



李添毅的团队在备菜。



“胡椒哥”陈大维和他的胡椒。

90后 触网 创业展拳脚

文/海南日报记者 徐晗溪

走过毕业季，刚出校门的大学生们大多已经踏上工作岗位，开始朝九晚五的职场生活。然而，在近些年海南高校毕业生中，却有这样一群人，他们没有在企业或公司求职，而是依靠自己的团队组建公司，并在创业道路上崭露头角。

的确，在这样一个“互联网+”时代，有太多成功的创业案例激励着年轻一代大学生，勇敢地走上创业路。那么，将创业作为一项人生选择的毕业生们都有哪些精彩故事呢？

入校即为创业做准备

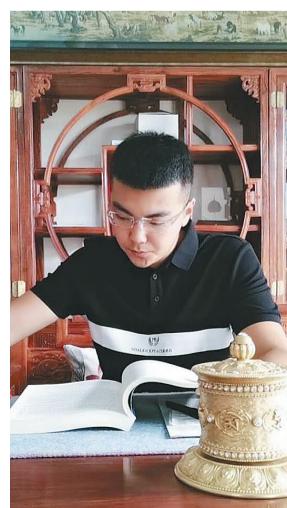
还没大学毕业就当老板创业了？“我是一个不安分的人，一直闲不住，想通过个人努力减轻家里负担，让家人过上好日子。”一进三亚学院的校门，1996年出生的李添毅就笃定毕业后他一定会创业，因此，大学四年的一切学习计划都是围绕毕业后创业进行的。

大一时，做租车、跑旅游、接快递、送外卖；大二利用课余时间兼职房地产销售，兼职2个月后，他便自己开了一家房地产中介公司，积累了人生“第一桶金”；大三，他关掉中介公司，改做“生鲜半成品”配送服务，并靠此拿到200万融资，慢慢在创业之路上站稳脚跟。

“你别看我一直在变行业，但每项都是有联系的，都是为毕业后创业做准备。”大一刚进校，他就发现，因为三亚天气比较热，很多同学懒得外出取快递，就算出门，往往也会选择花一块钱坐校内电瓶公交车，这往返就是两块钱。李添毅从中发现了商机，“并购”了校园内的13家快递，让同学付费3元即可让快递送货上门。

没资金开发APP，他就申请了一个微信公众号，让同学们在后台下单，最多的时候，一天能有1000单。“下单的人多，可收支只是勉强平衡，但我在乎的不是它的利润，而是订阅人群的流量，这可是实打实的一万多名用户啊。”

既然有心创业，李添毅便格外留意生活中的商机。做美团外卖骑手的时候，他发现点外卖的人虽然多，甚至还是有很多人更愿意自己做饭，只是觉得买菜、备菜比较麻烦。“那我完全可以把菜买好、洗好、切好、配好，再送到市民家，这样对他们来说省时又省力。”



李添毅在自己的办公室。

李添毅利用微信小程序开展互联网销售，他的团队从批发市场采购新鲜蔬菜和鱼肉禽蛋，按照菜谱搭配，洗净切好装盒，连葱姜蒜也切好分装在小袋子里，再按照客户的点单需求，一一配送到户。

“这里面有川湘菜、京菜、东北菜、鲁菜等多个菜系的100多个菜品可供选择，菜价基本跟市场价持平，加入会员还有相应的优惠。”为了方便不太会做饭的客户，李添毅还特地给每道菜附带菜谱，详细说明做菜步骤，深受市民欢迎。

“我的短期目标是让三亚200多个小区都能吃上我的菜，未来，我会将业务拓展到海口，接着覆盖整个海南。”李添毅表示，毕业季拿到200万元融资，这既是他大学四年辛苦创业的一个“小高潮”，也是未来大展拳脚的新开端。

“胡椒哥”的返乡创业路

不同于李添毅清晰笃定的创业路，海口经济学院毕业生陈大维的创业之路多了些许周折。家人一直劝他学工科，踏踏实实做个工程师，“我刚开始创业卖东西的时候，家人觉得我不务正业，所以下面基本上都是瞒着家人，直到大学快毕业，创业也有了眉目，他们才陆续从别人口中得知了我的情况。”陈大维笑着回忆道。

1994年，陈大维出生于海南澄迈，爷爷和外公都是教师，他一直记得爷爷和外公的教导——男人一定要有事业心，不能甘于平庸。2012年，还在读高三的陈大维因病住院一个月，可人在病中却没闲着，在“互联网+”创业热潮影响下，他开始开网店销售海南椰子，三个月就售出10万个椰子，从此与创业结下不解之缘。

“第一笔订单是200个椰子，每个椰子挣了一块五毛钱。”7年过去了，陈大维仍清楚记着他人生中的“第一桶金”。他说，海南物流成本比较高，而椰子比较重，他当时主要是做批发生意，用汽车往外运输椰子，以减轻成本。“这也为我大学期间选择卖胡椒粉埋下了伏笔。”

然而，正值高三的陈大维经常忙进忙出“跑业务”，着实惹恼了父母，多次要求他好好学习，不要“不务正业”。高考结束，在家人的建议与期待下，陈大维考取了海口经济学院工程管理专业，为做一名工程师打基础。

“你别看我大学选择了不太喜欢的工程管理专业，但还是用心学习了，我的毕业论文成绩在我们专业名列前茅。”陈大维的性子很温和，说话语气也很和缓，时常带着微笑。读大学期间，虽然心里很有主意，但他还是会听取家人的意见，去国企实习，尝试报名参加公务员考试。

“考研、考公务员、进事业单位与国企等，无疑是不错的毕业打算，同学之间也会聊这些，因为毕业生的出路也不外乎此。”大学四年，陈大维认真思考了他毕业后将何去何从。他告诉记者，除了按部就班的学习，大学期间他一直在开网店卖东西。

原来，他从大学室友那里了解到，外省人在网上买不到品质好的海南胡椒；而有些胡椒的种植户又告诉他，品质上乘的胡椒因销路不畅卖不上价钱。“胡椒不像生鲜，运输过程中不会出现损耗，对物流条件要求没那么高，有很强的电商属性。”陈大维深入农村和农户打交道，确定胡椒货源，又到海口的一些电商公司免费打杂，学习网店运营经验，打通了电商运营的各个环节，开始卖起了胡椒。

从农户到顾客的电商模式很奏效，“胡椒哥”的海南胡椒很快就吸引了一大批买家和回头客，他便开始着手大量囤货，却不曾想因为储存方法不当，原本能放数年的白胡椒竟发霉了，一下子损失了20多万元。“我以前干什么都很顺，这次打击真的很大，一度心灰意冷。”这次经历让那年20岁的陈大维深刻体会到，创业之路并不是一帆风顺，风险与机遇是并存的。

“你好好在国企实习，表现得好，毕业后也能一直做下去，成为一名优秀的工程师。”遇到这么大的挫折，父母并没有责备陈大维，相反给了他另外一种毕业选择。“我也有认真实习过，但国企按部就班的生活真的不适合我，那不是我想要的人生。”实习期满，陈大维终于对他毕业后的选择了然于胸。

“我喜欢创业，即便创业有风险，但我能从解决困难中体会到快乐，我想踏踏实实做点事。”2017年毕业，碰巧赶上澄迈县委组织部到海南各大高校宣传大学生返乡创业政策，了解到家乡对创业的扶持，陈大维信心满满回乡创业了。

而今，在澄迈县一系列政策的扶持下，陈大维的创业公司已经在多个电商平台上拥有多家网店和代理商，年销售额超过500万元，他还申请注册了胡椒商标“澄椒”“胡椒哥”，并开发了“胡椒哥优选”小程序商城，销售品类也不断的在丰富，基本上覆盖了海南的优质特色农产品。“现在家人也能理解我的毕业选择了，一直在鼓励我不忘初心。”