关于创业炒酸奶分享给大学期间想要创业的学弟学妹们。

时间：2017年下半年，地点：吉林某高校（具体学校就不说了）。创业人：我和室友（我们五个）。回忆起当年的创业之路，如今仍是历历在目。2017年9月1日，我离开我的家乡山东，独自一人踏上了前往吉林的火车。满怀期待的到了学校，一个宿舍六个人，两个山东的，两个吉林的，两个河北的。就这样，我们六个人成了大学生涯里最亲最近的人。

和大多数大一新生一样，军训、上课、吃饭（此过程不再详细赘述）。不知不觉，第一学期还有一个多月就要结束了。这几个月的大学生活，每天除了正常的两三节课，其他时间不是在宿舍打游戏，就是去网吧打游戏。最后的三个周是复习周，每天都没课，自己复习准备考试。

我清楚的记得，12月15号，我和室友一起去万达玩，在万达一人买了一杯炒酸奶，感觉很好吃，我一个室友A说了一句：咱们几个不如创业在学校门口卖炒酸奶吧！我室友随便说的一句话，为后来我们的创业之路做了铺垫。（很幸运我遇到一群志同道合的室友）。

我们几个回到宿舍共同商讨一下，平时课不多，除了上课其他时间打游戏，不如尝试着创业，赚不赚钱无所谓，主要是历练一下自己，增加一下社会经验。加上下学期课也不太多，我们学校附近也没有卖炒酸奶的，一拍即合，说干就干。

前期准备：大一下学期，2018年的3月份，我们宿舍五个人创业历程开始（有一个室友比较忙，没参与）。准备两个月，因为吉林六月以后天气才热些。打算五一开始试营业。每人预算启动资金4000，5个人一共20000。准备租店开店或小推车，由于学校附近房租非常之贵，我们选择了环保美食车，（在网上定做的，山东临沂发货）。美食车成本，定做，没要电瓶7000 加电瓶7500，运费2200，卸车费200（找了一个吊车）一共花费9400。（建议去市区买二手的，两三千的多的是，当时我们没想到，后悔莫及）。

炒酸奶机：在网上官方旗舰店1800，（建议在闲鱼买二手的500-800，我们当时刚入门不知道）。炒酸奶原材料预算2000，包括酸奶，各种果粉，果酱，我们当时用的蒙牛，纯甄，莫斯利安；果酱果粉有十多种。芝麻，花生碎，还有炒酸奶杯子，勺子，叉子，某宝都有，要多了跟卖家聊一下还能便宜。

关于用电：由于我们学校附近都是居民楼，买个30米长的插排带插头，就和离我们小推车最近的一户居民商量了一下，用他家的电，每月按标准给他钱。大概一个月电费300-500元。夏天热可以准备个小风扇，小推车内可以依照个人爱好装饰一下，前期准备完毕大约到了四月中旬。

关于炒酸奶技术：我们五个人用了一下午时间，在小推车里闭关修炼，看教程视频，尝试做，品尝，反反复复，最终掌握全部技术（其实一点都不难）。

试营业期间：五一正式开始试营业，我们五个人实行轮班，两人一组，三人一组，每组一天。基本上都是上午没课就11点左右营业，有课上完课十一点多营业，下午有课1点左右就去上课，没课就营业到三点多回宿舍稍作休息，五点半营业，到九点左右。因为人最多的时候就是中午放学和下午放学期间（我们向学校申请了大学生创业项目，可以不用上晚自习了）。试营业期间，我们推广两个活动，第二杯半价和买炒酸奶抽奖打折活动，最低一折！这样有利于吸引学生。

收益最多的一天就是开业的第二个周六，那天天气也比较热，全校都没有课，自然出去买东西的就比较多。我们五个十点左右都去了，从十点半一直忙到晚上八点，谁累了就换另一个做。那天的总收入大约600，净利润三四百。周日也和周六差不多，酸奶总是供不应求。

平时周一至周五，每天的净利润也差不多200-300（主要是每天就营业四五个小时）。

就这样 一直干到七月份暑假放假，三个月的时间回本还赚了一点零花钱。由于九月份的东北不怎么热了，我们商量了一下，卖炒酸奶肯定是不好卖了，然后就不卖了。

总结：经过这次的创业经历，我学到了很多社会经验，既丰富了自己的阅历，又开阔了自己的视野。大学期间没有浑浑噩噩，而是努力的提升自己，不断的去尝试，我们还年轻，多尝试尝试，不管结果好与坏，毕竟亲自尝试一下都会得到不一样的结果。如今大学毕业了，这次的创业经历也给我留下了一个美好回忆，这也是大学毕业没有遗憾的原因。