**大学生创业成功故事：刷马桶刷出千万富翁**

**导读：**

大学生创业有很多项目可以选择，开网店，摆地摊等等，但是我们也知道，大家都能想到的项目，必定会有很多人去做，竟争自然就很大，那么有没有什么项目是大家想不到，但是还是一样能赚钱的呢?



**大学生种西瓜一年获利60万**

说到这里就不得不说张勇，大学生创业做什么好，他是最有发言权。他种植西瓜来创业，第一年就获利60万，大学生村官段红玲在县政府的帮助下养生态鸡，带领乡亲共同致富。端午佳节，金堂县赵家镇三烈村的“一村一大”张勇却没有时间享受假日时光――作为大学生成功创业的典型，周边前来参观、取经的领导和大学生们络绎不绝。

　　“希望对大家有所启发。”正如张勇所说，自从今年4月成都市2010年大学生创业就业工作会在金堂召开后，该县大学生创业基地已经接待了不下10批参观者――2009年该县人事局围绕促进就业创业，在全市第一个成立了大学生创业之乡，并为返乡大学生建立了创业专项基金，全县大学生创业工作取得了阶段性成果，还带动了该县现代农业发展和广大农民增收，受到了省、市的充分肯定。大学生创业做什么好，目前成都市已将金堂县作为全市大学生创业的典型，以供全市借鉴。

　　“没想到仅仅一年多，我们的基地能发展得这么顺利!如果不是政府的鼓励，也许现在还没有动起来!”来到张勇的西瓜基地，一个接一个的大棚排列得整整齐齐，瓜藤上滚圆的西瓜已经所剩无几了。“我们的基地全部采用高科技大棚和膜下滴灌等技术，品种也是市场最新、最缺的，所以一上市就供不应求。”大学生创业做什么好，张勇告诉记者，其实几年前，他和另外几名大学生就有了创业的念头，可想了很久却一直没“下手”，因为成本太高，自己又没真正做过，直到2008年，该县在全省率先设立了“大学生创业基金”，每年从财政预算中安排100万元，专款用于大学生创业扶持，这才使他们下定了决心。

　　2008年10月，张勇通过“项目申报绿色通道”向县人事局递交了报告，申请大学生创业基金。大学生创业做什么好，10天后，张勇不但顺利拿到了15万元的三年期无息创业基金，成为“大学生创业基金”扶持的第一人，还得到了一份专家审核组的意见――项目具有可操作性，市场前景广阔。“15万元虽然不能完全解决问题，但最重要的是精神上的支持，连政府都相信我们能赚钱，我们还有什么理由不好好干呢?”

　　除了资金支持，对于刚刚走出校门的大学生来说，“一穷二白”的创业经验也是巨大的瓶颈，于是从2008年开始，该县人事、劳动部门先后组织了张勇等数批有创业意愿的大学生参加了SIYB创业培训，到成熟的创业基地“取经”学习，同时还派出专家组指导。2009年，总投资75万元的西瓜种植基地开始育苗，三位大学生的创业梦想，也开始在这块200亩的土地上播种发芽。大学生创业做什么好，当年5月，第一批西瓜上市;待全年3批西瓜全部销售完毕，共实现利润60万元左右。

**养生态鸡扎根山村带富乡亲**

　　与张勇不同，同是“一村一大”的段红玲却是因为自己的“村官”经历才走上创业道路的。2007年11月，毕业于自贡高等专科学校的段红玲当选为金堂县三溪镇三河社区主任。从城镇到农村，从学生到“村官”，巨大的经济落差令她感到了前所未有的压力。大学生创业做什么好，经过大量的调查研究，段红玲发现，思想的束缚、曾经的失败和资金的困扰让乡亲们对创业普遍存在着害怕失败的心理。“既然选择了‘村官’，我就要带领村民们发展经济，共同创业!”

　　创业，说起来容易，做起来难。2009年上半年，通过充分的市场调查，段红玲将投入成本少、饲养周期短、经济效益高、市场风险小、技术简单易学的生态鸡养殖作为自己的创业项目。但资金成了创业最大的困难。就在这时，县人事局几次与县农投公司领导前来指导、帮助她一同选址、规划，并得到了创业初期的第一笔5万元创业基金。大学生创业做什么好，紧接着，投资40余万元的2个生态鸡养殖场办起来了，养殖场面积达200多亩，2009年，养殖场共出栏生态鸡3.8万只，产值250万元，实现利润30万元。

　　创业之路已获得了初步成功，段红玲却不满足。“影响一批人，带动一班人，致富一村人”，这是她给自己制订的更高目标。黑风寺2组的陈大爷家里有五六亩脐橙果园，看到段红玲的基地赚钱了，也试着从基地“领养”了50只鸡，结果第一次就赚了几千元，这让段红玲灵机一动：三溪镇是全国有名的脐橙之乡，家家户户都有成熟的果园，加之近年来三溪农家旅游正在飞速发展，何不将林下养殖的模式推广到千家万户呢?大学生创业做什么好，在县人事局的帮助下，一个更宏伟的规划应运而生：今后在村上成立养殖合作社，她的基地只提供鸡苗、技术，负责销售，农户们则是具体的养殖单元，目前这个模式已经开始启动，预计今年全村将出栏果园生态鸡2万只左右，带动平均每户增收2000多元。

**餐桌上“点江山”**

　　在当初毛衫厂密集的青浦区长大，父母也经营着其中一家，陆平一耳濡目染着民营服装企业的得失成败。大学生创业做什么好，尽管还是小学生的年纪，他就已经老成地在餐桌上“指点江山”，给父母提意见、出主意。当然，对大人们来说，他的话从来都只停留在餐桌上而已。可陆平一的创业之梦却早早萌芽。

尽管家境优裕，陆平一却始终保持着独立的性格，“我不想靠家里，全凭自己本事才是真本事。”从小到大他都是学校里顶尖的好学生，高考那年，他终于有机会选择自己心仪的商科专业，却不料马失前蹄，误打误撞进了数学系。虽说勉强，可按照陆平一的性格，这次失利带给他更多的是动力。四年大学时光，他只有一个学期没有拿到奖学金。

　　“本科念不成商科，就打算毕业后出国留学。”没想到，天意再次弄人。“大四那年正值9·11事件，美国去不成了。全国名校学生又集中申请加拿大学校，我胜算渺茫。想转向澳洲，谁知澳币汇率疯涨。”出国路断了。大学生创业做什么好，陆平一留在了上海一家软件开发公司上班。与此同时，他还和过去一样，帮忙家里的服装生意。“爸妈常常叫我上网找一些国外的毛衣款式做样板，时间长了，我对他们的需求了如指掌，而从客户的反馈中也开始知道他们需要些什么。”

　　或许此前的机缘巧合就是为了促成一个机会，陆平一突发奇想，“既然家里的服装厂需要一个后台搜集样本资料，其他的厂家一定也是如此!”他很快意识到，这会是一桩好生意。大学生创业做什么好，上班不过几个月的陆平一揣着3000元积蓄买了3台“二手淘汰服务器”，亲手整修，又用低价办妥了托管事宜。加班到凌晨一点回到家，再埋头两个小时倒腾网站，早晨七点又要出门。虽然辛苦，可自小树立的创业梦想好像在手中渐渐成形。他挺了过来。



**大学生刷一个马桶“刷出”千万**

　　大学生创业做什么好，张松江应该算是典范。大学生创业做什么好有不少，但是真正给我触动最深的，就他了，很值得我们大学生学习。10年前，20岁出头的北京男孩张松江从大学毕业，他的同学有的进了外企，有的进了机关，可是他却令人不解地干起了刷马桶这样的工作;10年后，而立之年的他凭着经营智慧独创管家服务，在家政行业闯出一片广阔的天地，在全国拥有近百家连锁店，成为刷马桶起家的千万富豪。

**创业伊始先栽跟头**

　　谈起创业之初的经历，张松江感慨当时可称狼狈万状，从家政服务起步的创业之路竟然开始于一次受骗上当的经历。当时刚从联大毕业的张松江发觉自己的一纸大专文凭根本找不到对口的工作，他与其他3个朋友商量，决定一起创业。他们在报纸上看到了一个美国品牌保洁公司招加盟商的广告，在对方专业的讲解后，他们相信了保洁市场利润空间无与伦比。于是，4个人立即凑了3.9万元加盟金，交给了那家公司，随后接受了为期两天的保洁清洗培训。

　　几个小伙子创业热情高涨，租了一间10多平方米的破旧办公室，招聘了7名员工准备大干一场。可是等他们跑去谈生意时，却到处吃闭门羹，整整两个月他们没有做成一笔生意。碰壁次数多了，张松江渐渐明白了保洁行业到底是怎么一回事。在原来做培训的时候，那家美国品牌公司告诉他们，做保洁清洗，市场的价格绝不低于每平方米10元钱。但在现实中，市场行情是每平方米1元钱。不仅如此，如果没有人脉关系，就算凭1元钱的价钱你也休想拿下一个仅有微薄利润的保洁工程。感觉受骗上当的几名学生想找加盟的公司讨个说法，谁知道那根本就是一个皮包公司，早已经人去楼空。

　　艰难的处境让张松江的几位合伙人打了退堂鼓，但是张松江坚持看好保洁行业的前景，他不停地思考，怎样才能独辟蹊径把生意做活，他想到了北京有很多高档小区，需要更高标准的室内保洁服务，这方面的市场似乎还无人占领，但这时是他们已经没钱了，同伴决定退出。当时，张松江郁闷到极点，最后，还是父亲拿出10万元钱支持他继续把事业做下去。

**敢喝自己刷过的马桶水**

　　当时北京的户内保洁也有人做，但是服务没有特点，更无标准。张松江认为，像SOHO现代城这样的高档社区，肯定需要一种更高档次的服务。麦当劳、肯德基走遍全球，凭的不就是一个严格的操作规程与标准嘛!对于保洁来说，这个标准应该是对卧室、卫生间、厨房等不同性质房屋进行分类，然后确定不同的服务标准。他用了十多天的时间完善自己的方案，写好计划书，然后鼓起勇气去找SOHO现代城物业公司的经理，物业经理最终被眼前的年轻人打动了，把小区的保洁工作包给了他，张松江在SOHO现代城的地下室租了一间屋子开始了二次创业。

　　回忆那段日子，张松江称非常艰苦，没有椅子办公就坐在地上，每天吃2.8元一份的盒饭，更糟糕的是他那一套精心计划的关于保洁的标准化服务竟然得不到员工的认可，因为他太年轻了，他手下的员工很多人孩子都比他大，根本不拿他的理论当回事，还是按照原来的习惯做。最后，张松江决定以身作则，他按照自己制定的刷马桶的标准一丝不苟完成后，对大家说，他敢喝自己刷过的马桶里的水，大家一看果然非常干净，对这位年轻的老板才心服口服。

　　张松江非常自豪他第一个创立家政服务业标准化的品牌运作模式。这一模式首先表现在服务的标准化上，他要求员工整理卧室必须在半个小时内完成;清洁卫生间必须在45分钟之内完成，其中马桶12分钟、手盆10分钟、浴盆10分钟等，这些都是以每平方厘米为标准来检查的。张松江要求员工进入客户家中，自带全套清洁剂、便携式吸尘器、消毒后塑封的防止掉毛木浆毛巾，这些设备的费用，全部包含在每小时15元的收费里。这些标准最终使他和传统的家政服务方式区别开来。

**为小区客户做好管家**

　　建立起标准化的家政服务模式之后，张松江的家政公司很快在SOHO现代城树立了口碑，第一个月就赚到了3万元钱，创业有了一个良好的开局，但是张松江并不满足，他脑海中构想的新型家政服务应该还有更广阔的内容。一位在酒店做高级主管的客户提醒他，在国外社区，有一种管家服务非常流行， 可以为小区内顾客提供各种需求，这让张松江茅塞顿开。

　　张松江进行详细地了解和调查后发现，传统家政公司所提供的单一保姆服务存在着不可克服的巨大缺陷，住家保姆工作效率低下，请来的保姆通常要花半年左右的时间才会使用各种家用电器等，不方便的同时，危险性与损坏物品的几率也很高，还会与主人不可避免地产生矛盾。而且，一般的家政公司仅仅相当于一个中介，挣的是中介费，怎么可能把服务做到符合客户需求呢?

　　张松江发现，经常会有小区住户打来电话，除了要求保洁服务，还有请人做饭、看护、购物等要求，张松江当即抽调擅长这些工作的员工上门进行服务，并对他们进行专门培训，强化他们的技能，那些传统住家保姆忙碌一天的工作，他的员工在2至3个小时内即可完成。

　　根据客户的要求，张松江的家政公司还不断添加新项目，例如干洗衣物、皮革保养、换桶装水和插花，甚至预定机票等等，远远超出了传统家政服务的范畴，不但令客户满意，还成为新的利润增长点，举一个简单的例子，我们现在给客户提供了干洗服务，员工从客户家里拿几件需要干洗的衣服，我们交给签约的干洗厂干洗，按照合约，我们分得收益的55%，刨去每件衣服分给员工的1块钱，10块钱干洗费可以赚到将近5块钱，这几乎是没有成本的。张松江介绍到，在客户拿着衣物走出家门，选择干洗店之前，生意实际上已经被他们提前拿走了。

　　这种以前无人尝试的新型家政服务取得了惊人的成效，在SOHO现代城这个1000多户的社区，不到一年的时间，570人先后办理了服务卡，成为忠实客户，服务收入超过170万元。张松江正式把自己的家政公司注册了小管家的品牌商标。