



李添毅的团队在备菜。

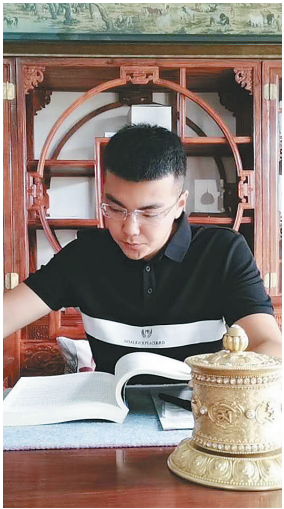


“胡椒哥”陈大维和他的胡椒。

90后「触网」创业展拳脚

一毕业就走上创业路

文海南日报记者 徐晗溪



李添毅在自己的办公室。

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,在近些年的海南高校毕业生中,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,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,所以后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。”

(本版图片均由受访者提供)