大家处在同样的起点。当被问到“十年后，您希望您的团队是什么模样?”时，杨海松想了一下，“我们公司想做中国最好的电子公司，十年以后应该离这个目标近了一点。”

“坚持、用心去做”

杨海松在公司里常用“细节决定成败”“心态决定命运”“态度决定一切”来教育员工,他说80年代出生的学生比较浮躁，对每个新进入“煊天”的员工他都要谈浮躁的问题。而现在的新人，做了一年以后就要提项目经理，不提就要走，做了一年项目经理后就觉得自己就可以做架构师了。因此现在更需要强调的是，在经济高速发展的时候，谁更能静下心来踏实工作，谁获得成功的机会和概率就更大。

如果用一句话总结杨海松的人生感悟时，他说“坚持”，沉吟了一下，又补充说“用心去做”。任何人都有成功的一条路，成功没有模式，但有一条，无论做什么都要用心去做，到最后你积累的知识、经历，一定会成为你事业的基石。

**日本大学生创业事迹篇八**

三个大学生拍毕业照赚钱，两个月入账40万。

大学毕业只有一次，而千篇一律的毕业照，已无法满足现在追求个性的大学生的胃口。当你看到网络上一张张充满创意的毕业照时，却有三个小伙子为了这精彩的一瞬间付出了两个多月的努力，而且也收获了巨大的回报。安庆师范学院生物技术专业的大四学生杨凯、姚其义和宋若敏，在毕业之际利用创意毕业照这一商机，仅用了两个月时间就赚得40万元。

4月份是学校大四毕业生集中返校论文答辩和拍摄毕业照片的时候。从这一时间开始，杨凯每天早上都被电话叫醒——毕业班的同学纷纷找他咨询和联系拍照事宜。召集摄影团队之后，从早上七点半开始，按照流程单上的班级逐个拍摄毕业照，摆造型、想创意，每天几乎从日出拍到日落，晚上分类整理完拍摄服装已经快零点，然后整个团队还要商量第二天的工作安排，凌晨才能睡觉。“就这一段时间，整个人感觉像打了鸡血一样在工作。”杨凯说道。

毕业季开始后，安庆师范学院100多个毕业班级中，有73个班级找到杨凯团队拍毕业照。不仅仅提供服装拍毕业照，他们三个人还负责将照片制作成相册，同时还将其中一些照片制作成纪念品，最后还承担班级毕业聚会的拍摄任务。“整个一条龙服务，忙完一个班级，已经累得不行了。”姚其义说道，最忙的时候他们一天拍了20个班级的毕业照。在安庆师范学院，他们每个学生收费120元，短短两个月不到的时间，他们三个人已经收入30多万元。不仅如此，他们三人还到黄山学院去拍摄毕业照，挣得10多万元。

“虽然那段时间异常辛苦，但这也是我人生第一桶金。”杨凯说，随着毕业季的逐渐离去，生意也会迎来淡季。去年他给毕业十年后回到母校的思政专业校友做过服务。今年他也从中受到启发，想到了校友服务这一新业务，把业务范围从“在校时”拓展到了“毕业时”和“毕业后”，去做校友们的回校“接待员”，给他们安排衣食住行游购娱一条龙服务。

**日本大学生创业事迹篇九**

20xx年12月，“90后”济南女孩王婷的开店梦终于实现了。这个位于济阳县城区商业街附近，只有20多平方米的米线店，承载着王婷从上大学到现在一直以来的梦想。

不顾家人反对，辞掉实验室的稳定工作，从济南来到济阳开米线店，王婷的理由只有一个“喜欢做饭，也想做给别人吃。”因为天冷，她的手指几年来第一次被冻得肿了起来。

不顾反对辞掉实验室稳定工作

王婷辞掉稳定工作，自己创业的想法，一开始便遭到家人的极力反对。

20xx年，王婷从泰山学院化工学院毕业，随后便在济南一家实验室开始工作，收入不高，但工作却十分轻松。在王婷父母看来，女孩能找到这样一个离家近且相对轻松稳定的工作，还是不错的。

但谁知，20xx年7月，王婷便不顾父母反对辞掉工作。王婷说，辞工作之前，曾和父母提过这事，但父母都不同意。后来，考虑到自己一直想开店创业，还是决定辞掉工作。

王婷介绍，早在上大学期间，自己便有开店创业的想法，但那时，还没想好用多大的店铺，开什么样的店。直到在济阳偶然找到一间20多平方米的出租房。

走街串巷骑电动车寻找店铺

20xx年11月，王婷追随老公第一次来到济阳。在济阳租了房子后，王婷便开始骑着电动车走街串巷寻找出租的店铺。因为王婷老公白天上班的缘故，王婷只能靠自己。

对于济阳，王婷一点都不熟悉。以至于现在，她对于济阳的认知，还仅限于2条道路，纬一路和纬二路。而她的米线店就开在纬一路，竞业园学校东侧。

王婷说，对于济阳两条道路的认识，还源于最初的走街串巷。“开始时，也不知道哪儿有出租店铺的，就骑着电动车，顺着这两条道路逐个找。”她说，后来对这两条路了解后，她将店铺的位置锁定在济阳两条商业街附近。

“想着商业街附近，人流量大，做起买卖来也容易些。”王婷说，但找了一个星期，都没有找到要出租的店铺。这时，王婷就想，“不行就先放弃，在济阳先找工作，找到工作以后，再继续找合适的店铺。”

但谁知，这时，竞业园学校东侧一个要出租的店铺却突然出现了。王婷想都没想，直接就租下了。

好朋友辞职来帮忙米线店开张

王婷租来的店铺很简单，甚至称得上简陋，一块木板隔离出来的20多平方米的房间。

“啥都没有，就是一间空房子。”租来的空房子，让最初的王婷有些摸不着头脑。“房间太小了，最后决定开米线店。”王婷说，找房子时想着在麻辣烫和米线店两者之间选一个。

安装空调、油烟机，购买桌子、凳子……下定决心开米线店后，王婷便开始忙活起来。为此，还特意花钱到济南学习了做米线、土豆粉的相关知识。

开业前一天，王婷怕自己忙不过来，便给自己的好朋友兼大学舍友江鲁平打电话，让其过来帮忙。接到好朋友电话后，江鲁平当天便辞掉工作，和父母简单打了声招呼，第二天便从潍坊赶到济阳。

同为“90后”的江鲁平，辞职来济阳前，在潍坊一家实验室工作。她说，接到好朋友电话，便立即赶来帮忙了。

一天40余顾客自己能忙得来

20xx年12月1日，王婷的“天下第一粉”米线店开张。此后，两个“90后”女孩开始做起生意。

“一天大约有40多个顾客。”记者见到王婷时，这个扎着马尾，手冻得红肿的年轻女孩，正忙着给顾客做米线。无论是购买食材，还是做米线，她都一个人完成。

米线店进门左手边的墙壁贴了满满的便签纸，便签纸上大多都是顾客留下的祝福语。右边墙壁上有王婷写的无线账号和密码的提示。没有顾客的时候，王婷为了节约开支，不舍得开空调。也因此，她的手指都冻得肿了起来。

刚开始，江鲁平还在米线店帮忙的时候，王婷和她最愿意做的事情，就是每天晚上下班回到出租屋里数钱。“看看今天又挣了多少钱。”王婷想着能快点把投到米线店的本钱挣回来。

今年1月5日，记者采访时，米线店中只剩下王婷一个人。王婷说，现在米线店慢慢走上正轨，再加上平时也不是很忙，江鲁平走后，自己一个人也基本能忙过来。

王婷说，因为米线店靠近学校，现在吃饭的大多都是教师，也基本都是熟人带来的回头客。她相信，接下来，米线店会越来越好。

**日本大学生创业事迹篇十**

7月24日，禹xx制作的金黄的台湾手抓饼。

大学生禹xx大三时就当上手抓饼小老板，2年来连锁加盟店已开遍大学城

你曾经在北城天街小吃街吃过台湾手抓饼吗?这家不到10平米的小店老板竟是一位刚刚毕业的90后大学生。禹xx大三时就当上手抓饼小老板，在两年时间里发展了4家直营店、1个加工厂和8家加盟店，年收入达250万元。

每天下午4点，在北城天街小吃街店门口，已经有五六个白领在排队。放面团、煎鸡蛋、配作料……三分钟后，两个手抓饼新鲜出炉递给了前面的顾客。和传统烙饼不太一样，这个饼千层百叠，面丝千连，外层是淡淡的金黄色，内层柔软白嫩。

每天能卖400个饼

这么多人包围着店，为什么还有顾客加入呢?“这五六个客人是活招牌。顾客也许不知道我们，但看着这人气，就会吸引他们来尝鲜。”禹xx说，小吃店的秘籍就是要保持人气旺，排队人越多生意越好。

“以前我们追求速度，人多了就一次出6个饼。”禹xx说，在20xx年做第一家店时这个快捷的方式并没有赢来顾客青睐。他特意跑到成都小吃街去考察，发现类似的小吃店老板总是保持慢工出细活的状态。即便店外已经排起长龙，也不慌。而前来的顾客络绎不绝，等待着他们的美食。

禹xx回到重庆，开始要求师傅一次只做2个饼，甚至有时候做一个饼。这个营销方式反响很好，饼保持最好的口感，排队的客人反而更多了，每天平均能卖400个饼。

加盟店4个月盈利

禹xx的北城店是两个月前开的，虽然租金掏了1.3万元，但是却成了店里的活招牌。北城店现在每月能卖1.5万个饼，凭借这样的人气，禹老板在月初迎来了三位新的加盟商。

禹xx说，从去年的5个加盟商情况来看，基本4个月就能盈利。加盟费收1万元，门店3-10平方米即可，租金价格通常在3000元左右。扣掉原料、房租、水电煤及人工费用，按每家店最差卖300个饼算，一个月的纯利润平均为8000元。

一开始，禹xx想做连锁直营模式，但当他们拥有第三家直营店时，开始打磨品牌。想要与大品牌竞争打开这个细分市场领域，必须吸引加盟商。

“每卖一个面团给加盟商，他们赚8毛，我们只赚五毛，薄利多销。”禹xx说，按10个月算，5家加盟店每天至少购买2500个面团，一年仅靠卖面团营业额能达到100万元。

连锁店坚持手工制作

20xx年10月，仍在电子校攻读信息管理的大三学生禹xx认识了在大学城西街做手抓饼的许少波。两人一拍即合决定连锁经营，许少波专注于技术改良，而他负责开店营销。

随着20xx年大学城西街两家分店步入正轨后，禹xx开始扩张脚步。去年他新增了一家直营店和5家加盟店，杀入了大学城。“大学城八所院校差不多15万人，70%都吃过我们的手抓饼。”如果说4成靠营销，那么口感占六成。油酥面团是手抓饼口感的关键，禹xx一直坚持在自建的加工厂里手工制作，拒绝机器加工。

禹xx计划最近2-3年在西南片区打开手抓饼市场。现在他的困惑是，随着市场不断扩大，管理、资金、人员问题就显得力不从心。

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