# 90后的创业案例

**年轻人创业成功例子**  
感悟之一：**创业成功最关键是创意**  
创业成功最关键的是创意,更重要的不在于创意本身有多少美妙和神奇，更在于它在多大程度上的不可复制、市场潜力的大小以及实施计划的可行性。连邦创业成功的核心是把国外连锁经营这种成功的商业模式引入到中国软件销售业。采用连锁方式经营软件流通业是营销手段的创新。  
感悟之二：**创业团队是成功的基石**  
公司管理最忌讳角色冲突。要选择彼此充分了解的、互补型的创业合作伙伴。连邦创业的团队一共有5人，商品引进、店面管理、公关及大学生创业故事连锁发展、财务物流、统筹规划，五大业务分工，团队成员各司其职。感  
悟之三：**尚未成熟的市场是创业的契机**  
1994年连邦创业时，当时国内计算机总装机量大约创业成功故事为70万台，尚处于起步阶段。但发展潜力巨大，计算机每年几乎以30%的速度成长。但与此发展不相适应的是，除用友财务软件、金山文字处理系统等外，国内几乎没有正版软件市场，当时既没有很多人卖正版软件，也没有人卖盗版软件。选择一个合适的创业切入点，选择一个非成熟市场，会使创业早日成功的机率大一些。  
感悟之四：**创业失败风险是巨大的**  
创业就好比走钢丝，稍微在哪个地方不小心，就会前功尽弃，甚至有生命危险，控制创业的风险是创业者保全自己的技巧。  
感悟之五：**创业者不一定要是全才**  
创业者优点明显，他们往往热情和有韧性，有知识有勇气，但往往缺点也很明显。要么是懂技术的不懂管理，要么是在管理经验上有一手但缺乏技术的前瞻性。但随着市场上的摸爬滚打，很多创业者慢慢变成了多面手。  
感悟之六：**创业需要适宜的文化环境**  
创业所需的内部文化环境包括相互信任、核心人物、共同的信念。创业者所需的外部环境如社会对创业者的理解和支持，政府以种种社会资源支持创业者等等。只有适宜的文化环境方可保障创业自由。  
感悟之七：**最困难的时候往往是转机来临的时候**  
连邦最困难的时候是在成立二年半之后，那时注册资金500万已花完，陆续贷来的900万贷款也进入到现金与商品的循环转换之中，如果再亏损下去不太可能再贷到款，后果是不堪设想。但这时市场环境经过前两年的宣传和培育开始改善，买正版的人慢慢多了，市场启动起来了，经营上出现了赢利，以后的故事大家都很清楚了。胜利往往在于再坚持一下。  
感悟之八：**创业的机会不能等待论证**  
在创业之前就把事业发展的规划全想明白，经过反复论证是不现实的，如果全想明白了，可能机会已有人抢先了。创业时的环境小本创业故事往往大多数人不看好，这给少数看好这些业务的人以机会。这时用常规的方法去论证，往往会得出结论说这个业务将会失败。  
感悟之九：**创业是需要一些女性创业故事资源的**  
创业需要有创意的想法，但创意不等于创业，创意属于意识范畴，创业属于实践范畴。创业至少需要技术、资金、人才、市场经验、管理等因素中的二、三项，否则贸然去创业，只有失败一条路。争取和利用资源，才能力争创业成功。  
感悟之十：**创业其乐无穷**  
假如我现在不经营连邦了，我还是会去选择创业，回想起来，经营“连邦”的前期，吃的苦很多很多，但创业就如同品茶，有的人只品出了茶的苦，有人却在苦后尝到了甜。

**年轻人创业成功例子二**  
一个被称为90后差生的年轻人，通过自己的努力现在两年赚百万!  
开着宝马车，在月租过万的高档写字楼开公司，这个90后看起来很“款”。然而，他并不是富二代，眼前的这些都是靠双手打拼来的。他叫龚伟明，出生于1990年，今年28岁。  
读书：**不算好学生**  
龚伟明的公司设在鹭江道第一广场，推门走进总经理办公室，鼓浪屿全景迎面而来。龚伟明稚气未脱，记者刚见到他，还以为是他的总经理助理。  
龚伟明告诉记者，单从读书来衡量，他不算好学生。初中毕业后，他坚持要到新加坡读高中，但只读了两年便回国了，随后到集美大学旁听了一年。他说：“初回国时，全家人很失望。”龚伟明的家庭只是小康之家，为他留学期间花了不少钱。“连文凭都没有拿到!”他妈妈一下子哭了出来。  
然而，在龚伟明看来，两年的新加坡之行收获颇多，不仅开拓了他的思维，而且积累了巨大的人脉资源。  
赚钱：**台风天送机票**  
“从2015年开始到现在，我没从家里拿过一分钱。” 龚伟明说。龚伟明从骨子里就想赚钱。2015年，他还在集大旁听期间，发现代购机票利润很高。于是，他自己跟航空公司联系，称可以帮其卖机票。他开始在校内校外骑着摩托车到处跑，帮人买票送票。  
有一次，一名学长向他买机票。当时正逢台风天，他为了不失信于人，冒雨送机票，送到时全身已经湿透了。那名学长很受感动，之后为龚伟明介绍了很多客户。就这样，龚伟明卖了两年机票，赚了好几万元。  
创业：**被家人说没救**  
真正让龚伟明赚到第一桶金，是2015年秋天。  
他在新加坡的一位同学是台湾人，家中主营垃圾处理设备，计划开拓大陆市场。同学请已经回厦门的龚伟明打听，寻找合作者。龚伟明把这件事放在心上，把亲戚问了一遍，最后找到了意向人。然而，台湾方面要求意向人先拿20万元做保证金，但意向人没有见到设备，不愿意付钱。为了促成此事，龚伟明决定自己筹钱，先把保证金垫上。  
他说：“我当时跟家里一说，都说我没救了，没赚钱还开口要几十万，根本不同意。我只好向朋友开口。”这时，他在新加坡期间积累的人脉资源发挥了作用。他找了众多的朋友和同学，竟然凑到了20万元。他终于帮别人促成了生意，而他也从中赚到了50万元。  
龚伟明从中发现了商机，开起了公司，做起企业营销推广。仅两年时间，就赚到了100多万元。

**年轻人创业成功例子三**  
“同学你好，请问你要吃点什么，我们的哈哈汤品都是熬制了3个小时的。”鼻梁上架着一副黑框眼镜，一脸文气的范伟拿着菜单、端着盘子在小店里忙活着。他是南京林业大学的大三学生，同时也是这家“哈哈快餐店”的老板。2月29日开张以来，每天中午，慕名而来的师生会将小店挤得水泄不通。  
他是店老板 把一间小门面房装修得挺高雅  
中午12：30左右，南林大美食街香樟苑一家名为“美哈哈快餐店”的中西合璧的餐馆门口，排起了长队。“听同学推荐说这里环境不错，饭也好吃，而且不贵。”一位排队等候的同学说。这间只有20多平米的小门面房，只能容纳21人就坐。别看空间局促，内部装修却有模有样，米黄色的墙纸、柔和的灯光、墙体四周的烤漆玻璃，整体环境显得挺高雅。  
由于还在试营业阶段，哈哈快餐店只有七八种餐品，例如萝卜排骨饭、鸡腿汉堡、玉米排骨饭……价格从10至12元不等。“我们的哈哈汤品都是要熬制3小时的。”面对每一位光顾的客人，店老板范伟都热情推荐着，“我一下课就赶过来了，中午人多，我得帮着搭把手。”  
南林大高分子专业的姚立正是第二次来店里吃饭了。“10块钱能吃到一顿美味营养的套餐，很实惠了。”  
他还是大学生 南林大的老师在微博上力挺他  
哈哈快餐店老板范伟还有一个身份南林大人文学院社会工作系的大三学生。去年11月，他就开始张罗着要开一家自己的餐饮店。  
今年2月29日，小店开张。为了攒人气，范伟还为每位顾客提供一份小挂件，凡是领到8、18号牌的顾客还能领到10元钱的红包。  
“哈哈快餐店前两天都是不赚钱的，刚开张，要先赢得口碑。”现在，范伟的小店每天营业额有3000多元，毛利1000多元。“我们还请哈哈快餐店总部的特级厨师为我们开配方调汤料。”  
哈哈快餐店的开张，也得到了老师和同学们的欢迎。南林大老师孟祥远在微博上力挺范伟，“西餐套餐和汤味道不错，关键是不添杂料，货真价实又放心。”  
现在，范伟每天的生活紧张有序。如果没有课，他会在上午9点到店里帮忙打打杂。而中午12点至1点的黄金时段，是哈哈快餐店最忙碌的时段，点餐、送餐、收银，范伟什么都要干。当接待完一天的客人，打扫完卫生经常是晚上9点了。

**年轻人创业成功例子四**  
云南财经大学90后小女孩徐图，用6000元本钱开店，摸爬滚打两年，月营业额已达6000元左右。她的成功给很多大学生创业者树立了典范。但对资金、能力、经验都有限的大学生创业者来说，一定要根据自身特点，找准“立锥之地”，才能闯出一片新天地。  
90后创业成功的例子10篇小学作文-初中作文-高中作文-中考作文-高考作文-节日作文及各类中小学生作文  
穿着背带裤、短袖T恤，剪个妹妹头，90后小女孩徐图在云南财经大学小有名气，同学们都称呼她“徐老板”。这个小女孩当年用6000元本钱开店，摸爬滚打两年，月营业额已经达到6000元左右。  
**创业全靠6000元积蓄**  
徐图大一进校时，刚17岁的她就趁课余时间做兼职，发过传单、卖过牛奶、当过信用卡业务员、代理过茶艺师培训资格，积累了不少经验。“其实我还是想创业。”怀着梦想，徐图四处搜集开店信息，最初打算开一家餐饮加盟店，但最后因加盟费太高放弃。因为她只有6000元积蓄。怎么办呢？徐图决定选一个门槛较低的行业。经过考察分析，她决定在家乡宣威开家女装店。  
说干就干，她先以350元的月租盘下一间铺面，交了2100元的房租；为了省钱，她自己装修，花200元买来麻绳，再花100元买来乳胶漆刷墙，又花50元买了个旧柜台，花150元买来灯具，花200元买衣架、模特等，700元就搞定了室内装修。剩余的3000多块钱，徐图进了第一批货，并雇用了一名店员。一年过去，这家小店赚了两万块。  
**成功全靠摸清市场**  
虽然大学生创业有很多，但他们大部分经验欠缺、能力不足、意识偏差等，这些原因导致创业成功率较低。徐图则不太一样，  
第一桶金给了她不少信心，尽管过程很辛苦，但她觉得很值。不过，徐图并不满足现状。  
去年10月，徐图经过市场调查后发现，学校周围仅有两家花店，一家花艺技术不高，顾客对此有意见；另一家价钱较高，学生承受不起。徐图当即决定，在学校附近开一家花店，销售鲜花和盆栽，力争做到“花艺精美，价格低廉”，“让所有同学都能消费得起这份浪漫”。她随即将服装店以5000元转让，用此前赚的两万元积蓄开始了第二次创业。  
再次打点店铺，徐图仍是自己动手装修、粉刷。由于顾客主要是年轻大学生，徐图还给店铺取了个浪漫的名字“那时花开”。自花店开张以来，由于物美价廉，生意一直较好，附近许多大学生前来光顾，每个月的营业收入在6000元左右，徐图又一次令人艳羡不已。  
“对于没有资金、没有背景的大学生来说，我们只有双手和想法。如果想创业，别找借口说自己没钱，我也是靠自己平时积攒的；别找借口说自己没能力，能力都是锻炼出来的，只要有胆量和激情就够了，因为我们还年轻，应该用拼搏去预演明天。”徐图寄语台下同龄大学生，引起共鸣。