

6个“90后” 南华大学生合伙创业

■文/本报记者 李 楚
图/本报记者 李 西

在“互联网+”的大潮流背景下,创业无疑给很多有梦想的年轻人带来希望。同样,也给南华大学的毕业生们带来了梦想之路。

他们是一群90后大学生,贴在他们身上的标签是“年轻、将毕业或刚毕业、有想法、有追求”。而实际上,他们身上最有特色的标签是“勇于为梦想付诸行动”。

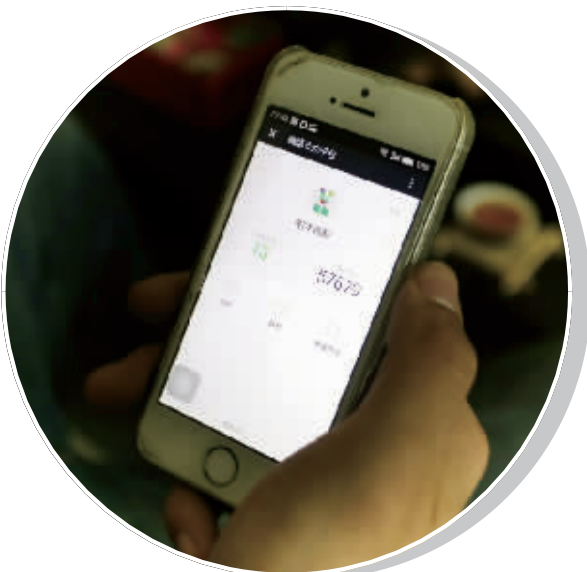
3月中旬,在人人秀传媒工作室记者见到这六个90后大男孩。初看起来,他们稚气未脱,而再看看他们工作起来的样子,又让人感到超乎同龄人的成熟和自信。他们的平均年龄不过23岁。但如今,他们的身份是一家传媒公司的老板,虽然创业之初收入并不丰厚,但他们相信未来之路有无限可能。此刻,他们正在为这场无限可能付诸行动。



六个合伙人合影



大部分的时间里,他们都在专注于工作



陈伟向记者展示公众平台的成果



陈伟、卢皓和谢亮正在办公室探讨业务工作

走上“互联网+”的创业之路

“不好意思,刚刚去谈了个业务,回来晚了。”3月中旬的一个下午,在人人秀传媒工作室,记者正和这个团队的其他成员们做采访,团队里1994年的卢皓匆匆赶回来,推开门对自己的迟到表示歉意。原来,为了这个周末的活动,刚刚去跟商家谈了一笔招聘学生的业务。他告诉记者,业务已谈成,显然他心情不错。

聊起他们的工作,六个大男孩专注、认真起来。“我们主要以互联网+的模式做校园兼职招聘工作。”团队成员之一谢亮告诉记者,他们利用公众平台,在各

大高校招聘兼职学生,然后再统一给兼职学生做培训,最后再将培训好的兼职学生推荐给有需要的企业,也相当于中介。然而,与中介不同的是,他们结合互联网+的模式,通过网络渠道向各大校园招聘,再以定向培训的方式给企业输送兼职人才。这样的工作形式相当于嫁接起了学生兼职与企业招聘的桥梁。

“其实很多大学生都想找兼职,但是一方面苦于找起兼职来就浪费时间,另外一方面也担心受骗拿不到钱。”陈伟说道,他们平台的存在就正好解决了这一困难。他们的做

法是,前期先去各大高校把他们公众平台宣传出去,吸引有兼职需求的学生关注以后,再与各大招聘兼职需求的企业谈合作,然后将企业招聘信息发至公众平台上,有需要的学生可直接到他们平台报名。在工作当天,他们还现场组织报名的兼职学生一同前往企业工作,工作结束后,更是确保工资发放到每个兼职学生的手中。

公司的盈利模式一方面是赚取其中的差价,另一方面是为企业提供服务收取费用。就目前的发展趋势来看,他们的这条创业之路走得还算平坦。

“南华合伙人”正式成立

六个小伙伴在创业之初是如何擦出火花走到一起的?他们之间又有哪些故事?

2014年,大四的谢亮进入北京一家互联网公司实习。“读书的时候我就是我们经管系党委书记的助理,经常会处理一些互联网业务工作,有一定的业务经验。”谢亮告诉记者,后来在北京实习期间,正式接触到互联网后,他开始看到商机。实习结束后,北京互联网公司以其丰厚的薪水向他伸出橄榄枝,但最终还是被其拒绝。“我一心只想创业,对打工兴趣并不大。”谢亮称,在实习中积累一定的经验后,他回到学校,将自己的创业想法跟同学们提起,陈伟、卢皓等几个感兴趣的

小伙一赞成,创业队伍就这样浩浩荡荡开启了。

再来细看眼前这个团队的成员们,外型上都还有些稚嫩,但聊起天来却又成熟稳重,说起工作想法来更是头头是道。他们都是南华大学的校友,其中年龄最大的是1992年出生的陈伟和谢亮,一个来自来阳,一个来自内蒙古,然后是1993年的高鹏,常德人,1994年出生的卢皓和周应镇,分别来自娄底和云南,以及1995年的于柱,来自甘肃。不仅地域上来自五湖四海,他们所学的专业更是五花八门,有会计、机械、工商管理、市场营销、计算机以及设计等专业。目前,有两人还正在就读大三和大四,如此一来,工作和学习不得不

同时兼顾起来。

正式创业是从2015年5月份开始的,那时候团队里的大部分成员都正面临着毕业。但成绩优异的他们并没有出现毕业即失业的困境,相反,不少好工作都青睐于他们,然而,与谢亮一样,他们更愿意在自己的创业路上拼出一番天地来。

“前期我们的创业投入大概花了十余万元。”谢亮称,主要是做后台、谈业务、租办公场地、出去学习等经费支出,团队里每个人凑上几万块钱,创业基金就这样启动了。此后,从制作平台,到找工作室,再装修设计等等,这一路上他们稳步前行。

“双十一”的大业务让公司开始盈利

其实,在选择如今这番创业之路上,他们也走过一段弯路。

“刚开始我们是想做打印O2O,也就是做一个打印APP软件,让有打印需求的人可以第一时间搜索到周边的打印店和打印价格。”陈伟称,同样是“互联网+”模式,但是,后期因为资金、技术,以及外来市场的扩展,导致这个创业梦想最终破灭。“一般一个行业进入市场的窗口期是半年,超过半年就很可能被别的市场抢先。”陈伟告诉记者,因为期间遇到的种种困难,他们不得不更换新思路打入市

场。于是,就有了现在的学生兼职平台。

“长春刚罢,四平又起”。这是今年一月卢皓在朋友圈写下的心情,仔细翻看卢皓和他的合伙人陈伟的朋友圈,里面记录了他们创业之路走过的每一步。从去年起,这一路,他们走过了天津、东莞、杭州、哈尔滨等多个城市。陈伟告诉记者,要想把事情做好,就一定要出去多学习。所以从去年创业之初起,他们就奔波于各大城市,有时候是去参加创业大赛,有时候是去学习其他城市的创业模式。

其实,在去年11月份以后,除了赚回投资金额以外,他们已经开始盈利。原来去年双十一期间,他们与申通快递合作,为该快递公司提供1200人次的兼职学生,主要做分拣快递的工作。

互联网+模式的优势在于,这样的业务不仅局限于南华大学,甚至除了本土校园以外,他们的兼职招聘业务还扩展到了其他城市。

去年,在内蒙古的一场商业活动中,通过互联网操作,他们为企业提供近百名当地的兼职学生,着实赚取了一笔不少的收入。

未来希望将业务扩展到各大城市去

这么多人共同创业会不会出现意见相左的矛盾?谢亮给出的答案是肯定的。

前期是一个磨合期,对于工作上的意见大家时常会各异,面对这样的时刻,他们有一套自己的模式。“刚开始难免会有一些意见分歧,不过好在我们都会通过开会讨论,现在正在制定一套合理的

规章制度,未来公司运作将更规范。”卢皓向记者道来。人多也有人的好处,卢皓称,也正因为大家所学的专业各不相同,工作上,几个小伙之间有更多的互补空间。有人负责技术,有人负责业务,大家分工合作,工作起来更顺畅。

如今,他们的公司已经成立快一年了,已经开始盈利并渐入佳

境。对于未来,他们有更多的畅想。

未来的他们希望将业务扩展到各大城市去,所以,目前,他们正努力让每一个成员在工作上都能独挡一面。待条件成熟时,他们每一个人都可以独自到一个新城市开拓业务,将事业扩展开来。