# 大学生创业案例真实故事 大学生新创业案例心得体会(实用20篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-01-06

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。大学生创业案例真实故事篇一近年来，大学生创业成为了一种时髦，各类新创业案例不断涌现...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**大学生创业案例真实故事篇一**

近年来，大学生创业成为了一种时髦，各类新创业案例不断涌现。作为大学生，我们应该关注这一潮流，并从中汲取经验，提升自我。在此，我将分享我对大学生创业案例的一些心得体会。

首先，创业案例向我们展示了大学生的无限可能性。在过去，大学生的职业选择更多局限在政府工作、外企与国企等传统领域，但如今，通过学习创业案例，我们可以看到大学生在不同领域的成功之处。有的大学生选择在互联网领域进行创业，如某某大学生通过研发一款移动应用，迅速跻身行业精英，在市场上获得了巨大的成功；还有的大学生选择在农村进行创业，如某某农村大学生创办了一家农产品电商平台，将农产品直接销售给城市居民，解决了农产品销售难的问题。这些案例表明，大学生创业的边界并不存在，只要具备激情和创新精神，每个领域都有机会迎来属于大学生的创业时代。

其次，创业案例告诉我们，创业需要具备的能力和特点。从创业案例中我们可以看到，成功的创业者都具备坚定的目标和信念，他们对自己的创业项目有着清晰的规划和远大的愿景，并且能够坚持不懈地追求。成功的创业者还需要具备市场敏锐度和创新能力，能够准确把握市场需求，及时调整经营策略，并不断创新产品和服务，以适应市场变化。此外，创业者还需要具备团队合作精神和人际交往能力，在团队合作中能够互相信任、互相尊重，形成良好的合作氛围，同时对外能够与合作伙伴和客户建立稳固的合作关系。这些能力和特点是成功创业的基础，也是我们作为大学生创业者需要不断培养和提升的。

第三，创业案例提醒我们创业过程中的挑战和困难。创业并非一帆风顺，一路顺风顺水，而是面临着各种挑战和困难。创业者需要面对不确定性和风险，需要承受压力和焦虑，需要克服困境和挫折。在创业案例中，我们看到了很多创业者在创业过程中遭遇了各种问题，如资金不足、人员流动、市场竞争激烈等。他们在困境中坚持不懈，努力克服问题，最终实现了创业的成功。这些案例告诉我们，创业路上会有坎坷，但只要坚持不懈，勇敢面对挑战，就一定能够取得成功。

第四，创业案例给我们提供了创业思路和方法。通过学习创业案例，我们可以发现创业成功的背后往往有一些共同的思路和方法。首先，创业者需要有市场意识和发现市场机会的能力，能够准确判断市场需求与供给之间的差距，并为此提供解决方案。其次，创业者需要有创新的意识和创造的能力，能够不断提出新的产品、新的服务和新的商业模式，以满足市场的不断变化和需求的不断升级。同时，创业者需要有财务和管理的能力，能够对企业的资金、成本和收入进行有效地管理，同时能够合理组织和调度企业的资源，从而保证企业的正常运营和发展。这些思路和方法可以为我们在创业过程中提供宝贵的参考和借鉴。

最后，创业案例告诉我们，创业需要持续学习和成长。通过学习创业案例，我们可以发现创业者都是具备不断学习和成长的精神的。他们对自己的行业和市场有着持续学习的需求，并通过不断学习和探索，提升自己的知识和技能，以适应市场的变化和发展。同时，创业者还注重自我成长和提升，通过读书、参加培训和交流等方式，不断充实自己，提高自己的综合素质和能力。这种持续学习和成长的精神正是我们作为大学生创业者需要拥有的。

总之，大学生创业案例让我们看到了大学生无限的可能性，也给我们提供了创业思路和方法。同时，它提醒我们创业过程中将面临的挑战和困难，并告诉我们创业需要持续学习和成长。通过学习创业案例，我们可以不断完善自己，提升自我实力，为将来的创业道路做好准备。让我们紧跟时代潮流，抓住机遇，大胆创业，为实现个人理想和社会发展贡献力量。

**大学生创业案例真实故事篇二**

创业，要敢于面对失败——大学生王鑫的创业故事“从哪里跌倒，从哪里爬起来，我不怕失败”王鑫总是这样鼓励自己。出生于1988年的王鑫,还在西安音乐学院学习期间就开始创业，经历了起初的成功后，由于管理欠缺等原因，轰轰烈烈的创业计划以失败告终。不过，他并没有被失败吓住，他努力学习，为下一次创业准备着。

王鑫的专业是声乐，学习一年后,他感觉对声乐丝毫提不起兴趣，便有了创业——在实践中学习的念头。王鑫对计算机有着浓厚的兴趣，经过一个多月的市场调研，他发现计算机维护和硬件销售很有前途，于是便筹划着先开一个小店面，积攒成本和经验。

“父母不同意，没有资金，我就四处筹借了1万元作为起步资金。

”就这样，王鑫在高新租了间30平米的房子，起名“鑫宇科技”，开始了他的创业之路。

刚开业的时候是最辛苦的。新开的店铺首先要做好宣传，要有长期稳定的客源。为了节省成本，王鑫自己出去发传单，让朋友帮忙守店，有生意就赶紧回去。为了省钱购买电脑硬件,他每天只吃一顿饭。

有帮别人做系统之类的活都是晚上干，完了就在地上打个地铺直接睡觉，早上再出去发传单，招揽客人。

一晃半年过去了，生意也渐渐好起来，除去房租成本等费用每天平均净收入100多元钱。在创业过程中有一点是王鑫最自豪的,那就是他坚持自己的原则，坚持诚信,不受金钱和利益的诱惑。一天中午，一名青年来到店中要卖手里的笔记本电脑，并说随便给个价,100元都行。王鑫接过电脑一看，八成新，在二手市场可以卖到两千多。王鑫便怀疑电脑的来源，拒绝收购。一旁的店员很不解，王鑫义正言辞地告诉店员：“我们不能因为一点小利就失去信誉，以后这种来路不明的东西，再便宜也不能要!”

王鑫创业的时候只有20岁，年轻人难免贪玩。生意好起来后，在管理上也不似以前尽心，有时甚至为了玩而停业。渐渐地，生意越来越差，入不敷出，不得不关门大吉。虽然创业一年就失败了，王鑫却仍然很乐观，他说：“创业要敢于面对失败，只有亲身实践，经受失败，才能总结教训，积累经验。这次的失败，让我更加看清了自己，知道了今后努力的方向。”

创业失败后，学习之余，王鑫在一家电子公司兼职，积累经验。

他坦言：“还有很多需要学习的地方，不像以前那么浮躁了。以后有机会，还是要创业的!”

**大学生创业案例真实故事篇三**

两年前，90后创业者曹席斌站在创业门外时，他对互联网充满了美好想象。当他和团队踏上创业之路时，经过两次失败，第三次找到了土鸡蛋接地气的电商之路，终于成功挣钱了。看看他三次项目的选择，或许对你创业有所启发。

第1回合。

开发社区消费app。

在重庆九龙坡区石桥铺彩电中心附近一栋老居民房里。“墙是我们自己刷的，很简陋。刚起步，既是创业地也是住宿点。”一名戴着黑色眼镜、穿着黑色t恤的小伙迎了出来，露出有点尴尬的笑容。两室一厅简陋清水房里，四张拼凑的桌子在客厅，其他3个年轻人各自工作着。

小伙叫曹席斌，90后，毕业于重庆工商大学化学工程系，没有回贵州老家，选择留在重庆创业。

20初，曹席斌把创业目标瞄准了互联网市场。在他看来，互联网市场投入成本低，只要研发出一款消费app软件，就能带动时尚的消费观念，靠广告效益轻松盈利。

“3个合伙人，3万元创业基金，就想着创业。”曹席斌说，当时把目标锁定在社区app开发上，想着把社区的吃喝玩乐聚在一起，让社区居民形成一种消费群，却卡在了支付功能环节。只有硬着头皮推向市场，推广和物料成本没钱了，加app的人寥寥无几。一年时间，他的团队以失败告终。

自我总结：“当时创业有点盲目，没有精准市场调查，见到效果慢，资本回收困难。又尝试为很多高档小区，单独做一个消费app，结果陷入死循环。”曹席斌说，创业伊始，国内移动广告平台非常热，大家对市场很乐观。事实上，一款优质软件站稳市场耗时长成本高。

第2回合。

靠咨询策划想赚钱。

去年3月，心有不甘的曹席斌想在创业中走出自己的一条路。他找来另外两个合伙人，凑齐5万元，想着做实实在在的项目。

曹席斌想运用互联网思维为客户做咨询策划，构建项目体系。在这条路上，很快又遇到挫折。首先是合伙人之间的分歧，其中一人是60后，彼此代沟太大。很多项目因意见不一，最后不了了之。

“更不幸的是顾客找我们做项目，中途不愿意做了，公司垫了钱，最后一分收不回。”曹席斌说，有次顾客想在沙坪坝区大学城做一个文创项目，建设创业咖啡馆，在前期策划形成双方敲定后，公司垫钱建设，结果顾客想法越来越多，改动了原策划，最后执行困难，顾客也不付钱。

自我总结：“那个项目下来，几乎亏了公司大半的前期盈利。”曹席斌说，这种亏吃了几次，因为不懂商务谈判，靠着承诺客户完成项目后再支付，乞求似的取得信任。一年后，公司被另一家公司收购。

第3回合。

高大上转卖土鸡蛋。

“年轻人创业，不能眼高手低。洋有洋的活法，土有土的价值。”曹席斌的父亲是贵州省地道农民，家里靠着农产品维持生活，他这样告诫连续创业失败的儿子。

父亲的话给了曹席斌启发，“为何不把土的有价值的东西，靠着互联网运出去。”经过在沿海城市的调研，结合重庆特色，曹席斌选定了卖土鸡蛋。

曹席斌分析，土鸡蛋非常具有互联网精神。首先，现在大城市很难买到真正的土鸡蛋;其次，土鸡蛋价位很高，能否把土鸡蛋从生产源头直接送到客户手上，省掉中间环节的钱。

再次说干就干，今年4月初，曹席斌组建了创业团队，创建了姜戈互联网生态农场服务平台，开卖土鸡蛋并赚了钱。

自我总结：养鸡是一件很有风险的事，如何让农民养鸡来保证生产源固定呢?曹席斌说，“采用分包的形式，和农民签合同立标准，对农场进行视频监控，可长期固定的为大城市提供土鸡蛋。”

第三次创业。

更容易成功?

有关数据统计显示，创业成功者大部分的年龄是30岁~38岁，创业成功最高的概率是第三次创业。

年轻人创业并不是连续两次失败，第三次创业便一定会成功，这只是个概率问题。创业更多的是需要人的洞察力和市场判断能力。创业，创字旁边两把刀，成功失败都是正常的。年轻人创业要认识市场，融入市场。多次创业经历了在市场经济中摸爬滚打，积累经验。

很多年轻人投资打水漂是因为信息不对称，应该通过相关渠道掌握多样的全面信息。可以利用互联网大数据等掌握二手信息，也要实践调查掌握一手信息，多请教学界业界的知名人士，包括周围的同学朋友也是很好的信息来源。向有创业经验的人学习请教市场规则等。

一枚土鸡蛋的电商路。

“要把电商做活，最重要的就是物流、资金链和信息流。”曹席斌说，首先要解决的就是如何取得农场主们的信任。

农场主杨洪彬表示，当时几乎没人相信曹席斌的话，几十个鸡蛋怎么可能在几天内，从重庆区县完好地送到北京上海广州等市场?曹席斌用自己方式证明了它的可行性。团队设计出独特的包装，用谷糠保护鸡蛋，装在特别设计的箱子里，然后和物流公司谈好运输合作协议，把物流成本压缩在最小成本范围内。

“1个鸡蛋成本控制两元内。我们40个鸡蛋起送，3元一个，注重质量，走电商路，靠口碑营销。”曹席斌拿出营业记录，6月卖出1万枚，7月卖出4万枚，增加很大。要延展信息流，除了客户间的口口相传，更重要的是以互联网为依托搞营销。

“我们现在app的资源是利用前两次创业，积累剩下来的，涉及了运动、休闲、教育等功能的，共有7款，虽然每款人数不多，但加在一起就有500万下载量。”曹席斌称，比如这款别忘运动app，研发了有一段时间了，下载人数也超过百万，团队先借助这些app推送信息。

“线下选择做活动，做活动就会有成交，有成交自然成交率就很高，这是电商的黄金定律。”曹席斌分析，互联网上的营销渠道不外乎三种：社交软件、大的网站平台和自己的平台。为了提高知名度，我们在线上线下都做活动，做过活鸡快递的话题来收集用户体验。”

“这个月估计能赚个三四万元吧。”曹席斌笑笑道，“下一步就要选择公司的定位了，是发展成农产品平台公司，还是土鸡蛋农产品专业公司，这次要按流程踏踏实实走。”

**大学生创业案例真实故事篇四**

她是农村出来的小姑娘，和很多人完全不一样，性格要强，不想依靠父母的辛酸钱，所以她刻苦学习，因为她相信知识可以改变命运。然而她一路凭借自己的努力，半工半读，承受同学异样的目光，下午放学到餐馆打杂工，晚自修下课在校摆地摊赚取生活费。

她终于熬到了大学毕业，踏上了人生事业的旅途。她没有过硬后台，只勉强找到一家稍微小的公司，当一个总经理助理(打杂)。农村出来的雷小兰因种.种原因，社会经验不足、阅历浅，经常被骂，甚至还遭到同事的白眼。她长有一张漂亮的脸蛋，所有人都觉得她应该找一个有钱人嫁了，但她选择了一条背道离驰的路。因为她不甘心，这么辛苦读者这么多年书，就是为了靠自己的双手去改变命运，而不是靠所谓有钱人。

1月，在雷小兰事业生活的低迷时期，诸事不顺、处处碰壁，但她没有气馁，依旧利用休息的空余时间去报课程增值自己。在一个微信新微商营销课程里遇到了一个改变她一生的贵人，——思埠集团董事长吴召国先生。

吴召国先生很欣赏这个农村出来的刻苦女孩，经常指导她，在吴召国先生的帮助下，雷小兰开始接触微信新微商营销。那时候微商如雨后春笋一般迅速发展壮大，面对这个鱼龙混杂的微商圈，其实很多人都不看好的。201月9日，在微信群听了一堂吴召国先生的微信新微商营销课程，她彻底失眠了。第二天掏出了当时仅剩下的元存款加上像朋友借了一些钱。进了10盒面膜，就这样雷小兰开启了她的微商之路。她开始了加好友，发朋友圈，写广告，加代理。她一步步地走了过来，老天也像开了眼一般，让这位农村小女孩的路越走越宽。

2024元投资3个月成为月入过万的高收入人群!

年3月，在她为期不到3个月微商的时间里，竟然月收入破万，雷小兰开启了她人生的新一页。当看着自己的支付宝里余额的数目，她有点不敢相信，这些钱对于前几个月的她，是做梦都不敢想的巨额!她给了自己不到三个月的时间从每个月1500的月薪到月收入破万。凭借思埠优质的产品和自己不懈努力，雷小兰的微商之路越发精彩......

凭借新微商模式，开启创业之路!

也许是独特的人格魅力和才能，她凭借思埠的产品在微商事业上一直顺风顺水，慢慢的形成自己的新微商销售模式。2024年8月，她离开了工作一年多的公司。来到了思埠集团总部，在思埠集团的帮助下，形成自己的团队，开了她人生第一家公司，——广州微跃商贸有限公司，隶属于思埠集团旗下分子公司。

双手改变自己的命运，人生的第一台路虎!

在思埠集团新创立了一家新分子公司，并没有太多人看好，雷小兰凭借自己的努力带出来一支具有高度凝聚力的新微商团队，在这里她和自己的团队日夜奋斗，通过不懈的努力，第二个月已经突破百万的销量。她的团队成为了微商届的一个传奇，凭借特有的新微商销售模式短短三个月时间，总营业额达到了500万，同时也赢得了她人生的第一台路虎。

微商迎来低谷，所有人素手无策!

5月，微商界迎来凛冽的寒冬。电商行业愈发先进，突然崛起的微商界,吸引了大量的商人加入，涌入的企业品牌越来越多，市场的竞争越发激烈,导致微商市场不断下滑。炎热的五月，毒辣的太阳，这本该是畅销的月份，但是这一波又一波对微商界的冲击，让这本该的一切发生了变化。这突如其来的淡季，使成千上万的微商团队荡然无存，剩余业界微商团队不堪受挫，一个个曾经在微商界的成功商人为此而一筹莫展，束手无策。

她却脱颖而出，创造奇迹!

但是，雷小兰的团队并没有因为这黑色五月而遭遇业绩的下滑或团队的流失，反而业绩持续上升，团队越来越大，凝聚力也越来越强!在这人人倒退，一个个微商人束手无策的时候，雷小兰的团队当月竟突破1000万销售额的大关。然而这一切并非奇迹，雷小兰在这五月前就发现，很多微商，只是单纯一味的去推销产品，或者是去争取价格的优势，渐渐的很多商家为了拿到价格的优势不惜铤而走险。然而雷小兰心里清楚的知道，这好比一场金融泡沫，迟早会有破的一天。然而她一直坚定自己的理念:帮助别人成功，才是自己真正的成功。所以她每天坚持给最底层的经销商辅导，教给他们最落地最有效的方法，让下面每个经销商都能通过自己的努力得到收益。雷小兰整天激情澎湃，她有一句口号是:我是一个小太阳，浑身充满正能量。他这样的工作状态跟激情传播到了下面每位经销商。她不怕吃苦，每天利用晚上的时间去为底层经销商分享自己成功的经验，帮助他们怎样的去更好的和客户沟通。实实切切地把有效的微商经营方法，和有用的销售方式给分享给各阶层经销商。

雷小兰团队的代理商普遍月收入达到5千—1万，她激情的工作状态跟最落地的微营销方法在团队慢慢的传播，吸引了很多外界的家庭妇女、宝妈、在校学生、残疾人等等各类人群，他们都纷纷加入了雷小兰的团队，短短三个月时间雷小兰的销售团队达到了数十万人。成为了业界的榜样跟知名团队，使得很多业界大咖前来学习交流。她团队的经销商分布在社会各个阶层，各个城市，都像她一样如同一个小太阳，整天充满正能量，非常的有激情。如今的她不再是一名微商人，她是微商人学习的榜样，她是梦想的缔造者。最可贵的是她把自己成功的经历和最有效的销售的方法毫无保留地传授给每一位经销商跟业界精英，让更多经销商跟业界精英正确的经营这个重新崛起的微信商圈。

雷小兰用自己的能力，证明了自己在业界的实力跟影响力，同时也摆脱了众人对90后的不良看法。证明了自己成为新一代90后的梦想代言人，谱写了商界的传奇。一次偶然的给予让她再人群中脱颖而出，用自己的双手摆脱农村人贫穷的命运，开启属于自己人生的一页。

**大学生创业案例真实故事篇五**

20，我从加州大学经济系毕业后，顺利进入世界经济动脉——华尔街做了一名操盘手。工作十分紧张，但由于薪酬可观，所以我对现状还算满意。然而天有不测风云，203月，我由于对经济形势判断失误，手下期货和部分股票在经济风暴的席卷下血本无归，不只客户损失惨重，我的信誉也赔得精光，到处找工作无果。虽然妻子艾佳并不计较，但自尊心严重受损的我还是整日无精打采。

一天早晨，失业在家百无聊赖的我随手打开报纸，我看到了一则旅游广告——“想摆脱都市丛林，体验奇妙大自然吗?欢迎来加州的吉姆城金矿。参加淘金一日游，您可以参加淘金课程，学习各种淘金技巧，了解淘金历史和各种相关小知识……”因为职业的关系，我深知现在和未来黄金的市场价值：金融危机后，在股市重挫、信贷紧缩、房屋被收回、失业率以及燃料费用高涨的同时，金价却不断攀升，目前差不多已经涨到接近每盎司1000美元，这是二十多年最高的价位，而且在目前甚不明朗的经济形势下，黄金价格可能还会进一步上涨!

我当即作出了一个重要决定，去内华达州淘金!艾佳吓了一跳：“你是不是发烧了?这种广告只是骗人，你还真相信了?淘金是赌运气，并不是所有人都可以成功，更多人反倒欠了一屁股债!”看着我一脸的不为所动，艾佳叹了口气。第二天，她找来了朋友罗杰一再苦劝，可仍然不能改变我既定的目标。最终，在年10月，我和妻子一起来到位于内华达山麓史坦尼斯劳斯河南支流一带，西南距旧金山200公里左右，这里正是1848年——1855年第一次加州淘金热的主战场。

我们属于小本经营，所以先申请划定一处地权。简单来说，划定地权就是在公有地上用木桩或石块划出一片上地，土地面积约为465乘186米，然后向郡政府和土地管理局登记。每块地的首次登记费用为180美元，续期每年只需付10。5美元。

不过合法采金也不一定得划定地权。在去土地管理局登记的时候，我们认识了杰克逊夫妇，由于志同道合，聊得投机，两家很快成了朋友。他们介绍我们参加“失落的荷兰人采矿俱乐部”。这个俱乐部在盛产黄金的加州、奥勒岗州、佐治亚州、密歇根州等，共有10块私人土地，可供会员掘金，终身会费是3600美元。

手工淘金主要用鹤嘴锄、铲子、淘金盘、流槽、金属采测器等一些简单工具，首先用它们搜寻河床和岩石中的泥沙，再接着对泥沙进行淘洗、捞泥和滤洗。

筛选黄金的方式一般有两种，一种是淘洗法，指把泥土筛入塑胶圆盘里，反复用水淘洗，慢慢把较轻的沉积物倒去。黄金的密度比沙石大，重量比水重19倍。因此，其他沉积物会被洗掉，黄金则留在盘底。另外一种是捞泥法，指利用漂浮的真空管，把河床沉积物吸上来，然后用流槽冲洗，留下黄金。其实滤洗法和捞泥法大同小异，淘金的最重要一步还是寻找可能存在黄金的泥土，比如说搜寻缝隙，就要在河床的小缝隙里寻找可能卡住的金粒;有时候还必须戴上护目镜，脸朝下浮潜水中，轻轻把沙石过筛，寻找较大的金块。

刚开始淘金时，我们的心情就如同在拿着彩票对奖，心情紧张又激动。艾佳小心翼翼地用手抓起沙石，一把一把放进我的淘金盘里。我开始淘洗，谨慎得犹如牧师为孩子在河中施洗礼。淘金盘不断出入水中，当沙子几乎全被冲去时，便显露出传说中的“金色”——它们称之为“微粒”(含金砂砾中所发现的黄金微粒)。

第一次淘到黄金的复杂心情很难形容，但是这种感觉一旦经历，就没有人会忘记。虽然金砂数量极微，但是成就感带来的喜悦足以让我们忘掉一切经历的辛苦。那一刻，我与艾佳抱在一起狂喜地跳跃起来，恨不能将这些金粒带到奥斯卡的颁奖晚会去炫耀。

付出不一定有回报。

前期淘金的运气还不错，短短一个星期我们就收获了大概2盎司的黄金，可以兑换4000多美元，相当于纽约市普通家庭的一月生活费了，这更坚定了我们淘金的立场与决心。为了能得到更多的收获，我们决定加大投资。为了尽快获取资金，我低价处理了股票，提取了存款，购买了大型淘金机械。

大型挖掘机必不可少，它巨大的臂力能将重石移走，从而能找到更多混有金粒的泥沙，接着我们把泥沙提取到“摇床”上，即一台底部能不停水平震动的水箱，就能在精矿收集槽中得到含金粒比例很高的精矿砂。在通过人工的“洗砂”和挑拣，得到真正的金粒。

在经过初期的兴奋之后，淘金生活对于我和艾佳这种很少做重体力活的人来说，显得越来越艰辛。我们的房子只是一个大帐篷，吃饭喝水都靠一台简易炉，烟火熏得艾佳娇嫩的皮肤一块黑一块白。偶尔需要买生活用品和食品，则需要开两个多小时的车，才能到最近的小镇。从灯红酒绿、繁华时尚的纽约一下子来到这个与世隔绝、信息不通的“穷山恶水”之地，我们开始越来越不适应了。

一段时间后，金子的踪迹越来越难寻觅。我决定加大开采力度，用挖掘机直接挖出河床上的泥沙进行淘洗，可即使这样所得也非常之少，远远不够油钱。其他淘金者口中所说的“拾金”(即用两根手指即可拾起的金粒)，我更是从未碰到过。

屋漏偏逢连夜雨，一天早上，我和艾佳驾车去附近的小镇采购食品，下午回来时却发现挖掘机被贴了封条，挡风玻璃上是一张粉红色的处罚单，金额足有10000美元之巨!理由是淘金对周围环境有破坏作用，挖掘机深入河底会影响水中生物的生存环境，为此州长前不久签署了法案禁止通过机械深入挖掘来淘金的办法，一旦行为过分被举报后，会得到较重的处罚。

不知道是谁告的密，我拿着处罚单半晌说不出话来。我想不到，自己投入血本的“淘金”生涯，居然会有这么多波折，这条“不归路”居然真的没有“回头路”!

真“金”妙然偶得之。

内达华州涌入的淘金者越来越多，他们来得快去得也快，往往不到一周便离开了。3月，杰克逊夫妇突然出现在我们的帐篷外，他们是来道别的：“靠淘金为生根本就不可能!”杰克逊脸上满是上当后的愤怒。

为了重拾信心，妻子说服我一起参观周围几户比较成功的淘金者。我发现，他们的工具都大同小异，然而不同的是他们非常享受淘金过程，无论能否淘到金子，都能乐在其中。其中有一对退休夫妇鲍伯·海拉汉和太太碧依最令人印象深刻，尽管他们淘的金不是最多的，但他们却是最开心的。这对70多岁的夫妇2024年离开圣塔莫尼卡市，前来寻找宁静的新生活顺便寻金。他们平时住在一间小拖车里，营地没有水电供应，他们就用太阳能板发电，到附近的兰斯堡取水，付20美元请人每月收一次垃圾。他们每天用四轮传动车载着设备，开一小段路到挖掘地点，花几小时寻金。

“我们厌倦了都市生活。”碧依说，“我在圣塔莫尼卡做了35年的服务生，只是那个地方变了，噪音很厉害，生活花费很高，加上现在经济又这么差，所以来到了这里。”在圣塔莫尼卡，夫妻俩合起来只领到每月135美元的政府津贴，连房租都不够。现在，他们一边淘金一边享受户外生活：“我们至今大约找到美元的黄金，每天只工作几小时。2024美元听来不多，但我们不用付房租和水电费，有了这笔钱，就很不错了。我从来没有像今天这么快乐。”鲍伯快乐地朝我们笑着。

在回帐篷的路上，妻子突然要求我下车，她指着如蓝宝石一般闪烁着点点银光的太浩湖：“我们所需要的一切，这里都有。每天听到的是鸟鸣和流水声，山泉是我们的水源……这里的生活天天不一样，我愿意一辈子生活在这里。”在这里，我们能和爱的人天天在一起，不用时时刻刻担心自己出错，根本没人在意你穿得是阿玛尼还是普拉达，有什么不开心的呢?对于这一点，妻子比我要聪明得多。

淘金确实要靠运气，但更多的要靠勤奋与坚持。随着对淘金技术的熟练，我们的成绩也渐趋稳定，最好的一个月，我们淘到了7盎司的金粒。淘金生活不是只有“淘金”而已，我和艾佳常不时地去登山或者钓鱼。虽然物质生活并不富足，但这里的生活的确很快乐。

光阴似箭，转眼我和艾佳在这里呆了两年多。同为操盘手的好友罗杰早就打包票说我不能坚持一个月，我却有声有色，越活越快乐。9月，他好奇地带着儿子乔伊一起过来玩。当我们一起在我围起的篱笆院子里，伴着温暖的夕阳和鸟语用餐时，他忍不住感叹道：“这副场景不正是我为退休后设计的么?你们却天天都在享受!”

年8月的一个上午，我与艾佳正在淘金，几个打扮入时的年轻人突然走了过来，他们只是来体验一下淘金生活，并不想通过这个发财。他们看能不能租一些淘金的工具，我想起杰克逊夫妇走时留下了所有工具，反正也是闲置，倒不如物尽其用。几个年轻人在这里淘了两三天坚持不下去了，但是他们都感到非常有趣，建议我开一个淘金俱乐部，专业给业余淘金者提供工具还有住处。

我笑了笑，没有同意他们的建议。因为我知道我现在并不想当一个功利的商人。虽然刚开始来这里是为了脱贫致富，但我们现在是享受生活。世界上大多数人都像我以前一样，忙忙碌碌地为钱奔波，目的仅仅是为了退休后能够晒着太阳捧着一杯咖啡看报纸。也许我和艾佳对以后的生活缺乏规划，也许我们穿着不够豪华，然而我们却正在享受很多人为之奋斗终生才能得到的生活。这才是真正的金子——人生之金，我们无意间淘到了。

**大学生创业案例真实故事篇六**

刘虎锋是陕西宝鸡农家孩子，考入南京工业职业技术学院自动化专业，哥哥每月资助他300多元，整个读书期间异常艰辛。毕业后他在南京找到一份称心的工作，为一些大型的电厂、钢厂锅炉“热控”做技术检测。

刘虎锋任职的企业由于负责人经营不善亏损倒闭，在投资方准备注销公司时，刘虎锋觉得“太可惜”，出资人见状便把公司“壳”留给了他。就这样，凭着仅剩的几张办公桌椅以及缴了一年房租的“公司”，刘虎锋开始自主创业。起初，他投入了打工积攒的一万元，开始跑市场，可惜3个月下来却没有一笔业务，钱也花完了。快到年底，表姐借给他8000元，让他先回家。可刘虎锋却绕道前往一家电厂，为公司发展寻求转机。电厂负责人以前就对这个年轻人有好感，承诺给他一笔业务，刘虎锋立即回到南京“开工”。终于，这笔业务赚到6万元，他的创业路柳暗花明。

刘虎锋与女友常常兜里无钱最困难时还需要回家筹资。一次他与军工企业谈生意对方需要一种通信信息化设备虽说刘虎锋对软件编程不陌生但他为了订单质量仍请来专家合作很快生产出全新产品。

为此，公司销售额超过百万元。看到新项目的市场前景广阔，刘虎锋决意专攻这个系统集成产品，注册了“北冶机电设备公司”，并报名参加创业培训班以进一步提高业务能力。去年底，他开着刚买的新车回家过年。

**大学生创业案例真实故事篇七**

2024年7月，胡腾详细写了一份筹办公司的计划书，然而深谙市场风险的父母坚决反对。

见过不了父母这一关，胡腾找到姨父谈了自己的想法，姨父被胡腾创业的激情所感动，决定支援他3万元。在姨父的游说下，胡腾的父母终于松了口，给了他5万元的“创业基金”。

有了资金，公司设在哪呢？

胡腾思索开了：北京成本高，上海朋友少，西安位置偏。思来想去，胡腾把创业的首选地定在了九省通衢之地——武汉。

胡腾的6位同学又凑了4万元，成了他公司的股东。加上他河南高中的同学，胡腾的公司共有8名股东。

2024年7月，胡腾来到武汉考察市场，把公司办公地点选在了高校林立的洪山区汇通大厦。

8月27日，胡腾正式注册成立了思迈人才顾问有限公司，任总经理，并建立了专业的人才网站——思迈人才网。思迈公司的主旨是为企业和个人提供人才评估、咨询、培训、交流、猎头、人事代理等服务，为高校毕业生就业开通“绿色通道”，提供求职培训、素质测评、推荐安置工作等服务。

开业之初，由于人才网络、企业网络没有运作起来，各种服务项目没法开展。于是，胡腾决定从最基础的为大学生找家教和其他兼职做起。

为便于工作，胡腾在武汉各高校聘请了24名代理人，他们的主要任务是负责收集大学生寝室电话，散发公司传单，召集召开大学生求职聚会等。这些聘请的代理人作为公司的员工，由公司发工资。胡腾给他们开的工资是200元/月的底薪，外加0.1元/张的传单派送费，他是按北京的通行价格来实施的，在实际运作中，胡腾才发现，按武汉标准，这些工作仅需50元的底薪便足够了。

为了宣传公司，胡腾决定散发一些广告来提高公司知名度。设计好宣传单后，胡腾分别给12家广告公司打了电话，让他们先报出价来。按照设想，思迈公司准备印制8种宣传品，预算资金是8000元。

为赢得较低的价位，胡腾决定采取竞标的方式进行。12家广告公司经过竞聘，胡腾选中了一家叫价较低的广告公司。但是，这家以低价位赢得了合同的公司在拿到合同后，又对胡腾展开游说：如果按照胡腾的设想，这样的广告是如何如何达不到宣传效果，必须怎样怎样印刷才行。胡腾经不住业务员的游说，很快改变了原来的方案，结果8000元的预算仅印制了3种宣传品，便没有钱了。

家教首先要联系学生，按事先的构想，9月至10月是思迈免费服务期，9月底前发出的2万张传单，应有2024-3000人成为思迈会员，公司将为成为会员的大学生免费服务。实际情况却不是这样，因怀疑思迈免费服务的真实性，很多学生不敢来。到9月底，仅有500名学生来报名，因仍有人持怀疑态度，150人在办卡时故意填错了身份证号，实际入会的仅有350名会员，会员卡做好后，却又有150人因担心收费没来领卡。最后，2万张宣传单换来的仅是200名免费会员，大大低于原先的设想。

联系学生不甚理想，家长方面也受到了挫折。为取得家长需求信息，胡腾花了5000元在报纸上刊登了广告。最后，5000元广告换来的仅是35个客户，且多需的美术、音乐等特殊家教，最终没有做成。

到2024年10月8日，公司12万元的创业资金已花去了5万多元，却没有任何收入。

在这种情况下，胡腾开始意识到自己并不适合管理一个公司，决定聘请职业经理人来管理。

10月10日，经理人正式接管思迈公司，但仅接手一个星期后，经理人便辞职不干了。

当初一起投资的6名同学见状，抽走了4万元的股份。最后仅剩下胡腾高中的一个同学坚持着和他一起干。

“是该结束了！”胡腾盘点发现，3个月的时间，公司净亏7.8万元。面对这种情况，胡腾决定将思迈转让给真正有志于从事人才中介的公司或个人。他提出的条件是接手人不能变更公司的办公地址，不能变更公司的营业项目。2024年12月，他以1元钱价格把思迈转卖给了一个博士生。

对于比较盲目的创业者，面临失败也是比较常见的。创业者在创业之前，起码要明白三点：

一是准备做什么？

二是目标客户是谁？

三是准备怎么做？

从头到尾，胡腾连这三个最基本的问题都没有搞清楚，所以失败是难免的。

**大学生创业案例真实故事篇八**

李毅是某师范学院届生物科学专业本科毕业生，毕业后在学校大门斜对面筹办了一间餐馆。

二人撑起一个餐馆。

记者采访李毅将近一个小时，期间竟没有看到其他工作人员。对此，李毅调侃地笑着说，整个餐馆就只有两个工人——李毅和李毅堂姐。李毅说，目前餐馆很多方面都需要人手，但由于资金困难，自己只好一手包办。“现在我是既当老板又当工人，堂姐原来是在外面打工的，后来见到我在玉林开了餐馆，把原来的工作辞掉，从老家博白前来帮忙。”在他的餐馆里，记者看到李毅的堂姐正在认真地清洗碗筷，打扫卫生，十分勤恳。面对记者的提问，她只是笑笑，脸上露出的净是坚强。

记者还从李毅的口中了解到，毕业后，他曾前往大新县雷平中学教书，试用两个月后，找不到激情，加上工资也不高，于是辞职回玉林开餐馆，自己做起自己的老板来。目前，李毅每天的工作就是采购、管理账目等一系列的工作，奔跑在每个工作环节中，忙碌着一件件大大小小的事情。虽然十分辛苦，但他依然坚信，付出就有收获。

毕业后就打算自主创业。

李毅的餐馆打扫得整洁干净，餐桌和凳子摆得十分整齐。对于办餐馆一事，李毅告诉记者，他于6月份毕业后，觉得就业竞争激烈，而他又没有做老师的打算，就想到了自主创业，自己开餐馆做起了老板。据他介绍，他的餐馆租的是一间民房，共三层，目前经营面积300多平方米，每月租金2200元，开业前期准备工作，包括装修、购买餐桌、餐具和凳子等物品，花了6000多元，加上其他的一些花费，共用了1万多元。月22日开业，从目前的经营情况来看，餐馆一般周五到周日生意爆满，平时前来消费的顾客就不是很多，支出略大于收入，因此目前餐馆面临着许多困难。对此，李毅告诉记者，创业之初总是伴随着艰难困苦的，关键要端正自己的心态，要具有迎难而上的精神，要放得下面子，大学生完全可以做好每一件事，工作并没有贵贱之分。

李毅眼中的自主创业。

李毅告诉记者，他选择自主创业有三大理由：一、大学生自主“创业”本身就是一条出路。在今后的社会中，自主创业的人会越来越多，甚至会成为就业的主流，成为大学生毕业后就业的首选。二、选择自主创业一方面做起来会更有工作激情，更投入，从而更容易获得成功，这种成功是属于自己的。另一方面，就算失败，也是自己造成的，不会去怪别人，不会感到遗憾。三、大学生自主创业主要是能有一个空间来发挥自己的才能，实现自我价值，得到社会的认可。

李毅说，通过自主创业，他深刻认识到大学生在学习知识的同时，应积极地思考问题，更加关注科技发展和社会需求，寻找知识的转化点。任何创业都应建立在知识积累的基础上，不可急功近利。大学生创业是具有很强的专业性、技术性、风险性和复杂性的实践过程，创业要素的配置是多方面的，除了新的创意外，还有资金、市场。

创业手记：

**大学生创业案例真实故事篇九**

学生小刘毕业后一直想自己做老板，看到邻居在小区里开了一个食品杂货店收益一直不错，颇为心动。于是，小刘租了小区内一个库房做店面，筹集了一万多元钱做启动资金，进了一些货品，开了一家食品杂货店。但是经营了两个月后，小刘的食品杂货店就撑不住了，不得已关张。为什么同样是食品杂货店，邻居可以干得红红火火，小刘的店就经营惨淡呢？原来，小刘为了突出自己食品杂货店的特色，没有像邻居一样进茶、米、油、盐等大众用品，而是将经营范围锁定在沙司、奶酪、芝士等一些西餐调味食品上。但是小区里的居民对她的货品需求少，加之她店面的位置在小区边缘，而且营业时间不固定，由着她的性子开，很多邻居都不愿意绕道过去，所以生意不红火。

**大学生创业案例真实故事篇十**

随着就业压力的增大，大学生创业已成为社会关心的热门话题。创业，对于尚未走出校门的他们来说，是才华释放实现梦想的征途，还是一时冲动盲目随潮的表现呢?经调查发现，大学生对于自身创业的冲动占75%以上，同时有80%的大学生想过自主创业，但真正进行自主创业的大学生只有30%，所以真正进行自主创业的大学生并不多。想创业与真正创业的比率差之大，说明在校大学生对创业的矛盾心理和面临的重重困难。其中社会经验成为了在校大学生创业的最大门槛，资金问题也是一个限制因素。

二、大学生自主创业的利影响大学生自主创业有利的环境因素。

1.政策条件。

国家鼓励大学生、研究生和科技人员兴办科技民营企业，并出台一系列政策和措施予以支持。底教育部出台《教育部关于贯彻落实中共中央、国务院关于加强技术创新，发展高科技，实现产业化的决定的若干意见》，文件规定“大学生、研究生可以休学保留学籍创办高新技术企业。大学生创业没有资金，允许以其技术成果和其他智力资本折股参与创业。”国内诸多省市也制订了一系列政策措施,支持和鼓励大学毕业生自主创业,欢迎出国留学生回国创业。

2.自身条件。

很多大学生在校期间注意积累实践经验他们积极投入课余的实践活动,这些活动为大学毕业生创业奠定了初步基础;各种创业计划大赛在中国如火如荼地开展起来,许多学生从中脱颖而出,学生创业随即达到高潮。

3.时代条件。

21世纪是知识经济时代，知识成为一种新的社会生产的资源，大学生是或将是主要的知识资本拥有者和营运者，虽然在创业时货币资本等有形资本不足，但是他们可以凭借知识资本来实现创业，因为，第一，现有政策允许知识资本折合成相当比例的有形资本，以股权占有形式参与投入，创办实业;第二，还可以通过吸引风险投资等途径募集创业资金;第三，网络经济、虚拟经济等经济形态的出现，为大学生自主创办小型知识型企业创造了条件。

(1).大学生往往对未来充满希望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气。

(2).大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，而目前最有前途的事业就是开办高科技企业。

(3).现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。

(4)具有本科或研究生程度的文化水平，对事物较有领悟力，有些东西一点即通。

(5)自主学习知识的能力强。

(6)接受新鲜事物快，甚至是潮流的引领者(7)自信心较足，对认准的事情有激情去做。

(8)没有成家的大学生暂无家庭负担，其创业很可能获得家庭或家族的支持。

大学生创业可以培养合作精神以及综合能力。在校大学生创业并不是放弃了学习的机会，大学生即将进入社会，创业可以使大学生在社会这所人生大学中学到在课堂上学不到的东西，而更多的知识是在社会中学得的。常言道：商场如战场。而大学生本身在这种创业中得到的竞争意识、先机意识、挑战意识、合作意识、风险意识，还有那种不屈不挠、坚持到底的毅力和精神，这些都会使其受益终生。

现在的社会创业着重的是科技互动，理论与实践的结合。大学生创业可以建立高知识团队，促进技术市场的良性竞争，带动整个社会的企业改良，形成整个市场重技术重知识的优良氛围。火一样的有着绚烂青春的大学生，能够给中国市场带来一场社会革命。今天，我们站在21世纪的起点上，感受到的是一种中国社会向前飞速发展的历史感和责任感。现代社会的大学生，他们有勇气、有知识、有头脑、有能力，完全可以开创自己的事业，成就自己的梦想。小结：

第二，大学生创业有利于中国产业市场从劳动密集型向高科技产业型发展，将大学生先进的知识与创新想法化为现实，投入生产中。

第三，大学生由于受到高等教育，比现在有些普通创业人看得更远，管理企业的思想更为独特，接受新事物的能力更强，用新的眼光挖掘人才。

第四，创业的过程实际上是全面提高和磨练大学生面对社会、面对挫折困难、面对商业操作的综合素质与能力的大课堂。能将大学生的专业知识和未来就业更加紧密的结合在一起。

第五，学生创业壮大了私营企业队伍，还将改善私营经济从业人员的结构。由于众所周知的原因，改革开放来成长起来的私营经济从业人员普遍受教育程度不高。学生创业的迅猛发展将有可能大大改变这一现状。

(1)缺乏社会经验和职业经历，尤其缺乏人际关系和商业网络;(2)很多点子属于比较空想，经受不住社会的真实考验。(3)商业信用比较缺乏，所以很多启动资金银行不愿意贷款给大学生。

(4)很多都喜欢纸上谈兵，但是实际动手能力不行。(5)很多都属于眼高手低，对于小利一般都看不起，都想赚大钱。

(6)心里承受能力不好，一般遇到挫折过后马上就想要放弃，不喜欢坚持。

(7)大学生创业由于经验、能力、资本等方面都存在不足，大学生直接创业存在很大困难。

(8)大学生不能很好地完成个人的成长这一根本任务，因为学习和创业都要倾注极大的时间和精力，而这很难做到兼顾。

(1)由于大学生社会经验不足，常常盲目乐观，没有充足的心理准备。对于创业中的挫折和失败，许多创业者感到十分痛苦茫然，甚至沮丧消沉。大家以前创业，看到的都是成功的例子，心态自然都是理想主义的。其实，成功的背后还有更多的失败。看到成功，也看到失败，这才是真正的市场，也只有这样，才能使年轻的创业者们变得更加理智。

(2)急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验的缺乏，是影响大学生成功创业的重要因素。学生们虽然掌握了一定的书本知识，但终究缺乏必要的实践能力和经营管理经验。此外，由于大学生对市场、营销等缺乏足够的认识，很难一下子胜任企业经理人的角色。

(3)大学生对创业的理解还停留在仅有一个美妙想法与概念上。在大学生提交的相当一部分创业计划书中，许多人还试图用一个自认为很新奇的创意来吸引投资。这样的事以前在国外确实有过，但在今天这已经是几乎不可能的了。现在的投资人看重的是你的创业计划真正的技术含量有多高，在多大程度上是不可复制的，以及市场赢利的潜力有多大。而对于这些，你必须有一整套细致周密的可行性论证与实施计划，决不是仅凭三言两语的一个主意就能让人家掏钱的。

(4).大学生的市场观念较为淡薄。不少大学生很乐于向投资商谈自己的技术如何独特，却很少涉及这些技术或产品究竟会有多大的市场空间。就算谈到市场的话题，他们也多半只会计划花钱做做广告而已，而对于诸如目标市场定位与营销手段组合这些重要方面，则全然没有概念。其实，真正能引起投资人兴趣的并不一定是那些先进得不得了的东西，相反，那些技术含量一般但却能切中市场需求的产品或服务，常常会得到投资人的青睐。同时，创业者应该有非常明确的市场营销计划，能强有力地证明赢利的可能性。

3.创业失败会造成严重后果。

大学生真正对于社会的商业认识的不够全面细致，大学生创业一般来说只是凭借自己热情，在一种浮躁的社会心态下创业，势必导致学生创业的失败，学业的耽误。学生们看到的大多数是成功的例子，却很少有人了解那些创业失败者的辛酸和落魄。大学生激情澎湃，大多都怀有舍我其谁的自信，把创业的道路看得过于简单。但是空有创业的热情是远远不够的，没有一定的本事和经济基础，没有足够的心理承受能力，是很难走好创业之路的。天才毕竟是少数，盖茨也只有一个。

大学生自主创业是社会发展的内在要求，也是改善就业结构和缓解社会就业压力的重要途径。作为充满活力和生机的一个群体，大学生蕴藏着很高的创业热情和创业潜能。引导大学生有效的走自主创业之路，需要社会各方面的努力。

要树立以创业带动就业的导向，全面理顺现有的创业、就业的有关政策，把扩大就业与鼓励创业结合起来，把创业项目开发与创业培训结合起来，把毕业生创业与相关政策结合起来，为大学生建立创业机制。并且各级政府部门应引导各类金融机构，加大对毕业生的金融支持力度，简化小额贷款的担保手续，实行劳动、担保、银行联合担保。

衡量高等教育质量高低的标准之一就是其能否培养社会发展所需要的人才，就业教育与创业教育是高等学校的两种不同的人才培养模式。就高等学校而言，改革现有的教育和管理体制，建立有利于创业人才成长的校园文化氛围是目前迫切需要做的。高校应当恰当的建设创业教育课程体系，要面向全校大学生开设创业常识、创业指导、创业心理、市场经济、法律和税收等各类创业教育课程，由学生自主选择。

大学生应培养良好的创业心理素质。创业活动是一件面临严峻挑战和压力的创造性事件，需要具备良好的心理素质。另外大学生还应增强个人综合素质，培养一些独特的个人素质，如自觉性、坚毅性、自制力和勇敢、果断的性格，从而提高自己的沟通和人际交往能力，为自主创业打好基础。

五、总结。

创业利弊是重在过程，而不是结果。大学生比一般人更有创业优势，他们视野开阔，能够发现蓝海商机;他们学习能力强，能够适应市场要求;他们敢想敢干，因为年轻没有什么不可以。当然也不是所有的大学生都适合创业，适合创业的大学生应具备以下几点必备条件：一定的理财观念，过硬的心理素质，社会经验，一定的资本，有一定磨合的团队，以学习为支点，擅长学习与发现商机的能力。这些条件对于大学生来说缺一不可。

1、发展需要，实现人生价值。

当今的社会是多元发展的，允许大学生有更多的选择，尤其是我国加入wto以后，市场的多元化、灵活化更加明显。当代大学生渴望通过创立自己的事业来成就自我，实现自我的人生价值，用一个大学生的话讲就是：“希望有一番自己的事业，而不是一辈子给别人打工。”应该说这代表了一部分大学生的真实想法。

2、积累经验，为以后工作作准备。

大学生创业还有一个重要的原因,他们认为选择创业是为了以后步入社会积累经验，“不过于注重创业的结果是好是坏，只为在创业的过程中锻炼自我，积累经验”，有点交学费上社会实践课的意味。

3、压力，为了赚钱和生存。

如果为自己的发展而选择创业是一种积极乐观的态度的话，那么由于就业压力而选择创业的心理多少带有点无奈的味道。大学生承认选择创业是为了避开目前严峻的就业压力。随着扩招的第一批大学生毕业，接下去每一年毕业的大学生人数都创历史新高，而待业的人数一年比一年多。目前在校的这批大学生不可避免的将遭遇更加严峻的就业困难。同时，国家出台政策鼓励大学毕业生自主创业或者灵活就业为处于困惑中的大学生点亮了一盏灯，指明了新的人生发展方向。。

4、影响、英雄崇拜。

现在的社会到处宣传创业英雄、成功企业人士、杰出人物等，整个社会上上下下被一种浓重的崇拜成功者、模仿成功者的氛围所笼罩。而这其中媒体的作用是最明显的。大学生由于受传媒影响而产生崇拜英雄的心理也很普遍。23.7%的人表示创业是希望有一天能成为像比尔·盖次、张朝阳那样的创业英雄。

二、创业的现状。

在校大学生创业“想法多，实践少”。多数大学生都会考虑创业，但始终没有付诸实践。大学生满怀激情想出各种创业的点子，但在实践前，有一大部分人已经把创业梦想放弃了。调查发现，有74.5%表示会考虑创业，只有18.5%的同学明确表明没有创业的打算。想创业的人虽多，但是真正将想法落实于实践、投资自己梦想的人却很少，在调查的同学中已经创业或者曾经创业的人占5.2%。而已经成功创业的不足1.6%。

大学生对于创业的认识理性程度不高。约占一半的大学生创业者对创业的认识还不是很理性，不能很好的处理学业与创业、经营与管理之间的关系，从而导致学业落下或经营不善。

生对于创业领域的选择与创业方向的选择依据。在谈及大学生根据什么来考虑自己的创业方向时，市场需求被排在首位，其次是自己的兴趣为，1/3的大学生选择了对某一行业的熟悉程度这一选项，而依据自己专业选择创业方向的仅占小部分。创业方向和方式的选择上大学生还是比较明智和谨慎的。

三、创业的优势。

1、学习创造优势。

通过课堂学习能拥有一门过硬的专业知识，在创业过程中将受益无穷。学习和思考很重要，你准备创业的话要学很多东西，商业计划书写作，公司管理，财务，人力资源，市场营销等。从近几年人才市场和就业形势反馈的信息看，很多用人单位选人重才更重德,把思想道德素质放在首位，政治思想素质较高，具有事业心、责任感和吃苦奉献精神的毕业生成了首选目标。思想道德素质包括政治素质、事业心和责任感、艰苦奋斗精神和务实作风等方面。要有广博精深的知识贮备。

人类社会不断进步的过程，就是一个不断创新的过程。在以高新技术产业为支柱的知识经济时代，创新意识、创新精神、创新能力更是衡量新型人才的重要标志。当前，在社会就业总需求不足的情况下，大学生一味地指望找到一个理想的就业位置已不太现实，社会迫切需要有一大批大学生利用自己的学识自主创业，也为他人创造出更多的就业位置。

2、有自身优势。

激励能力，以解决创业时内部和外界大量未知风险带来的各种突发问题，并承担巨大的压力，经受失败的考验。

学生有敏锐的商业意识，按照商品经济的运行规律办事，遵循公平交易原则，遵纪守法，诚实可靠;同时要善于寻找、捕捉和创造商机。中国的市场很大且处于起步阶段，机会很多，能否赢得财富的关键在于能否把握商业机会。

学生有务实精神，踏实做事，诚恳待人。只有积极努力、脚踏实地地奋斗，才有可能取得创业效益。有献身精神，有达到目标的自信心、勇气和执著。创业的道路充满坎坷，无论是面对成功还是失败，创业者都必须有执著和坚韧不拔的品质，有战胜挫折的勇气。有自我实现欲和创新精神。

大学生，只要是自主创业，国家都是有相关的政策扶持的，比如在税收上有优惠甚至减免，而且有些还可以申请创业基金!为支持大学生创业，国家各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。有了这一系列的创业优惠政策，为大学生创业提供了不少的帮助。

四、创业的益处。

1、生可通过创业积累丰富的社会经验。

在我们的传统思维里，大学生天天在教室里听课，泡在图书馆里看书才是正道，谓之“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书。这样培养出来的学生。背定律，说理论，搞考试是一流的，但实际工作能力却相当不如人意。鼓励大学生从事自主创业，不只是为了大学生开拓了致福的门路，更重要的是培养了学生的创新能力。创业能够使大学生学以致用、积累经验、丰富阅历。

创业有助于大学生对书本知识的消化吸收。马克思主义认识论告诉我们：认识来源于实践，实践检验认识。我们要把白纸上的黑字变成自己的，不只要读读背背，还要把读过的背过的放到社会中去实践，从而更深刻地理解他们，而我们具体的实践也将成为理论知识新鲜血液的来源。创业将赋予大学生积累工作经验的机会。

2、社会就业压力，也能有助降低失业率。

的月薪档次,二者产生了明显的错位。另外，就是结构性矛盾，一些专业因为扩招造成就业困难，人才饱和，令到某些专业的学生面临着待业的危机。创业是解决大学生就业压力的一个好方法。大学生创业一定程度减少了求职市场上的拥挤情况，其次，大学生创业需要一定的专业人才，有助降低了社会的失业率。

3、社会信息发展，为市场注入新元素。

大学生创业的项目通常都是创新，新颖的点子，尤其现在在信息时代的发展，用传统的观念发展企业是行不通的。电子商务，网络技术等项目会收到大学生创业的青睐，充分适应市场日新月异的发展，为市场注入新的元素。

五、创业存在的弊端。

大学生创业面临以下几个问题：一是知识限制。许多创业者无法把自己的创意准确而清晰的表达出来，缺少个性化的信息传递。对目标市场和竞争对手情况缺乏了解，分析时采用的数据经不起推敲，没有说服力等。二是缺乏经验。大学生有理想与抱负，但“眼高手低”，在创业过程中除了能“纸上谈兵”之外，对具体的市场开拓缺乏经验相关的指示，不懂得如何与生意合作伙伴应酬，更不会应付商业上所需经历的一系列繁琐的手续。三是创新能力薄弱。大学生创业失败者多，一个重要原因就是忽视技术创新。四是心态问题。创业首先要有“风险意识”，要能承受住风险和失败。大学生接触社会不多，缺少承受失败的勇气。五是资金问题。大学生刚从校园走向社会，毫无资金积累，这是大学生惧怕创业的主要原因。

此，大学生应将被动的就业观念转变为主动的创业观念，努力提高创业的能力与素质，增强创业意识，将自己的专业技能和兴趣特长结合起来，创造出自己所期望的价值。

六、总结。

大学生创业有利有弊，大学生应该权衡轻重，作出正确选择。

1、勿盲目跟风，详细分析，看准时机。

大学生创业的一个通病——轻信跟随，迷信热门。由于对市场缺乏认识，大学生很可能只盯着那些所谓的热门，对服务业，或技术含量低一点的行业很是不屑，一心想要一鸣惊人，一夜暴富。大学生创业应当更理智，更务实，从盲目走向理性，而单一的创业渠道也要尽量朝多元化发展。大生应该善于分析国家的经济情况，分析目前市场结构，了解市场需求，巧妙运用国家出台的政策，帮助自己创业。千万不能盲目跟风，导致投资失败。

2、要做到学习创业两兼顾，充分做到学以致用。

大学生不能因为创业而把学习落下了，学生到了学校，主要目的是要学习知识。有一定知识基础，才能谈创业。大学生创业，要加强市场知识的教育和营销能力的训练。面向市场，推广产品或服务是创业必需的，注重实践环节，加强技能训练。行业知识和市场意识是在实践中锻炼和学习的，增加相应的技能训练比理论灌输更重要。

最后希望所有拥有创业梦想的同学终有一天能实现自己的梦想!

**大学生创业案例真实故事篇十一**

谭xx、陈xx，湖南大学大学机械制造05级学生，拥有一家名为“星星”的碟店，从事影碟的出租和电脑软件及游戏碟的出售。

谭xx、陈xx于20xx年9月盘下一家碟店，开始创业，星星碟店为两间小木屋，店内出租用的碟片大部分是以前经营者留下来的，租金是每月330元，水电费另算，目前经营正常，但经营业绩有下滑的趋势。两人都有较强的管理能力，曾做过一些保健产品的促销。两人最初的创业目标并不是经营碟店，而是食品及保健品的销售，但由于目前资金及人力资源的限制而选择经营碟店来积累资金和经验。目前，谭×为加强创业能力，正在辅修工商管理和商务英语。碟店现阶段面临的困难主要是市场需求饱和，dvd-9类影碟的出售逐渐取代了原有dvd影碟的出租，造成原有碟片的淘汰，损耗了较多成本。

**大学生创业案例真实故事篇十二**

他曾是一名“放羊娃”，从夜市卖花起步，通过数年改良和培育，竟把家乡的“野草”卖遍全国，并先后获得了央视“中国经济年度人物”、“全国抗旱植物应用贡献奖”等荣誉。如今，堪称“中国草业第一人”的他已是上市公司总裁，企业市值超过70亿元!然而，当别人羡慕他赚取了巨额财富的时候，他却说：“我赚了满头白发。”

深受震撼，“卖花郎”转行园林绿化。

1971年，王召明出生在内蒙古乌拉特中旗一个牧人家庭，从小与羊群为伴。家中兄妹7人，日子过得很清贫。为了改变“放羊娃”的命运，王召明努力学习，在连续参加了4年高考后，终于在1993年考进内蒙古农业大学。

王召明头脑灵活，大学毕业时，已经在呼和浩特拥有3家花店，年收入八九万元。他放弃了进政府机关工作的机会，准备全力发展自己种花、卖花的“芳香事业”。

就在王召明对自己的老板身份志得意满时，有一天，王召明在花店门口帮顾客往车上搬花盆，听到女顾客对七八岁的女儿说：“你一定要好好学习，不然的话，长大就得像这个叔叔一样去卖花。”王召明当时就愣了，“我奋斗几年才在城市里有了自己的店，没想到在别人眼里，我依然是个没多大出息的小商贩!”王召明的内心受到了极大的震撼，他下决心要做出一番让人刮目相看的事业。而此时，城市绿化兴起，王召明看准时机，果断转让了掉花店。，他在呼和浩特成立了一家园林绿化公司。

刚开始，公司名气小实力弱，但王召明却在一次和别人的竞争中，打了一场以弱胜强的漂亮战。有一次，王召明参加绿化招标会，甲方让投标者报每平方米草皮的价格，有人报15元一平方，有人报18元一平方。轮到王召明时，他在标书中写道：“我的成本价是8元钱一平方，具体多少钱能做，你们定就行了，给多少钱都能接受。”

向客户透露真实的成本价，已经犯了生意场上的忌讳，王召明还任由对方定价!朋友听说此事后，以为他脑子进水了。但甲方对王召明和他的绿化公司产生了兴趣，一调查，每平方米草皮的成本果然是8元钱。综合市场行情，最后客户给出了一平方米15元的价格让王召明做。就这样，在没有品牌知名度和质量差异的情况下，王召明的诚实品质成了竞争力，最终为他赢得了一笔大业务。靠着这种实在，王召明的绿化生意越做越大。

王召明发现很多小区和单位原本碧草繁花的绿化过不了多久便荒废了。经过调查他才知道：为了追求高贵、美观、上档次的观瞻效果城建绿化中大量使用从南方乃至国外引进的植被这些“娇生惯养”的奇花异草不仅价格高昂到了北方还不耐寒、不抗旱。物业管理方嫌养护费用过高一些曾经美丽的绿化渐趋荒废。

晚上躺在床上，王召明经常想起家乡草原上的野花野草，尽管旱涝无常，却生长得顽强、茂盛而丰美。何不把乌拉特草原上的草运用到城市绿化中呢?他越想越激动。

说干就干，王召明开始着手于内蒙古野草的研究和推广。可他大学专业是林业机械制造，对种植行业只知皮毛。为此，王召明四处拜访专家，激情满怀的他却遭到质疑：正规院校和研究机构里那么多人从事这项工作，都没有做出多大的成果来，一个私企小老板能行?但王召明铁了心要试一试，他看好的事情，谁说也没用。

困境坚持，我就是顽强的“马褂木”

春天，在大家的质疑声中，王召明开始从野外引种抗寒抗旱的植物，进行选育。“该种什么?我们去大自然里找。草原上漫山遍野盛开的野花，不比进口的花草逊色。大旱之后能存活下来的花草，就是最抗旱的品种。”王召明踌躇满志地对公司同事说。

他们经常驱车几百里深入草原腹地，甚至攀着乱石爬到很高的山顶上，只为采集一颗野生草种。一次，因为雨后道路湿滑，王召明采集草种时一脚踩空，直接从八九米高的半山腰摔落到了地面，造成左手臂和腿骨骨折，脸部擦伤，在医院躺了两个多月。

王召明很喜欢生长快、耐旱且对病虫害抗性极强的马褂木，他觉得自己就像马褂木一样，在再恶劣的环境下都能坚持。然而，当他千辛万苦把野草种子采集回来后，要么根本无法在实验田培育成功，要么历经数月好不容易培植成了，一挪到别处栽种，却怎么都种不活!如此折腾了大半年，王召明才痛苦地意识到，仅靠看几本《植被生态学》之类的书籍是不够的，想大面积培育野草不是一件简单的事。

随后，王召明开始“三顾茅庐”请技术人员。内蒙古农业大学的老专家们，一开始对王召明的事业不认可，但经过他“死缠烂打”式的求教，大家逐渐喜欢上了这个小伙子。起初是帮忙，后来部分专家退休后，干脆加盟王召明的团队，帮他建起了国内一流的草业研发中心。

王召明人工培育的第一种植物，是超级抗旱抗寒的沙冬青。可当王召明把它们移栽到绿化地里后，原本耐旱耐寒的沙冬青，很快就莫名其妙地死掉了。问题究竟出在哪里?王召明和同事们开始反思移植过程中的每一个细节。

不久，他们终于找出了沙冬青死亡的真相。原来，这种植物根深1米多，而且主根上还盘结着很多细根毛根，移植的时候，一不小心就拽断了。盘根错节，是沙冬青一旦种下就再难移植的问题所在。为解决这个难题，王召明和专家们集思广益，终于想出了一个妙招——把沙冬青种在一种特制的“营养杯”中，杯子的正下方没有孔，这样生长起来根就不会往底部扎。通过营养杯侧面的两个孔，可以让植物形成盘旋状的根，便于移植。

成功选育一种野生植物，通常需要几年时间，既耗时间又耗金钱，王召明只得一边做绿化赚钱补贴研究经费，一边选育野花野草。到，王召明成功选育出了沙冬青、黄芩、常青石竹等十几种节水、抗寒、耐盐碱的植物。他开始开着面包车，到处去推广。

可很多人没有听说过野花野草可以用来做绿化，根本不敢用。屡次推销失败，王召明依然在坚持。一次，内蒙古一家生态园的总经理郝艳涛听完王召明的介绍，又对这种没有先例的新生事物表示怀疑：“绿化植物又不能当场检验品质好坏。万一今年种上了，明年就死了，我上哪儿找你赔损失啊?”

为了打消对方的顾虑，王召明把心一横，说：“你可以先到我们公司的研发中心参观一下，如果信得过，我可以先把这两万多平方米的花草全部给你栽上，长好长活了再给钱，否则我分文不取。”郝艳涛吃了颗定心丸，很快就与王召明签了合同。

这单生意，王召明承受了15万元的资金压力，他把家中唯一的住房卖掉，一家人到城郊租房子住。一到冬天，简陋的出租屋四面透风，妻子时常搂着躲进被窝还嫌冷的儿子，气愤地数落王召明：“为了种那些破草，你能把一个刚装修好的新家折腾没了，下一步干脆把我们娘俩也卖了吧!”压力重重的王召明心情烦闷，免不了和妻子大吵一通。闹得最凶时，两人甚至要去签离婚协议。周围的人更对这个“走火入魔的草疯子”冷嘲热讽。

与妻子冷战几天后，王召明却不愿意办离婚了。经过几夜反思，他认识到自己一心创业忽视了家人的感受。他拎着妻子最爱吃的草莓和板粟来到岳母家，主动向爱人赔罪：“孩子他娘，咱回家吧，这段时间都是我不好，对不起!”见妻子无动于衷，王召明一边给她剥板粟，一边文绉绉地说：“古词中不是写了吗，茕茕白兔，东走西顾，衣不如新，人不如故。离开你，我这辈子恐怕再也找不到能和自己同甘共苦的好妻子了!”一番话说得妻子眼眶泛红，当晚就跟他回家了。

沙漠变绿洲，我赚了满头白发。

第二年，王召明那些无人看好的野花野草终于为他争了一口气。郝艳涛的生态园里的植物至今都活得很好，不仅美观，而且耐旱耐寒，不用频繁浇水和喷药，养护起来既省心省力又省钱。此后，通过口碑相传和打广告，王召明利用野花野草进行绿化的方法，逐渐被大家认可。

“省得方寸水，留与子孙用。中国是一个水资源短缺的国家，以往只要美化、不计成本的绿化观念导致花草树木与人抢水喝，造成了水资源的巨大浪费。我们经年培育出的野草野花不仅美观，且节水耐寒，生命力旺盛……旨在用最低的生态成本创造绿色生活!”，王召明在中国环境保护大会上的发言，不仅赢得了雷鸣般的掌声，也让“中国第一家卖野草的企业”广为人知。

王召明的业务范围涉及城市绿化、生态建设等多个领域。从开始随着内蒙古治理退化草原的力度越来越大王召明意识到生态修复将是一块大蛋糕。而恢复草原的生态只有十几种野生草种是远远不够的。

为此，王召明扩大企业规模，聘请了更多的专家和技术人员，并经常带领团队到内蒙古各地收集更多的野生植物种子。经过几年的积累，王召明又成功选育出了140多种野生植物，包括野花、野草、野树。

品种丰富后，眼看可以赚大钱了，不料命运又给了王召明致命一击——初，公司一名技术骨干突然被王召明的竞争对手以重金“挖”走，更可气的是，此人还带走了近40种野生植物原种!若不是王召明将那些“金种子”与对应的档案信息分别存放，很可能就惨遭“一锅端”了。

通过漫长的举证与诉讼，最后王召明虽然打赢了官司，却也因泄漏了商业机密而损失惨重。痛定思痛，此后他将这些原种和它们的档案信息全部保存在公司专门建立的半地下的“种质资源库”里。资源库装有3道防盗门以及红外线报警器，没有他和妻子的指纹配合，谁都进不去。于王召明而言，这无疑就是他的“地下金库”。

王召明大规模培育出的“节能蒙草”逐渐卖到了内蒙古、新疆、陕西、甘肃、贵州等干旱省区那些绿茵茵的草坪、红艳艳的花朵、金灿灿的树叶不仅扮靓了一座座城市让数亿人过上了“绿色生活”也为国家节约了大量水资源。

有了丰富的野生植物资源，王召明开始接一些草原生态修复工程，这些工程面积大多在万亩以上，从洒草籽到浇水，他的公司均有大型机器设备。1万亩严重退化的草原，王召明只需要两三年时间，就能奇迹般地恢复生态。王召明成为了内蒙古草原生态修复的领头羊，令人咋舌的大业务应接不暇。20，他的公司在深圳创业板成功上市，王召明本人拥有的股份价值10亿元。

成为亿万富翁后，王召明在创业道路上没有停住前进的脚步。的一次聚会中，一家养牛企业老总向王召明说出了自己头疼的问题：“我那1万多亩草场，原本可以实现自给自足养10万头牛，但近几年草场正在逐步沙化，连年减产，现在我每年都要从别人手里买很多牧草才够用。你能不能帮我把草场改造成优质的牧场?”王召明从中嗅出了另一个财富爆发点，他当即说：“与其这样，咱们为什么不能联合起来?”

很快，他们组成了一个草原生态产业联盟，并先后拉进51家企业。王召明信心十足地要打造一个草原生态产业运营平台，利用有限的环境资源创造更多的生态效益。产业联盟拿下工程以后，由王召明进行生态修复。修复好之后，再给产业联盟内部的企业使用，可以同时养牛和太阳能光伏发电，以及开发蒙古包旅游等，互不干扰。这样抱团经营，既能降低运营成本，还能把资源立体利用起来。通过这种合作模式，王召明大大提高了利润率。

近来，王召明创办了我国第一个民营抗旱物种研究所，挽救和驯化抗旱物种数百种，还建起了可为改善我国北方生态恢复提供有力保障的种源库……他先后获得了央视“中国经济年度人物”、“全国抗旱植物应用贡献奖”等荣誉。

当被问到做生态绿化赚了多少钱时，王召明说：“我赚了满头白发。过去我们来沙漠里投资这里是沙漠，现在来到沙漠，这里已经变成金沙。过去是投入，现在有投入有产出，也有循环了，但是依然是投入大，产出小。这是一个漫长的过程，是一个很辛苦的行业。”

如今，王召明的公司发展成为一家集研发培育、销售推广、设计施工于一体的园林绿化一级企业，形成了系统化的产业链。截止到初，王召明的企业市值超过70亿元。昔日的放羊娃，通过多年打拼成为了上市公司董事长，被誉为“中国草业第一人”。

面对有志于创业的大学生，王召明建议：“年轻人要走好自己的第一步，从基层第一线干起。要坚持、执着，遇到困难不低头。要做好自己的人生规划，在学习和工作中不断充实、提高自己。在创业时不能贪大求全，一旦找准自己的方向，就要义无反顾地走下去。”而这，也正是王召明一直秉承的信念。

**大学生创业案例真实故事篇十三**

他是一名退休老兵，从不在困难面前低头，有着永不服输的精神。凭着这股劲儿，他将企业做大做强，为当地百姓提供200多个就业机会。

52岁的孙建，是大安市两家子镇同兴村人，家里人口多，生活困难经常是吃了上顿没下顿。从小他心中就有一个梦想，要带领家人、带领村民过上好日子。当兵复员后，孙建打过工、卖过菜，还开过饭店，积攒家业，本想大干一场，没想到1989年的一次大火让他又回到了起点。他没有放弃，只身一人来到长春继续打工，2024年，他拿出多年积蓄，创办了金奥型材，主打pvc建筑材料。工厂开工后，他亲自跑工地，跑买家，推销产品，有时忙的一天都顾不上吃一顿饭。在生意上，孙建牢记诚实守信，宁可自己损失，也不让客户吃亏。一次，发往大庆市的一批建筑型材，因为一捆里的一根儿型材出现了质量问题，客户要求返货。孙建二话没说，将货物运回，还向客户道歉，并承担了运输过程中的全部费用。

2024年，他筹措资金1.2亿元，成立了鑫源木塑节能环保科技有限公司。企业在2024年6月开工兴建，11月份完工投产，12月份产品出炉，5个月就做到了设备安装调试生产，真正实现了开发区速度。目前，鑫源木塑面向社会长期提供200多个就业机会、30多个专业岗位，预计每年缴纳税费近500万元。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**大学生创业案例真实故事篇十四**

经调查发现，大学生对于自身创业的冲动占75%以上，同时有80%的大学生想过自主创业，但真正进行自主创业的大学生只有30%，所以真正进行自主创业的大学生并不多。想创业与真正创业的比率差之大，说明在校大学生对创业的矛盾心理和面临的重重困难。其中社会经验成为了在校大学生创业的最大门槛，资金问题也是一个限制因素。

(一)创业优势明显。

创业利弊是重在过程，而不是结果。大学生比一般人更有创业优势，他们视野开阔，能够发现蓝海商机;他们学习能力强，能够适应市场要求;他们敢想敢干，因为年轻没有什么不可以。当然也不是所有的大学生都适合创业，适合创业的大学生应具备以下几点必备条件：一定的理财观念，过硬的心理素质，社会经验，一定的资本，有一定磨合的团队，以学习为支点，擅长学习与发现商机的能力。这些条件对于大学生来说缺一不可。

(1)具有本科或研究生程度的文化水平，对事物较有领悟力，有些东西一点即通。

(2)自主学习知识的能力强。

(3)接受新鲜事物快，甚至是潮流的引领者。

(4)思维普遍活跃，不管是敢不敢干、至少是敢想。

(5)运用it技术能力强，能够在互联网络上搜寻到许多信息。

(6)自信心较足，对认准的事情有激情去做。

(7)年纪轻，精力旺盛，故有“年轻是最大的资本”之说。

(8)没有成家的大学生暂无家庭负担，其创业很可能获得家庭或家族的支持。

大学生创业可以培养合作精神以及综合能力。在校大学生创业并不是放弃了学习的机会，大学生即将进入社会，创业可以使大学生在社会这所人生大学中学到在课堂上学不到的东西，而更多的知识是在社会中学得的。常言道：商场如战场。而大学生本身在这种创业中得到的竞争意识、先机意识、挑战意识、合作意识、风险意识，还有那种不屈不挠、坚持到底的毅力和精神，这些都会使其受益终生。

现在的社会创业着重的是科技互动，理论与实践的结合。大学生创业可以建立高知识团队，促进技术市场的良性竞争，带动整个社会的企业改良，形成整个市场重技术重知识的优良氛围。火一样的有着绚烂青春的大学生，能够给中国市场带来一场社会革命。今天，我们站在21世纪的起点上，感受到的是一种中国社会向前飞速发展的历史感和责任感。现代社会的大学生，他们有勇气、有知识、有头脑、有能力，完全可以开创自己的事业，成就自己的梦想。

(一)能力有限难以胜任。

大学生创业面临巨大的挑战，而做大学生，在资金、经验、时间、能力、技术、精力等方面都不能达到创业需要的，大学生在面临巨大难题时容易退缩，导致创业失败，从而浪费社会资源。创业需要的综合能力，心里素质，社会经验，人脉网络，大学生还远不能达到要求。大学，是真正一个学习的乐园，我们需要在这里锻炼我们的能力，丰富我们的知识，学习我们工作需要的技术，磨练我们的意志，建立我们的人脉网络，而如果此时创业，创业需要的基本素养我们都不具备，创业不会有什么样的结果。

(二)创业失败会造成严重后果。

大学生真正对于社会的商业认识的不够全面细致，大学生创业一般来说只是凭借自己热情，在一种浮躁的社会心态下创业，势必导致学生创业的失败，学业的耽误。学生们看到的大多数是成功的例子，却很少有人了解那些创业失败者的辛酸和落魄。大学生激情澎湃，大多都怀有舍我其谁的自信，把创业的道路看得过于简单。但是空有创业的热情是远远不够的，没有一定的本事和经济基础，没有足够的心理承受能力，是很难走好创业之路的。天才毕竟是少数，盖茨也只有一个。

大学生自主创业是社会发展的内在要求，也是改善就业结构和缓解社会就业压力的重要途径。作为充满活力和生机的一个群体，大学生蕴藏着很高的创业热情和创业潜能。引导大学生有效的走自主创业之路，需要社会各方面的努力。

要树立以创业带动就业的导向，全面理顺现有的创业、就业的有关政策，把。

扩大就业与鼓励创业结合起来，把创业项目开发与创业培训结合起来，把毕业生创业与相关政策结合起来，为大学生建立创业机制。并且各级政府部门应引导各类金融机构，加大对毕业生的金融支持力度，简化小额贷款的担保手续，实行劳动、担保、银行联合担保。

衡量高等教育质量高低的标准之一就是其能否培养社会发展所需要的人才，就业教育与创业教育是高等学校的两种不同的人才培养模式。就高等学校而言，改革现有的教育和管理体制，建立有利于创业人才成长的校园文化氛围是目前迫切需要做的。高校应当恰当的建设创业教育课程体系，要面向全校大学生开设创业常识、创业指导、创业心理、市场经济、法律和税收等各类创业教育课程，由学生自主选择。

大学生应培养良好的创业心理素质。创业活动是一件面临严峻挑战和压力的创造性事件，需要具备良好的心理素质。另外大学生还应增强个人综合素质，培养一些独特的个人素质，如自觉性、坚毅性、自制力和勇敢、果断的性格，从而提高自己的沟通和人际交往能力，为自主创业打好基础。

**大学生创业案例真实故事篇十五**

茶叶作为一种的保健饮品，它是古代中国南方人民对中国饮食文化的贡献，也是中国人民对世界饮食文化的贡献。如今，开一家茶店绝对大受欢迎。

项目介绍。

1.1本策划的目的。

为有意投资本项目者提供充分的信息。

为本计划未来的经营活动提供基本数据和指导准则。

1.2公司介绍。

本公司集高档专业茶文化于一体，以“传承千年文化，弘扬民族茶饮”为理念，以追求和发扬茶道精神“健、美、和、敬”为主旨，致力于打造一流茶文化企让您在优美精致的环境中体会传统茶氛围，让您在快节奏的都市生活中找到一片宁静的港湾，我们将竭诚为您提供贵宾级的服务。

1.3行业背景。

随着当今世界飞速发展，人们的生活水平在逐步得到改善，生活质量的到大幅度的提高，同时这些也造成了了生活的节奏的加快，压力逐渐加大、越来越孤独，人情冷漠。我们很难寻求一片心灵的净土来安置我们手上的疲惫的心灵。但是在越来越多的问题逐渐增多的时候，也出现来越来越多的需求，也就提供了越来越多的机遇。

我们一切一顾客为中心，我们坚持秉承我们中华文明，集成并发扬传统文化的同时，为顾客提供一个可以畅所欲言的场所，在这里，你可以遇到志同道合的朋友;在这里，你可以和更多人交流，排遣孤独;在这里，你可以独自一人，聆听音乐，沉浸在音乐的舒缓节奏里，放松神经和身心;在这里，你可以与家人一起，在音乐的氛围中尽享家庭的温馨，让所谓的代沟在我们的周围消失，创建一个温暖和谐的家庭氛围;在这里，你也可以同朋友一起，品茶言欢，共叙友情;在这里，你也可以为你和顾客找到一个舒心快乐的谈判交易地点，在这样没有纷争没有喧嚣只有平和与宁静，和谐与安详的环境里迈向成功;在这里，我们为你提供一系列的方便——音乐器材，象棋，围棋……休闲方式，你可以找到乐友或者棋友，让生活有滋有味，让城市生活不再单调不再孤独。我们的茶楼就在这样的历史情势下应运而生。

1.4市场营销。

市场是由一切有特定需求或欲望并愿意和可能从事交换来使需求和欲望得到满足的潜在顾客所组成。我们的市场细分是针对那些向往安静、适宜的消费者展开实施，以茶市场为导向，在繁华的城市中为顾客提供一个休闲地方。

1.5企业管理。

公司发展初期，在结构简单、规模较小、工艺比较稳定的初级阶段，这样既保持了直线制集中统一运作的优点，公司内部生产流程包括公司基本框架和运作方式的定位，产品供应流程为建立直销渠道、开拓出口渠道、建立营销网络执行计划。

1.6结论。

本公司茶楼以休闲促文化，将会有很大的发展前景。，如果能取得足够的投资，这一项目将为投资者带来丰厚的回报。

经营管理方案。

一、定位。

茗雅堂茶楼作为道家文化的一个载体，通过提供书画室古筝。

茶产品和茶艺表演服务于热衷茶文化及具文化品位的高端消费群体。

二、业务模式。

1、产品组合。

茶楼产品组合包括：茶器产品、服务设备等品牌元素、茶文化、服务配餐、演艺、音乐;。

产品来源可以通过和厂家建立长期供货机制，拿货可以在马连道也可以和当地厂家建立战略合作。

器类：茶器的选择古朴自然青瓷例如汝瓷。

服务设备：例如桌布、夹子、杯托等全部通过oem的形式打上茗雅堂茶楼的品牌字样。

茶文化:新芳茶楼的服务员不仅是服务喝茶的客人，每个服务员必须有自己擅长的茶类，还要具备茶艺表演和茶文化内涵。平常茶艺人员提供茶水和茶文化服务，后期可以接待外部茶艺表演活动，增加收入结构。

2、价格组合。

茶楼产品价格相对其他茶楼的要定位高价，特别是礼品茶价格，茶楼可以和固定供应商合作经营茶礼品。

品名区价格可以根据现实客流情况决定。

3、促销组合。

茶馆经营需要借助行业协会和媒体力量，通过定期举办茶文化沙龙活动等来提高茶馆人气和氛围。

4、渠道组合。

营销渠道：茶馆会员管理机制及公关活动企业家主题活动人脉资源。

三、竞争策略。

静逸茶楼相对于一些大城市已经成名的老舍茶馆、五福茶艺、怡青泉、问天阁、更香茶楼、吴裕泰茶馆等处于后起之秀，其立于会所之中但具红楼梦文化内涵的茶馆特性，唯有充分挖掘文化品位优势，做足文化底蕴，且在产品供应上能够拿到低价质廉才有绝对优势。

四、管理模式。

1、现场管理。

现场管理的目的是为静逸茶馆创造一个适合于经营的良好环境：空间布局、灯光照明、背景音乐。

茶楼的浪费就是现场空置率的浪费，所以有效利用每个角落，通过产品布局和产品结构等形式来实现随处皆营销随处皆茶文化的感觉。

2、员工管理。

员工的时间管理和员工职业成长和绩效管理是茶馆管理中核心问题。通过会员管理机制和每个服务员都有自己客户管理档案的形式来刺激员工利用好时间。为每个茶艺人员设计茶叶品类专家概念，让每个茶艺员工都学有专长，职业能够得到提升和成长。业绩和效益挂钩的激励机制能够为他们创造效益。

3、服务管理。

服务管理是把茶道要求的人之美(包括仪表美、风度美、神韵美、语言美、心灵美)体现到迎宾、咨客、茶饮服务、茶艺服务、配套服务、结算服务、投诉处理和送客等环节。

4、客户管理。

建立客户档案，做好客户联络和店外服务。

最重要客户公司建档;其次由部门经理和茶艺员工逐级管理。

茶馆管理还包括：进货管理、仓储管理、财务管理。

五、发展战略。

1、塑造个性。

茗雅堂茶文化个性名片解说。

2、多元嫁接。

昆曲、餐饮、音乐、书画、古籍等多元文化嫁接。

3、抓住长尾。

互联网人气加上线下茶文化体验中心。

4、激活传统。

融合时尚和传统茶文化结合，吸引新生力。

**大学生创业案例真实故事篇十六**

不完全统计数字显示，目前我国大学生创业成功率则只有2%~3%，有97%~98%的大学生创业失败，专业人士分析，缺乏相关的创业教育和实战经验、缺乏“第一桶金”等都是其中的重要原因之一。然而，对于成功创业的大学生来说极为重要的实战经验及“第一桶金”都是“天上掉下来的”吗?为什么陈生也在不到两年的时间里进入养猪行业，就能在广州开设近100家猪肉连锁店，营业额达到2个亿?这个问题，的确值得好好追问。

实际上，之所以能在养猪行业里很短时间就能取得骄人成绩，成为拥有数千名员工的集团的董事长，还在于陈生此前就经历的几次创业的“实战经验”：陈生卖过菜，卖过白酒，卖过房子，卖过饮料。这使得陈生有着这样的独到的见解：很多事情不是具备条件、做好了调查才去做就能做好，而是在条件不充分的时候就要开始做，这样才能抓住机会。

然而，“条件不充分”时到底怎么才能“抓住机会”呢?我们来看一下陈生的做法：他卖白酒时，根本没有能力投资数千万设立厂房，可是他直接从农户那里收购散装米酒，不需要在固定设施上投入一分钱便可以通过广大的农民帮他生产，产能却可以达到投资5000万的工厂的数倍。此后，他才利用积累起来的资金开始租用厂房和设施，打造自己的品牌。迅速的进入和占领市场，让他在白酒市场上打了个漂亮仗。而当许多人“跟风”学习一位到南方视察的国家领导人用陈醋兑雪碧当饮料的饮食方法时，善于“抓住机会”的陈生想到了如何将这种饮料生产出来。经过多次尝试，著名的“天地壹号”苹果醋就此诞生。

当然，资金积累到一定程度时，陈生成功的秘诀更让人难忘：在经济飞速发展的年代，无数企业“抓破脑袋”寻求发展良机，在这样的情况下，只有技高一筹者才能够取得成功。而一些企业运用精细化营销，就是一种技高一筹的做法。于是，从传统的中国猪肉行业里，陈生分析到了其中的巨大商机，因为中国每年的猪肉消费约500亿公斤，按每公斤20元算，年销售额就高达上万亿。而与其他行业相比，猪肉这个行业一直没有得到很好的整合，基本上没有形成像样的产业化，竞争不强，档次不高，机会很多。更重要的是，进入这一行业的陈生，机智地率先推出了绿色环保猪肉“壹号土猪”，开始经营自己的品牌猪肉。

虽然走的还是“公司+农户合作”的路子，但针对学生、部队等不同人群，却能够选择不同的农户，提出不同的饲养要求，比如，为部队定制的猪可肥一点，学生吃的可瘦一点，为精英人士定制的肉猪，据传每天吃中草药甚至冬虫夏草，使公司的生猪产品质量与普通猪肉“和而不同”。在这样的“精细化营销”战略下，陈生终于在很短的时间内叫响了“壹号土猪”品牌，成为广州知名的“猪肉大王”。

**大学生创业案例真实故事篇十七**

指导编排的教师集体舞《康定情》参加“潮州市第二届群众舞蹈大赛”，获得银奖;。

指导编排的幼儿舞蹈《奥运畅想》在潮州市骄阳杯幼儿集体舞比赛中荣获二等奖;。

20参与潮州市幼师说课比赛获一等奖;。

获“市优秀幼儿园保育员教育工作者”称号;。

被潮州市妇女联合会授予“市三八红旗手”荣誉称号;。

被授予广东省社会组织“优秀共青团员”荣誉称号;。

被广东省妇女联合会授予“省三八红旗手”荣誉称号;。

主编出版了饶平彩青艺术(三饶饤桌)的画册《彩青手工艺术进幼儿园》;。

月开始至今，连续两届担任饶平县政协委员。

创业故事。

一个“富二代”的守业之路。

在1995年的时候，当时还是公办幼儿园、战线幼儿园兴旺的年代，在粤东最东的小县城里有一家人，因为对幼教的喜爱毅然选择放弃了当时办得很兴旺、很盈利的家具厂，将厂房铲平负债建成一所幼儿园。在当时的年代，这是全县城里第一家以幼儿园风格设计、建设成的所幼儿园。但当时人们对民办幼儿园的认可度是比较低的，所以开园的第一年，几千平方米的园所，只招收到86名幼儿，全园教职员工16名。在负债累累的情况下，他们艰辛的经营着。老板秉承着，再亏不能亏了老师们的原则。善待幼儿园的每一位教职员工，大家像家人一样。全园上下拧成一股绳，一起为幼儿园的发展出谋献策，用真心、爱心换家长的放心，换人们对民办园的重新认识和认可。幼儿园通过不断的努力，从一所幼儿园发展到一园三区的办学规模。用了不到的时间从县一级幼儿园，一步步晋升到省一级幼儿园。

他们家的女儿在这样一个耳濡目染的环境下成长，幼儿里的老师就像自己的姐姐，小朋友们就像自己的弟弟妹妹。每天回到家里第一时间不是完成作业，而是跑到各个班里去和小朋友们一起先玩耍一把。在老师姐姐们的影响下，她也成了能歌善舞，是班里的文艺积极份子，每次学校组织的文艺表演，她肯定带上她的小伙伴来幼儿园里“拜师学艺”。无形中也培养了她的社会性发展，增强了组织领导能力。

每个年少的孩子都是有叛逆期，个性好强的她在初中的时候经常忤逆父母，所以在初中毕业填报志愿的时候，父母不放心她希望能把她留在身边读书。(当时还可以选择离家较近的汕头幼儿师范学校)她毅然选择到离家较远的广州学习她从小向往、喜爱的专业幼师。到了女院后“自尊、自信、自立、自爱”的校训一直深深地影响她、改变着她。女院的六年学习，不仅丰富了她的专业知识，更加开阔了她的视野，树立了良好的品格。

毕业，当时有几家幼儿园同时要录用她，用待遇丰厚的民办园，有国有企业幼儿园。她选择隐瞒了自己的“身份”到待遇低的广州市海珠区龙头公办幼儿园(省一级幼儿园)里当起了“007”，认真地观察幼儿园的管理工作，虚心地向幼儿园里每一位老师学习，耐心地对待每一位孩子，真诚地对待每一位家长。一学期的实习工作就得到了园长及同事的高度肯定。因为考虑到当时公办园的管理机制(合同工老师只能担任配班教师，有职务的岗位都是由在编的老师担任)，而父母已经逐渐年迈，自己急需急速成长起来，而且管理工作必须要在参与中去磨练去学习。所以她谢绝了园长的挽留，辞去工作，离开学习、生活了7年的第二故乡，回到自己的家乡。

刚开始从大都市回来的时候，极度的不适应小县城的生活，而且也没有什么朋友(大部分的同学和朋友都还是在广州)，加之因为是老板的女儿，所以在幼儿园里大家是敬而远之，心里的落差感非常的大。她没有气馁，和父亲要求坚持从最底层的配班教师做起，以自己的实际行动去向大家证实自己不是一个“花瓶的富二代”，刚开始老师们很质疑我的能力，(刚开始安排我和一名老师同班，她居然悄悄地去和园长请辞，怕我有大小姐架子)家长们不信任新老师，但庆幸的是孩子很喜欢她，或许她天生就是个孩子王，在孩子面前不像是一个严肃、死板的老师，更像他们的朋友，可以和他们一起疯狂嬉戏。但在此过程中，她坚持不懈地学习，不断充实自己的学识。排练的教师、幼儿舞蹈作品也多次县、市获奖演出。教学论文先后在县、市、省里获奖。获得的荣誉也是非常多，市、省三八红旗手;市说课比赛一等奖;市优秀幼儿园保育员教育工作者。

一步一脚印，今天的她通过自己的努力，已经肩负起家庭事业的责任，成为一名管理三所园区100多名教职工、2024多名孩子的园长了。创业者的路程是艰辛的，但守业者的责任更为艰巨。有责任、有担当、有梦想、能坚持就是她。

**大学生创业案例真实故事篇十八**

一、自主创业背景：

我现在是一名大学生，我的闲置物品很多，大学生涯几年，学习用书、报刊杂志、音像物品、体育用品、生活用品等，这其中不乏许多没有用的东西。这些东西送给同学、亲戚、朋友，那也只是一部分，还有剩下的一部分却不知道如何处理。我们在校期间传统的出售方式一般以在校园内张贴广告或委托同学代售，这样虽然可以处理掉一些闲置物品但是据调查效果多是不佳。

我们学校以前也都开设了?供求信息?有关的“跳骚市场”、“爱心义卖”等学生活动，可是在市场调研的数据中可以明显的看出来效果也是不好。针对与此，我就\_\_\_学院“\_\_大学生闲置物品置换中心”方案阐述如下：

二、市场潜力分析：

目前我们学校并没有这样的交易市场，据我了解现在的好多学生都有或多或少的闲物滞留在自己手中，我自己也会有这种体会，自己和周围的大部分同学闲置物品太多，扔掉很可惜，自己留下很多东西都用不到了，又来不及处理，有心卖掉又没有时间和精力，最主要是没有一个真正的校园交易市场。

三、日常业务范围：

2、服务项目：大学生闲置物品出售，出租;。

3、服务范围：在校老师和学生，负责宣传和交流。

四、赢利模式：

在\_\_\_大学的bbs上以及校园中发布相关交易信息，联系所有有志向买卖闲物的同学，集体组织在固定的地点按每件物品交易成功，我店收取一定手续费占地费以及服务和宣传费用等其他。

五、资金规划：

资金投入：大约1万rmb用于宣传，组织，以及一些地点的征用。

六、阶段目标：

七、在校大学生课余时间在校打工——“亮点”：

(一)校内勤工助学如何管理。

1.置换中心派专人对勤工助学学生进行岗前培训，制定工作时间表并指导开展工作;。

4.按照相关规定给予勤工俭学的大学生工资薪酬并采取相应的激励措施和力所能及的帮助。

(二)岗位要求。

1.学生应树立良好的工作形象，工作态度端正，责任心强;。

2.讲究工作方法，努力提高工作效率，热爱所分配的工作;。

3.参加勤工助学的学生因病因事无法工作，应事先向管理员请假并征得同意;。

4.不能擅自缺勤和私自更换岗位;。

5.通过勤工助学活动，培养学生自立意识劳动观念，为培养学生“自我教育，自我管理，自我服务”等能力起到积极作用。

(三)报酬。

3.每月财务定期发放学生勤工助学工资;。

4.岗位分配按多人分一组即多组制。

(四)其他。

2.规定从下发之日起开始执行，解释权归“信达大学生闲置物品置换中心”。

八、财务分析：

(一)、支出。

1.维护费用(维护店铺的桌柜、收银机等其他物品，占用5%);。

2.设备费用(收款机、货架、架条等，占用20%);。

3.人员工资(按期发放在置换中心员工的工资等其他勤工俭学费用，占用30%);。

4.推广费用(日常的宣传、推广以及促销费用，占用5%);。

(二)、收入。

1.宣传、广告收入。

2.注册收费vip。

3.代理业务。

九、创业口号：

“源自校园，服务师生，激情加盟，无悔青春”

十、创业宗旨：

**大学生创业案例真实故事篇十九**

在绍兴市新建北路5号，有家“新天烘焙”蛋糕店，与其他蛋糕店有点不同，这家店不仅宽敞明亮，而且在店铺的一角摆放着一张圆桌、两张凳子，桌上还放着几本杂志，有点休闲吧的味道。

这家与众不同的蛋糕店的主人，是位刚走出大学校门才两年的年轻人——浙江大学城市学院2024届毕业生陶立群。今年25岁的他，毕业后自主创业，现在已拥有5家蛋糕连锁店和一家加工厂，成为绍兴市里小有名气的创业青年，今年被评为绍兴市创业之星。

6月，陶立群从浙江大学城市学院工商管理专业毕业时，决定开个蛋糕店。他做出这个决定并不是盲目的——大学期间，他曾经经营过校内休闲吧、小餐厅，都做得不错。曾做过“元祖蛋糕”代理的他，对蛋糕市场有所了解，觉得能在这一行闯出一片天地。虽然父母极力反对，但陶立群认准了这条路，决意走下去。20夏天，他白天顶着烈日逛绍兴市区大大小小的蛋糕店，看门道、想问题，晚上则躲在房间里查资料，了解市场行情。他还跑到杭州、上海等大城市做蛋糕市场的调查，搞可行性分析。

陶立群的调查有不小的收获：绍兴当时只有“亚都”、“元祖”两家知名品牌蛋糕店，其余的都是本地小蛋糕店，中高档品牌蛋糕市场相对空缺，而且当时绍兴还没有一家蛋糕店的糕点是现卖现烤的。陶立群的创业梦想定位在打造本地中高档蛋糕品牌上。

2个多月后，当满满9页的《新天烘焙蛋糕店可行性策划书》放在父母面前时，陶立群的父母被感动了，他们拿出积蓄支持儿子创业。2024年年底，第一家“新天烘焙蛋糕店”在绍兴市新建北路5号正式开张，陶立群做起了小老板。他将店面分成两部分，前半部分是自选式的透明橱窗，便于顾客自行挑选;后半部分则用来加工糕点，现做现卖。

起早摸黑，对在创业之初的陶立群来说是常事。为节约成本，采购、运货等工作，陶立群都自己一个人做。优质的用料、独特的口味、有人情味的服务，赢得了消费者的喜爱。5月、10月，陶立群先后开出第二、第三家连锁店。今年9月，又有两家新天烘焙店在绍兴市区开张。在鲁迅故里做讲解员的曹圣燕是新天烘焙店的忠实顾客，她说，“新天”不仅布置得有情调，并且糕点的品种多、口味好，所以经常买。

谈及今后的打算时，陶立群说，他下一步要在蛋糕店的团队建设上下功夫，并且要不断改善店里的蛋糕品种以及销售服务，打响“新天”品牌，力争开出更多的连锁蛋糕店。

采访感言：《新天烘焙蛋糕店可行性策划书》给我们留下了深刻的印象。成功总是留给那些有准备的人，陶立群在正式创业之前，对自己的能力有清醒的认识，对蛋糕行业有详细的调查、分析，这正是他创业初步成功的基础。大学生创业时不能盲目，一定要对即将进入的行业作充分的了解。

传统的观念认为，作为知识层次高、有一定的专业知识的大学生们来说，“创业”理应是在高知识、高科技领域上的。更有不少大学生则一提到创业就好高鹜远，丝毫没有想到应该往“小而细”方面去努力创业。

但显然，目前来说，这一观念显然早已落伍。作为我国目前大学生的与社会实践脱节现象比较严重而大学生的创业资金又不够的情况下，那种来自“传统行业”的“新创意”式的创业，则是值得肯定和学习的。比如，复旦大学计算机本科毕业的顾澄勇，在任何人都会的“卖鸡蛋”上，也卖出了“新创意”，他成功开发出“阿强”鸡蛋的“网上身份查询系统”，满足了大家对鸡蛋的新鲜卫生的需求，此外，打造鸡蛋品牌，推出满足人们对营养最足的头窝鸡蛋的需要的“头窝鸡蛋”，等等，开拓出了一片“创业新天地”。

此外，建收废品网站“创业”、擦皮鞋开连锁店创业、卖铁板烧创建“大学生铁板烧连锁店”创业等等，都让一些大学生尝到了创业的成功和快乐。

根据最新资料，全国普通高校毕业生将达到559万人，比20增加64万人。面对着每年只有70%左右的大学生就业率及每年都有的未能就业的“积压”大学生，“失业”大学生的数字惊人，这一“知识失业”现象提醒我们，大学生“创业”，势在必行!

比尔·盖茨有个忠告。

32年前，一名18岁的大三学生从哈佛退学，一头扎进个人计算机软件领域，创建微软公司。这个不误正业的大学生就是当今世界首富比尔·盖茨。

比尔·盖茨一直是当今世界大学生的榜样，特别是那些正在大学就读的学生，每当他们急欲放下学业，跃跃欲试张开创业翅膀而遇阻时，他们常常搬出比尔·盖茨。在许多人眼里，只要有创意有资金，实现创业梦想就近在眼前，他们思维活跃，敢想敢为。不可否认，大学生创业有许多成功的案例，例如胡启立就取得了不错的成绩，但实际上，大学生创业更多的是失败，是苦涩。

大学时代是一个人广泛学习各种基本技能、培养健康稳定的文化心态的黄金时期，可以利用课余时间参加实践、体验社会，但还是应以学业为重。向比尔·盖茨看齐，看的更应该是开创精神，而不是草率的盲从。

比尔·盖茨接受央视记者采访，在提到当年退学创业时，他说：“我鼓励人们还是要完成学业，除非有一些非常紧迫的，或者是不容错过的事情。完成所有的学业会好得多。”比尔·盖茨不可能象他的电脑软件一样可以复制。让我们记住比尔·盖茨的忠告。

**大学生创业案例真实故事篇二十**

大学生创新创业指导中心是一个年轻的组织，从20xx年中心成立以来，至今，中心已经走过了五个年头，在校团委老师的正确指导和前四届成员的努力之下，我们的工作取得了长足的进步。在此，对团委老师和中心的前辈的付出致以最崇高的敬意。随着我校对大学生创新创业教育重视程度的不断加强，我们也对自身的工作思路进行了革新。现将本届中心工作总结陈述如下：

一、全面落实本职工作，建立专业化的服务体系。

创新创业指导中心一直以“挑战杯”竞赛作为本职工作，随着中心的发展，逐渐形成了以“大学生创新创业教育基地”为平台，“挑战杯”赛事为抓手，科技节为舞台的大学生创新创业教育新模式。

本年度，创新创业指导中心成功完成了三峡大学“求索”100项大学生科技立项课题选拔工作。20xx年6月校团委下发了求索大学生科研课题征集通知，各学院开始组织学院内部课题选拔。中心根据报送课题质量，最终选取了100项优秀科研课题进行扶持。为方便各项目团队申报和同学了解课题情况，中心技术团队联合启明星工作室建立了求索大学生科研课题网络数据库，同时邀请相关专家对各项目负责人进行了文献检索、数据库使用、计划书写作等培训。20xx年12月，中心从初次立项的课题中，采用中期答辩的形式，遴选出42件参加校内终审答辩，20xx年3月，中心分别在理科楼和求索报告厅组织了求索课题终审答辩会。经过专家的评审，最终25件优秀作品脱颖而出报送湖北省挑战杯学术科技作品竞赛。

随着我校“挑战杯”赛事的开幕，创新创业指导中心为了提高参赛者的竞赛水平，在学校营造出良好的学术氛围。20xx年11月中心开办了第三届“创业之星。选苗育苗”训练营，通过自由报名和学院推荐，最终共有80位学员参与了本期培训，针对在创业中不同的阶段，本期训练营共分为创业管理、企业经营、财务管理、团队管理、市场分析、软件模拟、素质拓展，实践活动几个板块，中心邀请了我校相关领域的资深专家为训练营学员作了培训，培训人员受益匪浅，最后，通过对学员的综合表现打分，评选出了15名优秀学员，并颁发了荣誉证书。本次培训，不仅要求在理论上进行培训，还组织开展了多种形式的素质拓展活动，让学员亲自动手，体验团队的乐趣。其中在中心体育场开展的团队竞技活动，让各团队成员之间更加增进了相互的了解，“让鸡蛋飞”结构模型大赛让训练营各组团队自行选择材料，制作稳固的鸡蛋保护模型，在高层进行自由落体，通过比赛的形式让大家将相关知识学以致用。同时，中心还举行了创业之星商业模拟培训和比赛，老师通过商业模拟形式，为全体学员介绍了创业项目的选取、公司的注册、运营等知识，学员在商业模拟的过程中通过模拟公司运营的方式，充分理解了创业中的各个环节。

同时，中心还开展了一系列创业教育活动。如通过创业知识展板、讲座等活动深入大学生群体的创业宣传周活动，与宜昌市劳动培训中心合作举办的创业培训班等。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找