# 毕业生创业事迹范文(通用16篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-04-01

*毕业生创业事迹范文 第一篇奶茶遇到中药，会发生什么变化。昨日，在山西省中医学院，一位22岁的女大学生\_芳，学以致用，让二者相遇，呈现了一杯杯味道可口、而又健康养生的中药奶茶。并带领着同学们创业，在校园开了一家橘井奶茶店。自创中药奶茶昨日，\_...*

**毕业生创业事迹范文 第一篇**

奶茶遇到中药，会发生什么变化。昨日，在山西省中医学院，一位22岁的女大学生\_芳，学以致用，让二者相遇，呈现了一杯杯味道可口、而又健康养生的中药奶茶。并带领着同学们创业，在校园开了一家橘井奶茶店。

自创中药奶茶

昨日，\_芳的橘井奶茶店开业了，正在上大三、中西医结合临床专业的\_芳穿着工作服，在操作间制作着奶茶。来这打工的十多位学生忙碌其间，为客人准备着甜点等。

清馨奶茶，有清热泻火，清心润肺功效;畅动奶茶。促进肠胃蠕动，有溶肠功效。瑰蜜如闺蜜，用玫瑰花和蜂蜜调制，适合爱美女士品尝，可以美容养颜。

据\_芳介绍，奶茶吸收了药方和中医药诊断专业知识，按照方剂比例调制而成，尽可能达到口感和食物调理共存。清馨奶茶运用荷叶薄荷等四味有清热解毒泻火的中草药。并且得到了医学界专家的认可，一次学校来了天津中医药大学、北京中医药大学等，学校把她的中药奶茶进行产品展示，获得了参观专家的认可。这让她更加坚定了自己的选择。

中医融入生活

团队从最早的3个人，后来进行校园招贤纳士，不少大学生们也报名加入进来，现在已经发展到30名。学生们在不影响上课的情况下，利用课余时间，锻炼自己。\_就是其中一位，去年，刚步入大学，大一学生\_，除了做奶茶的同时，由于曾在PIZZA店打工，现在她做PIZZA。同学们互相学习对方所长，现在10多名学生跟着她学会了做PIZZA。\_说：“以前没课的时候，不知道做什么。现在挺开心，丰富大学生活的同时，也让自己重新认识到，古老中医可以和生活完美融合。”

\_芳的中药奶茶获得首届晋商杯优秀奖，获得了一万元奖金，并获得家人亲戚的支持，让她的梦想可以照进现实。在老校区卖普通奶茶，搬到新校区后，她想着将奶茶和专业结合起来。并在传统药方和中药诊断中汲取灵感。最终，有了她的中药奶茶。现在学校也给她莫大的帮助。店铺免费，让\_芳压力减轻了许多。

橘井奶茶，正如店名。“橘井泉香”一词与“杏林春暖”“悬壶济世”一样，在中医药学界脍炙人口，她希望用此名传递中医药学子情怀，同时，在品尝可口的奶茶时，达到食物调理的目的。未来她打算考研，现在她感觉只是用了中医药的皮毛，打算考研进一步深入研究。

**毕业生创业事迹范文 第二篇**

王驰，毕业于陕西科技大学，曾在世界100强外资化工公司工作。用他自己的话说，他是一个平凡的90后，可是平凡的他却有着不平凡的农业梦想。在看到了农村发展的巨大潜力后，他毅然辞去世界100强外企工作，回到了老家周至，当起了一个“不走寻常路”的农民。

>作为新农民，他善抓政策与市场两只手

20\_年是王驰创业的起点，也是他接触农产品的第一年。当时他看到有乡党用冷冻的荠菜包饺子，便有了将秦岭荠菜销往外地的想法。在经过一系列市场调研之后，他选取了秦岭荠菜、野生洋槐花等投资小、竞争低的产品，并在周至县电商微商联盟的帮助下，迅速销售一空。在获得了第一桶金后，他开始认真地审视自己的家乡。“如何让这些好产品走出家乡，帮助农民获得收益，也让远方的朋友尝到不一样的秦岭味道？”成为了这个年轻人每天思考的问题。

20\_年起，他与几个志同道合的伙伴着手打造了“不平凡梦想农场”：五个瓜果大棚，一个花卉大棚，十亩苗木，十五亩猕猴桃和两亩果桑园，与团队尝试种植的“童年味道”西红柿—普罗旺斯，走进了扶贫超市，得到了消费者的认可。

同时，王驰团队加入周至县电商联盟，瞄准了洋槐花、婆婆丁、香椿等秦岭特色季节性产品和猕猴桃、樱桃、水蜜桃、黑布林等周至特色农产品，帮助10户农户销售黑布林8万余斤左右，帮助30多农户销售猕猴桃65万斤左右，创造了超过8000小时的劳动机会，更帮助15人走上了水果电商之路。

>作为新农民，他善把科技和产业融合在一起

在一边学习种植、一边摸索电商的过程中，他对“爱农业、懂技术、善经营”这句话有了更深刻的体会，对这三个问题的实践让他成长为一个新时代农民。

王驰说：“公司制定了萌芽期、成长期、稳定期和扩张期阶段性成长目标。在发展初期以农产品电商营销为核心，拓宽产品销路，打好经济基础，这一萌芽期目标已经实现，目前正处在成长期，即以农旅结合为核心拓展业务，建设第一产业，探索第三产业。”

>作为新农民，他善领一方群众脱贫致富

王驰以种植、电子商务、观光采摘培训等为抓手，研究政策和市场，带动影响周边人，以20\_年为例：他的“铁杆”客户数量增加到1000个，带动人群数量超越5000人，全年销售额185万左右，合作团队8个，活跃代理30多个，5个线下店铺。到目前为止，他们已经积累超过了3000名有效客户和30多条营销渠道，带动600余户农产品销售，使100多脱贫户持续受益，20\_年实现收入203万元，实现净利润65万元。

在他的影响下，当地涌现出来很多爱家乡、爱农业、爱学习的青年，他们用热情、真诚和智慧努力拼搏，在乡村振兴的道路上实现着自己“不平凡”的价值！

新农民，新农村，新希望。

随着陕西省职业农民培育领导小组工作高质量发展的步伐，我省新型职业农民队伍一定会迅速壮大，他们必将成为未来农业生产的主力军，全省乡村振兴的生力军！

让我们一起，共同为孕育更多的新农民培植沃土，见证陕西高素质农民红遍三秦大地，建功新时代的高光时刻。

**毕业生创业事迹范文 第三篇**

我叫赵琳，从小生长在农村。童年时看着土里刨食的父辈日出而作日落而息的辛劳，听着靠天吃饭的他们因年景不好而手头拮据的叹息，我就想着要用知识改变自己的命运，用科学改变家乡的面貌和父老的生活。

大学毕业以后，我顶着家里的压力和周围人的不解，从父亲那里得到了第一笔援助款，盖起了两个蔬菜大棚。创业初期，虽然得到一些人的支持，但也有有更多的乡亲在背后偷偷议论质疑。可我知道，时间是检验真理的最好办法。当我的棚菜喜获丰收之时，我的这套老菜农们瞧不上的技术终于得到了充分肯定。每天上门求教的菜农络绎不绝，而我也毫无保留，将我所知道的种植新技术手把手地传授给大家，有时还亲自到其他菜农的大棚里进行现场指导，乡亲们被我的热情感动，更看重我从农大带回来的先进技术，渐渐地，周围年轻的菜农愿意跟我一起干，我选的新品种他们敢和我一起种，我采用的新技术他们也愿意效仿。10户、20户……在我的带动下，改变了无组织无计划种植状态的菜农几乎都实现了增产增收，也让越来越多的菜农意识到，在新时代背景下，传统的种植方法需要变革，只有革新技术、更新血液才能生存。

二道岭有非常适宜种植的特殊土壤，加上我领办的合作社的为大家提供的科学管理知识，出产的农产品大多质量上乘。像我们种植的西红柿，就比一般的西红柿更加甜脆爽口。但是面对质量参差不齐、品种五花八门的菜市场，能一眼识得“好货”的买家真是少而又少。因此，只有亮出自己的牌子，才能闯出自己的市场。要做“生鲜电商”的想法就在这时应运而生。几经波折，投资了50多万元的“精品食材”店终于开起来了，小店虽小，但店里所有的食材都是安全健康绿色的，很多母亲选在在我的店里为孩子购买安全稳定的食材，我不仅实现了创业梦想，还得到了很多妈妈们的信任和感谢，这更加坚定了我做品牌健康食品的信心。

20\_年，我们又实现了“走出去”的战略，在辽宁省庄河市、东港市、吉林省松原市、白城市等多地进行了“水稻抗盐碱种植方法”实验田，并取得了巨大成功，总结出了在国内具有领先地位的“水稻绿色无公害抗盐碱种植方法”，大大提高了盐碱地水稻种植的品质和产量。20\_年将继续大力推广，为盐碱地块的土壤改良和农民增收贡献自己的力量，为实现“绿色梦想”砥砺前行。

**毕业生创业事迹范文 第四篇**

杜晓晨，现为集宁区蝶恋花文具礼品店经理。蝶恋花文具礼品店总面积220平方米，主要经营文具、礼品、饰品、体育用品等。面向就近的工农路小学，集宁五中以及中小型企业，实现办公文具礼品自选一体化，以最实惠的价格为广大群众提供全新便捷的商品。

该店已经经营了两年，两年来，凭靠用心经营，店铺收益情况良好，并且杜晓晨同志的家庭生活状况也得到明显改善。杜晓晨同志正在申请创业贷款，计划进一步扩大经营规模，做出自己的特色。

他的工作才刚起步，知道自己还有很多的不足，但是他会不断学习，不断地磨练自己，努力做好各项工作，全面提高自身素质，做一名群众满意的商家。

最后，要加大宣传力度，为礼品店的发展谋求更多的机会。通过宣传，提高礼品店的知名度，吸引更多的顾客，为礼品店的全面发展创造良好的环境。

**毕业生创业事迹范文 第五篇**

“你一个大学生，是怎么放下面子来卖菜的?”“工作不分高低贵贱，难道沾了油渍的钱不能买阿玛尼?”肖煌把两斤卤牛肉递给顾客，将油腻腻的双手在格子衬衫上擦了擦，转头笑着对记者说。

这名武汉理工大学20\_届的毕业生，在一家IT公司做了6年，月薪过万，因为厌倦了朝九晚五的打工仔生活，大半个月前辞职，联手自己的大舅子——武汉工程大学20\_届毕业生陶亮，在南湖风华天城小区旁承包了一个生鲜超市，干起了菜贩的活计。

现在——戴眼镜穿衬衫的菜贩

11日早上9点，武昌南湖风华天城小区枇杷坊小街，肖煌和陶亮的生鲜超市立于一排门面房中间，并不打眼。

超市里面分左右两区，右边专卖新鲜菜蔬，由陶亮经营;左边专卖各类卤菜，由肖煌经营。

“一共是元，这是找您的零钱。慢走。”23岁的陶亮穿着蓝色格子衬衫、黑西裤、黑皮鞋，每送走一个客人，他就习惯性地推一推眼镜，擦一擦收银台前冰柜的玻璃，又擦一擦沾了菜根泥土的手。“习惯了，以前做完实验都要擦擦桌子、擦擦手。”这个曾经就读于生物专业的大学“理科男”说。

在陶亮对面，戴黑框眼镜的肖煌斯文有礼地招呼着客人：“卤肉开张，先尝后买，阿姨，尝尝我们的卤猪蹄吧，前三天特价，卤肉每斤减两块。”送走客人，他小心翼翼地放下菜刀，有点不好意思地对记者说，“我是学计算机的，弄得满身都是油，还是有点不习惯。”

据肖煌介绍，现在店里除了他和陶亮之外，还有三个员工，是自己的岳父岳母和妻子。“自己家的生意嘛!现在只靠家里还忙得过来，等过些日子，业务再有了扩展，我打算再雇几个员工。”

过去——为创业放弃万元月薪

肖煌20\_年毕业后，在武汉一家IT公司做软件开发，经过几年的打拼，已经当上了业务主管，月薪过万元;陶亮去年毕业后，就去了深圳一家生物医药有限公司做医药研究，月薪也有3000多元。照道理，两人都算是找到了专业对口且收入不错的工作，但两人都有一颗创业的心，所以辞了职，专心卖菜。

“我在IT行业做了6年，东跑西颠的卖软件、搞开发，才熬到了业务主管，也不过是月薪万元。我再做下去，还是一路颠簸给别人打工，再做几十年也就是一个月挣1万多块，没意思。”肖煌毫不掩饰自己当老板的雄心壮志。而陶亮下海的原因，则是因为在实验室的工作太枯燥，他创业是为了追求一种“有激情的生活”。

对那些说卖菜不体面的人，他们不以为然：“搞IT、搞生物工程就一定比卖菜有前途?我们以前是给别人打工，现在是自己当老板，当然是做老板更有前途。”对于选择卖菜这一行，两人均表示不是盲目做的决定，而是一个理性的选择：“生鲜超市是未来农产品市场的发展趋势，现在有商务部的政策支持，前途无量。”

肖煌说，现在店里每个月的流水账能达到六、七万元，经营的成本开销大概在1万元左右。“我们经过了大半个月的考查，走遍了这周边所有的店铺，发现南湖这边的市场还是蛮多机会的，可以进一步开发。”肖煌自信地表示。

未来——立志要“数字化”卖菜

采访中，肖煌不止一次的提到大学专业背景给自己带来的好处，而其中，最具代表意义的，莫过于他的“数字化经营”卖菜理念。“在信息技术飞速发展的今天，许多大型企业正在向信息化、现代化转型，卖菜也可以实现。”打开电脑，肖煌熟练地把各项销售指标添加到Word文档、Excel表格之中。“我现在正打算把我的成本、销售额、账目等具体的数据绘成曲线图和表格，用直观的数字化形式管理和分析我的经营。”肖煌认为，数据化、信息化的卖菜方式可以让他的管理和计划变得精细、科学。

肖煌觉得，他的专业优势和工作经验都与IT产业有关，而南湖这个区域的居民有着自己的消费偏好，而生鲜产品的流通、管理也需要专业的电子化监测，用信息化的手段进行财务和市场运行管理，根据相关数据做出合理的市场预期，有利于自己扩大经营，为自己的连锁店计划打下基础。

**毕业生创业事迹范文 第六篇**

4月份是学校大四毕业生集中返校论文答辩和拍摄毕业照片的时候。从这一时间开始，杨凯每天早上都被电话叫醒——毕业班的同学纷纷找他咨询和联系拍照事宜。召集摄影团队之后，从早上七点半开始，按照流程单上的班级逐个拍摄毕业照，摆造型、想创意，每天几乎从日出拍到日落，晚上分类整理完拍摄服装已经快零点，然后整个团队还要商量第二天的工作安排，凌晨才能睡觉。“就这一段时间，整个人感觉像打了鸡血一样在工作。”杨凯说道。

毕业季开始后，安庆师范学院100多个毕业班级中，有73个班级找到杨凯团队拍毕业照。不仅仅提供服装拍毕业照，他们三个人还负责将照片制作成相册，同时还将其中一些照片制作成纪念品，最后还承担班级毕业聚会的拍摄任务。“整个一条龙服务，忙完一个班级，已经累得不行了。”姚其义说道，最忙的时候他们一天拍了20个班级的毕业照。在安庆师范学院，他们每个学生收费120元，短短两个月不到的时间，他们三个人已经收入30多万元。不仅如此，他们三人还到黄山学院去拍摄毕业照，挣得10多万元。

“虽然那段时间异常辛苦，但这也是我人生第一桶金。”杨凯说，随着毕业季的逐渐离去，生意也会迎来淡季。去年他给毕业十年后回到母校的思政专业校友做过服务。今年他也从中受到启发，想到了校友服务这一新业务，把业务范围从“在校时”拓展到了“毕业时”和“毕业后”，去做校友们的回校“接待员”，给他们安排衣食住行游购娱一条龙服务。

**毕业生创业事迹范文 第七篇**

女，32岁，\_员。20xx年毕业于首都医科大学，现任主治医师。她立志成为一名优秀的医生，一名患者信赖的医生，一名尽可能为患者解除痛苦的医生。六年来她始终奋斗在临床医疗工作的第一线，不畏辛苦，尽职尽责，成为患者最信赖的呼吸内科主治医师。她苦练医学本领，钻研科学技术，带领建立了支气管哮喘规范化诊治、睡眠呼吸障碍诊治等重要学科点。她立足于服务民航，锐意创新，开展飞行疲劳研究。自20xx年连续4年共7次得到国家自然科学基金、民航局科技项目等资助，在国内外核心期刊发表论著10余篇；并受邀在20xx年第61届国际航空航天学术年会上做专题报告。如此突出的成绩在我国民航医疗卫生系统首屈一指；在全国医疗卫生系统也名列前茅。20xx年刘毅同志获得全国民航青年岗位能手称号。同年被中华医学会聘任为《国际呼吸杂志》通讯编委。

立志做一名优秀的医生

20xx年同志在呼吸病学国家重点专科--首度医科大学附属北京朝阳医院呼吸内科完成硕士研究生学习；从师于我国著名呼吸病学专家教授。正是在这所国内最高水平

的呼吸专科学习的机会，为她的工作和人生奠定了坚实的基础。从那时起，她的梦想就是做一名优秀的医生，做患者最信赖的医生，为患者解除痛苦。毕业以后，同志来到民航总医院呼吸内科。首先轮转的科室就是呼吸重症监护病房。这里都是危重患者，工作紧张而又劳累。可她总是神采奕奕，精神焕发，用一双会说话的眼睛给患者带来很多安慰。在应对甲型H1N1流感等社会突发公共卫生事件中义无反顾，时刻不忘救死扶伤的使命，无微不至地守护那些生命垂危的病人，鼓励他们对未来要充满信心，顽强地战胜疾病。

追求梦想，勤学实干

要想成为一名优秀的医生，仅有一腔热情是远远不够的。要在书籍中不断汲取知识和养料，要在实践中不断增长才干，砥砺品质。六年来刘毅同志阅读了《实用内科学》、《协和呼吸病学》、《戴维森内科学》、《西氏内科学》、《呼吸系统疾病诊治临床思维》等多本书籍。工作之余，最常在图书馆看到她的身影。六年来对待每一位病人，她都能做到认认真真检查、详详细细解说、兢兢业业施诊。20xx年底，钱效森主任找她谈话，让她去学习睡眠呼吸疾病诊疗技术并逐步建立睡眠医学中心。睡眠呼吸医学是一门新兴的学科，国内还没有系统的教育体系。对于她这样一个刚刚参加工作的年轻医生，这无疑是一个巨大的挑战。她通过阅读国外文献，向北京多家睡眠医学中心虚心学习，终于在半年左右的时间里熟练掌握了睡眠呼吸障碍疾病的诊治技术，成功地建立了规范化诊治的睡眠医学中心。20xx年同志专程赴香港中文大学威尔逊亲王医院学习睡眠呼吸障碍的诊治。记得有位25岁的体重290斤的小伙子来睡眠中心就诊，他常常发现自己突然不会呼吸了，因此非常苦恼。他曾在北京某三甲医院诊断为重度睡眠呼吸暂停综合征，需要长期使用呼吸机治疗。刘毅大夫接诊该患者后，仍然认真地为该病人再次进行多导睡眠呼吸监测。她出人意料地发现病人确实有呼吸暂停情况，但几乎每次出现呼吸暂停病人都能察觉；这不同于一般意义上的睡眠呼吸暂停事件。经过阅读文献，组织呼吸病学及心理学专家会诊，该患者最终被诊断为心因性呼吸调节障碍。经过多次心理疏导治疗，该患者已经成功地摆脱了呼吸机。痊愈后，小伙子激动地流下眼泪，感谢刘毅大夫让他恢复了自由地生活。正是勤学和实干让她积累了更多经验，在解决临床问题时更加得心应手。

服务民航，锐意创新

承担着民航系统干部职工的医疗、保健、健康检查和航空疾病的研究工作。以同志为骨干的睡眠中心从成立开始，就在思考如何利用现有的医疗卫生资源更好地服务民航，如何发展有民航特色的医疗服务。众所周知，飞行员是保证飞行安全的关键。随着国内外航运业务的迅猛发展，飞行疲劳问题日益突出，容易引起判断失误，甚至导致严重的飞行事故。及时判断飞行人员的能力状态，有效缓解飞行疲劳，对保证飞行安全，预防飞行事故有着十分重要的意义。以此为入手点，以刘毅同志为研究骨干的课题组选用持续认知操作任务构建了飞行认知疲劳模型，从主观评定、EEG和ERPs等方面对飞行认知疲劳进行了研究，探讨飞行疲劳产生的生理心理机制，并着力开发飞行疲劳实时监控预警系统。该项目获得国家自然科学基金以及民航局科技项目资助,开创了我国民航医疗卫生系统临床医学与基础研究相结合的先河。这也是我国唯一一个能完成飞行认知功能评价的临床医学中心。凭借突出的成绩，同志获得20xx年全国民航青年岗位能手称号。20xx年刘毅同志受邀在第61届国际航空航天学术年会上做飞行疲劳研究专题报告；其研究成果得到国际同行的广泛关注。

同志作为一名优秀青年医生，立足岗位，服务民航，勇挑重担，苦练技能，实干兴业，激情创新，是我们着力推荐的“最美青工”。

**毕业生创业事迹范文 第八篇**

郭敬佩：大学生3000元开自行车租车行赚60万元

3000元起步的创业神话

郭敬佩出生于河北衡水一个商人之家，父亲开了一家当地最大的面粉厂。从小耳濡目染，郭敬佩一直心怀创业梦，跨入大学校园，他暗暗给自己定下了目标：首先要顺利毕业，其次是在大学里开家公司，毕业前开上一辆比亚迪“F0”。这款车当时的售价是万元，“不想依靠家里，为了凑足这笔钱我总得干点什么”。

学习艺术设计的郭敬佩最早也动过开家广告公司或装修公司的念头，但思前想后，“有太多类似的公司了，打开市场太不容易”。

对创业的关注让他把握了先机。大一到安徽黄山写生时，喜欢户外骑行的他注意到一个现象：当地提供自行车租赁的店很少，而且租金很高。回到武汉，郭敬佩开始在学校周边转悠，“高校密集的武汉有广阔的自行车租赁市场，却缺少好的租车服务公司”，他为自己的发现欣喜不已。

“我们开一家租车行吧。”郭敬佩在寝室“卧谈会”上说出了自己的想法。室友们纷纷叫好，可最后敢于筹钱实干的只有郭敬佩一个人。他从家里借了3000元，买了10辆普通自行车，在学校附近租了一间小店面，通过张贴小广告吸引顾客前来，每辆车每天租金15元。最初，他每天早上6点钟就匆忙赶去车行，晚上小店关门再回宿舍往往已经到了门禁时间。就这样，仅仅一个月时间，他就把3000元的本金全部挣了回来。

“这个生意可做!”摸到门道的郭敬佩开始雇同学帮忙，除去工资和房租，他把其他的钱全部用来扩大车行规模。处于上升期的市场给了郭敬佩一个成长的空间。自行车数量从20辆到100辆，再到300辆，档次也从最初的一两百元一辆提高到后来几千元一辆的都有。

自行车被盗的现象在高校校园里屡见不鲜，更何况是几千元一辆的高档自行车。“再好的防盗措施也挡不住偷车贼的惦记。”郭敬佩想到了一个两全其美的方法，“我把所有自行车的锁都下掉了，这样做不仅节约了给自行车安防盗锁的成本，而且因为没有锁，租车人就会做到车不离人，也防止了被盗现象。”从此，郭敬佩再也没有丢过一辆车。

为了提高租车行的知名度，郭敬佩积极和各高校的社团开展合作，为社团的户外活动免费提供自行车。郭敬佩的业务渐渐越做越大，还增添了露营设备租赁等业务，除去人力成本和车辆维修清洗费用等，他不仅还清了家里支持的费用，还拥有了一批固定资产。在谭蔚老师眼中，这是校园里一位难得的“眼界开阔者”，“他和其他学生创业者不同的是，他不是为了玩玩票，赚点零花钱换个苹果手机，是把创业当作事业在做。”

单纯的租车盈利模式的脆弱性逐渐显露，易被复制的租车模式让郭敬佩开始思考后续的发展。后来，他尝试向更专业的户外骑行业务发展，提供帐篷等露营设备租赁，把盈利重心放到专业爱好者的身上。

大三那年，郭敬佩已拥有了150辆山地车，附带出租的帐篷等露营设备达30套，在武昌、洪山等10余所高校设立了租车点，20xx年租赁业务带来的销售收入超过30万元。

长途骑行带来的创意与释放

张腾是郭敬佩的班长，也是他在班上最好的朋友。在张腾眼里，郭敬佩积极向上、具有掌控能力。实际上，创业的每一天，郭敬佩都身处高压状态，但无论如何他总能给身边人带来“积极、乐观、好脾气”的印象。

**毕业生创业事迹范文 第九篇**

邯郸三大学生张亚普开“张小生包子铺”走红，日卖4000个

刚开张时每天几乎只能睡仨小时。昨日，记者辗转联系上包子铺老板张亚普。他告诉记者，他和同学韩雷刚、刘伟都是从中国地质大学毕业的，因为两位同学要考研、要工作，目前包子铺主要由他运营。

说起开包子铺，最初的点子也是学市场营销的张亚普提的。毕业后的他并没有忙于找工作，而是先后到北京、天津“考察”，最终决定要开包子铺。

“我父母是做生意的，我从小学了不少营销手段。”张亚普说，除了从小的耳濡目染，他也有经验基础，“我有家人开包子铺，这样，起步就会稍微简单些，成功的可能性也会更大。”

而说起最困难的时候，还是刚开张的那几天，因缺乏实战经验，他每天几乎要忙到凌晨1点才能把馅料备齐。睡不到3个小时，就得起来调馅儿、包包子，到了7点才能正常出摊。

石家庄大学生跑到邯郸求“入伙”

开张虽不足一个月，“张小生包子铺”却在当地小有名气，几乎每天都有人排队买包子。

“为了保证质量，不论包子的馅料、面，还是油都不会用杂牌的。”张亚普说，过硬的“质量”或许是大家迅速认可他的一个原因。

此外他还很注意细节。“店前面有个饮水点，不论买不买包子，你渴了就能去接水，我们还特意放了几个凳子给老人、孕妇排队等待时坐，大家很欢迎。”张亚普说，为了吸引顾客，从开业到现在，他还经常推出一些活动，比如儿童节期间为福利院的孩子送包子，父亲节期间推出互动活动。

现在，张亚普的包子铺每天能卖近4000个包子，如此的销售量也引来30多人争取包子铺的加盟权。

“我真没想到，他们真的成功了”

其实，张亚普三人共同创业的事儿，一直受到大学同学们的关注。“他们几个上大学的时候，就特别喜欢琢磨，经常参加一些商业活动。”张亚普的同学赵航飞说。

但赵航飞初次听说张亚普他们开了包子铺时，还是被震到了：“我总觉得这个不一定行，包子太普通了，觉得他们玩大了。”

**毕业生创业事迹范文 第十篇**

别尔德别克巴尔依，1984年12月出生于杜热乡大坝村一个农村家庭，\_党员，一位看似普通的农村子弟，却正带领着他的农民兄弟在建设新农村的征程上高歌奋进，这个年青人凭自己良好的素质和惊人的胆识，搏击风云，以他不平凡的人生奋斗轨迹充分展示了新一代农村青年的风采。

别尔德别克巴尔依2024年毕业于新疆建工学校，工民建专业，毕业后的两年内并未找到适合的工作，只是零零散散的帮忙做一些小工，这段日子，别尔德别克巴尔依别提多灰心丧气了，干什么都没有兴趣。过了一段时间，因生活所迫和在亲人的鼓励下，并依借自己两年的磨练，或多或少的社会经验，别尔德别克巴尔依开始谋求自己的自主创业之路。

一个人要想成就自己的事业，实现自身的价值，除了有过人的胆识外，就是要能敏锐的觉察到创业的时机和善于利用自身的资源。认识到在创业初始阶段，最现实、最经济、最有保障的发展，就是围绕现有资源进行整合与延伸，有了资源才有生财点和增长点。鉴于自身的专业特长，别尔德别克巴尔依20\_年开始雇人包活，帮别人盖房子、羊圈等，此时自己最多可以雇佣5、6个人，而且在最初的承包工程中，不仅仅有别人怀疑的目光，无人肯把自家工程包给自己，最重要的就是资金问题，有时由于人手不够不能按时交工得不到相应的工程款，这也直接导致很难准时发放工资，可为了不拖欠工人工资，不得不向父母、亲朋好友借钱支付工人工资，但他早已没有退路，为了打开局面，站稳脚跟，他除了向亲朋好友借资，或说服他们参与投资以缓解资金短缺的难题外，更是拚了命，没日没夜地工作，从进货到销售，他都一人干，只要客户需要，哪怕是再苦再累，他都咬牙坚持力争在第一时间为大家解决问题。

\_吃得苦中苦，方为人上人\_，这是过去鼓励读书人发奋图强的一句俗语。创业也是一样，只有把勤劳当作一种资本，比别人在身心上付出得更多，才会取得更大的收获。经过自己一年的辛勤努力，自己的付出没有白费，不仅得到乡亲的一致好评，还得到乡政府的夸赞，并参加了20\_年的三干会，同时还被评为富蕴县先进个人，并光荣的加入了中国\_。随着自己业务的不断发展，慢慢开始承包政府等建筑建设，而且找自己干活的人也越来越多，迫使自己不得不扩大规模、多招员工。

机遇总是给有准备的人。只有巧妙地利用各种条件来发展壮大自己，借外在的力量完成发展的扩张;\_先谋于事\_，借势造势，才能以最优的配置整合更多的资源，以最快的速度创造最佳的机遇，以最少的投入创造最大的利润。20\_年当团县委得知别尔德别克巴尔依的情况后，积极为其排忧解难，配合信用社使其贷款8万元，享受到\_青年小额贴息贷款\_，减免一半的利息。人往高处走，取得一定成绩后，别尔德别克巴尔依开始思考如何才能壮大自己的事业，经过认真的思考，20\_年4月别尔德别克巴尔依准备建设阿尔狼装修中心，除了盖房子之外还可以装修，一套程序全程包下。经过两个月的积极筹备，于7月阿尔狼装修中心正式开张。截至目前，别尔德别克巴尔依可以雇佣27名员工，包吃包住，每人每月4000元以上。并且团地委、团县委亲临检查指导工作，别尔德别克巴尔依表示自己还要继续带动周围的朋友发家致富，自己最早所带的几个人已经可以独撑一面。

经过自己几年的打拼，由于以其独有的人格魅力，诚信待人，才结交了大量的朋友，朋友多了，合作的伙伴也多了，这些\_熟人经济\_中蕴藏着巨大的金矿，只要善于挖掘、巧于利用、长于合作，就会创造出双赢的良好局面，就能为自己带来巨大的收益，取得长足发展。只有巧妙地利用各种条件来发展壮大自己，借外在的力量完成发展的扩张;\_先谋于事\_，借势造势，才能以最优的配置整合更多的资源，以最快的速度创造最佳的机遇，以最少的投入创造最大的利润。

创业如浪中行舟，要坚定信心，矢志不移，果敢地搏击冲浪，就能到达成功彼岸，这是他对创业的感悟。风雨几载，始终锐意向前，虽然创业的过程是艰辛的，但创业成果却令人欣慰，也让人刮目相看，成为当之无愧的致富带头人。在他的创业历程中，一个\_创\_字是最好的注解，显现出一个创业者的顽强意志。正因为有了这个\_创\_字，他的事业才能在经历了一番风雨的洗礼之后，绽放出绚烂的光彩。作为一名有志青年，饮水不忘挖井人，自己虽然摆脱了困境，生活一天比一天富裕，他心中有一个愿望也越来越强烈，那就是让身边的乡亲们也能过上好日子。但看到自己周围的一些村民、朋友生活还很拮据，别尔德别克巴尔依主动帮助他们，尽自己最大努力使他们就业，或给他们提供就业思路及相应的优惠政策。

近年，他将继续扩大规模，大力扶持贫困家庭青年工人，以自己的实际行动真正为老百姓带来实惠。

逐渐富裕起来的别尔德别克巴尔依没有忘记回报社会，他用浓浓热情默默的为社会奉献着自己的爱心，20\_年5月四川汶川大地震发生后，他主动捐款200元，青海玉树地震、甘肃舟曲特大泥石流等自然灾害来临时，别尔德别克巴尔依依旧积极的捐款，他常说，我是从苦日子中走过来的，希望我的微薄之力能为别人解决一些燃眉之急。

用他的话说：\_我以我的成功作为示范，把经验和理念传授于人，让大家一同致富，是我理所应当的义务。\_别尔德别克巴尔依同志在改革开放的潮流中，勇于拼搏、开拓进取，对事业认真负责，诚实待人，保持了一个\_员的本色。成绩是开拓者艰难跋涉的记录，荣誉是对开拓者执着追求的奖赏，辉煌是理想与价值的燃烧，别尔德别克巴尔依苦苦追求的事业，必将不断取得新的辉煌。

**毕业生创业事迹范文 第十一篇**

我叫周国振，现任山东星达彩印包装有限公司总经理。

我和众多青年人一样，曾有过美丽的生活遐想、美好的事业憧憬和灿烂的人生构想。当初，怀揣着“吃得苦中苦，方为人上人，一定要做出点成绩来证明自己的选择是正确的。”初心回到家乡创业。如今，我的创业梦正逐步实现。

20\_年大学毕业后，到啤酒厂技术处任职。20\_年末由于厂子经济效益下滑，公司结构发生变化，销售也是急需人才，我觉得趁着年轻就应该多出去跑跑，所以毅然选择做了一名普通的销售员，但好景不长，由于各种原因，我被迫辞职。面对严峻的就业形势，我正处于兴家立业的艰难爬坡阶段，精神上的打击让我很迷茫和深度的痛苦，作为一个来自农村的大学毕业生，到底该做出怎样的选择，很纠结，几番思想，我毅然决定回乡创业。

一次偶然的机会，我结识了一位朋友，从他的只言片语中，我发现了很大的商机，那就是我们这边啤酒厂家很多，所需纸箱量也很大，经过市场考察，可行性非常强，所以我毅然决然的迈入了纸箱加工这一行业。

俗话说，“万事开头难”。企业创办之初，也走过了一段艰辛之路，企业刚创办时，缺乏专业技术工人和专业管理人员，走了很多弯路，自己又要搞生产，又要跑业务，还要当采购员，没日没夜的考虑着企业的发展，尤其当时环保查的特别严，更是雪上加霜。终于，黄天不负有心人，经验一点点累积，经过两年的发展，公司终于迈入了正规化，实现了跳跃式发展。星达包装现拥有固定资产3000多万元，其中包含德国进口印刷机一台，高速瓦楞纸板生产线一条，全自动覆膜机三台，全自动高速裱纸机三台，全自动模切机三台，以及打包机、叉车等其他附属设备。

企业要发展，要壮大，产品是根本，没有适应市场的产品作保证，企业就没有希望。对于从零开始从事纸箱加工的我而言，一路走来遇到的种种问题与困境，让我深刻地认识到，专业的技术指导、科学的管理方式等等，是保障产品良好发展所必须的。

为了确保产品符合客户的需要，我往往让技术员与客户时时沟通，从而确保产品能够被客户认可。我在生产中不断摸索，对产品质量严格把控，逐步取得客户的信任，技术创新带来了丰厚的回报，从而使得我们公司的纸箱在德州市所有啤酒厂纸箱供应中占到百分之六十以上。作为带头人，我一直把科技创新作为新的动力推动着公司的发展壮大。

经过几年的探索与磨炼，企业有了一定的基础的知名度，有人曾对我说：你现在是一个老板了，该享受享受了。听到这样的话，我往往一笑了之，我现在首先想到的不是享受，而是要富而思源，把有限的资金用到扩大再生产上，用到带动周边群众就业创业的浪潮中去，用到助力农村扶贫脱贫的社会中，进而带动了周边农村剩余劳动力的再就业，带动了农村的经济发展，提高了村民的整体收入水平。

为适应社会的发展建立和谐劳动关系，与员工签订了劳动合同，办理了社会养老保险，工伤保险，为员工提供安全生产措施和劳动保护用品、工资按时足额发放。

“创业有起点，事业无终点”。我深知，今天取得的一点小成绩只是明天事业的一个基点，只是人生的一小步。

“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”。我坚信，事在人为，只要坚定信心，没有过不去的坎，成不了的事。

**毕业生创业事迹范文 第十二篇**

XXX，男，19xx年出生，共青团员，龙井市三合村人，一名看似普通且文质彬彬的农村青年，却有着一股吃苦耐劳、永不服输的创业精神。透过他不懈的努力，他经营的苹果梨合作社正在一步步的发展壮大，为农种植带给了很好的范例，成为了农村青年创业致富的带头人。

XXX说过，他的内心里很早就有了要创业的想法，农村是个很广阔的市场，作为一名农村出来的大学生，有职责、有义务带领农民脱贫致富。他是这么想的，更是这么做的。大学毕业后，他一向边工作边构思着自我的创业梦想。最后在20xx年，他说服了他的两个朋友，在父母的不解和反对下，在他的三合村老家合伙创立了一个苹果梨合作社，分批种植了50株苹果梨树。然而，他们的一番创业激情刚刚开始就被一场病虫害浇凉了心。初期由于树种选取不好、技术的不熟练，又遭遇了病虫害，很多树苗甚至病死，产量很低，没赚到什么钱，还倒贴了不少钱。那段日子，各种负面的语言铺天盖地而来，父母更加不理解为什么他们辛辛苦苦培养出来的孩子不在城市里工作安家，偏要回到村里建立什么苹果梨合作社。每次去往合作社的路上，身边的村民都会对他指指点点，对家里的小孩子说以后不能像他一样。粱作魁他自我也开始怀疑，自我所坚持的，所走的道路到底正不正确。但是他又想到，年轻人就该坚持自我的梦想，既然自我相信方向没有错，那么迟早有一天自我会成功。

在他的示范带动下，很多村民们也纷纷开始发展种植，并加入苹果梨合作社，只要有人想要加入，粱作魁都会很热心的给村民们进行详细的讲解，遇到技术难题时，XXX还会在山上给他们手把手做示范，不断的提升了村民们的技术水平和种植经验。

经过这几年的辛苦努力，XXX的苹果梨合作社渐渐走上了正轨。XXX不仅仅吃苦耐劳、勤奋好学，而且淳朴善良、热心助人。他富了不忘本，一心想着让村民也能过上好日子。他建立的苹果梨合作社，让村里的很多困难户和种植户都加入到到苹果梨合作社，无私向村民传授养殖技术，指导村民科学养殖，替村民解决销路等等，得到了村民们的交口称赞，充分展现了一名新时代青年的风采。

**毕业生创业事迹范文 第十三篇**

任凡，今年岁，是三滩乡中一村人。2024年以优异的成绩考入中国矿业大学(北京)，专业学习，20\_年毕业后在北京工作一年。20\_年各级政府都出台政策倡导大学生返乡创业，结合家乡的气候环境，家庭实际情况(有多年成功养殖经验)，本人产生了回乡养殖创业的想法，并于20\_年到成都旭平养兔技术培训中心学习养兔技术。任旭平是“中国兔王”，曾获\_等\_接见，是带动乡里发家致富的楷模。在旭平养兔场学习养殖技术并参与实习养殖工作2个月后，本人于20\_年8月回到三滩开始养殖獭兔。当年投资购买种兔30只，因为充分掌握养殖技术，并能细心进行照料，仔兔繁殖成活率达到90%以上，这在三滩獭兔养殖户中间是前所未见的高繁殖率，因此年底即出售种兔40只收回先期投入成本。

20\_年7月，应靖远恒达畜牧养殖有限责任公司的邀请，管理该公司养兔场。恒达公司养殖存栏量达到7000只，本人在管理养殖场期间，为其制定养殖管理办法并逐步健全管理制度，使该公司养殖管理工作走上正轨。因公司未能提供满意的签约薪酬于12月初辞职回家。现在家中管理自己的养兔场。

目前，养殖场面积200余平米，已繁育种兔120只，獭兔存栏量达到500只，预计年底存栏量可达1000余只。养殖场共投入资金10万余元，其中种兔投入2万余元，兔笼投入2万余元，养殖场基础建设投入5万余元，养殖设备投入1万余元。

最初选择到基层，考虑的是自己出身农村，知道农村一些现状，现在回到农村，一方面是尽自己的一份力量为广大农民做点事，锻炼自己;另一方面是我一直的梦想…为新农村建设贡献自己的才华，以一名新时期大学生作为新型农民，在农村实现自己的理想。一回家就遭到家人的坚决反对，但我坚持了我的选择，要在农村这个舞台上实现自己的理想。通过两年的努力，使我深深地认识到建设社会主义新农村，一方面要转变农民群众根深蒂固的落后思想，另一方面需要更多的有知识有文华的有志青年回到农村将知识传播给农民，使农民逐渐向知识型、技术型农民转变。我与许多大学生一回到农村先行创业，为更多的人才回归而努力。我将成为一个终身大学生志愿者，将要把自己的根扎在农村，“服务”期不再是短短的两年，而是四年、十年、一辈子---

作为新一代的大学生，我们应紧跟时代的步伐，为早日实现自己的梦想，积极响应国家的号召，努力投身于“以创业促就业”的热潮中，发挥自己的聪明才智，施展自己的才华，早日创业，真正地实现自己的人生价值!

獭兔市场及效益分析

獭兔养殖以出售兔皮为主，所以除了高繁育率提高出栏量外，兔皮价格是决定獭兔养殖的经济效益主要因素之一。獭兔一般每胎繁殖平均7只，平均两月繁殖一次，养殖5个月左右即可出栏，每只商品獭兔的生产成本是30-35元，而每只獭兔可产兔肉斤，按照目前的兔肉市场价格(10元/斤)，出售兔肉即可收回每只兔子的养殖成本，因此在我省的养殖条件下兔皮销售价格即可视为养殖獭兔的净利润。

獭兔行情一般主要受国际皮货市场影响，皮货需求一直较为旺盛稳定，除了20\_年因国际金融危机影响獭兔皮草出口价格下滑外，历年兔皮价格都在30~50元左右，效益可观(详见表一：历年獭兔皮价格趋势)。20\_年随着经济回暖，皮草价格上扬，獭兔皮曾一度升至80元/张。

目前次子繁育种兔120只，年出栏量在2500只左右，净利润可在12万元。因为三滩獭兔养殖还处于小规模发展阶段，不利于吸引大皮商洽谈合作。本人希望能在我乡养殖獭兔方面起到带头作用，发挥技术优势，带动更多的人养殖獭兔，能像中国兔王任旭平一样带动乡里发家致富。

**毕业生创业事迹范文 第十四篇**

张xx，男，1981年4月出身，龙岩市新罗区岩山镇山前村村民。20xx年毕业于厦门大学新闻传播系广告学专业，20xx年返乡从事农业生产，主要种植“岩山水蜜桃”、“高山芙蓉李”、“高山奈李”等农产品，成为返乡创业大学生，先后注册了“超业家庭农场”、“岩山山前特色农业专业合作社”、“蕉山农业科技有限公司”等农业经济组织。20xx年至今担任山前村村委兼文书，先后被评为新型职业农民、返乡创业大学生、福建省青年农场主、岩山镇优秀\_员、20xx年福建省农村青年致富带头人等多项荣誉称号，他的远景养羊专业合作社被评选为“20xx年福建省青年农民合作社优秀示范社”。

山前村地处岩山镇东北部，毗邻国家4A级风景区“龙硿洞”，自然生态环境好，交通便利，具有很强的景区辐射优势。村内平均海拔800米以上，昼夜温差大，适合发展高山生态农业。作为新时代的青年，张超业充分认识到了自己家乡的生态农业的发展优势，毕业后就义无反顾地回乡创业，不遗余力地开展农村建设，尽情发挥青年才智，在山前村农村经济发展中起到了积极作用，为农业跨越发展提供新思想、新动力。

创业之初，由于从未从事过农业种植，他什么都不懂，一切都要从零开始。张超业不以一名大学生自诩，虚心向每一个人学习，尽可能和身边的人多接触、多交流、多请教。从开始果苗的选种、育苗、选地、种植，到果场的管理、施肥、喷药、修剪、疏果、采摘、运输、销售等等的整个过程的`每一个步骤都认真学习。在掌握了经营果场的必备知识后开始付之行动，在不懈努力和精心钻研下，张超业所经营的超业家庭农场不断发展壮大。随着果场规模的扩大，他意识到单凭个人的力量无法发挥更大的经济效益，为了更好地发展农业生产，于20xx年注册了龙岩市新罗区岩山山前特色农业专业合作社、新罗区张超业家庭农场，通过合作社把本村果农联合起来，相互交流、合作。

在种植的过程中，刚开始大家都觉得水果长得越多越好，普遍存在只求数量不求质量的思想，严重影响了水果的品质。对此，张超业查阅了相关方面的书籍资料，咨询了有关农业专家，最后决定采用果树矮化技术，将果树的高度降低，便于生产与操作。同时把多余的枝条修剪掉，增加光照，控制产量。再进行多遍的疏果，将生长过多的幼果疏减掉，提高品质。通过一系列的措施和方法，水果的品质得到了很大的提高。在他的建议和带动下，其他果农也接受并运用了这些方法，果实的品质和口感明显改善。

初步的成功并没有让张超业的创业脚步停止。随着新环境新形势的不断发展变化，社会的日新月异，他又有了新的发展思路：经过多年的苦心经营和大家的共同努力，岩山镇的水果被全区乃至全市认可，成为了花果之乡。为了将本地特色的农产品推向更广阔的市场，张超业通过学习成为全国无公害农产品内检员，带领果农朝着绿色无公害有机农业的方向不断推进，他不断的试种新品种，推广新技术，努力将山前村发展成“四季果园”，并积极推进各果场“水蜜桃”、“芙蓉李”、“高山葡萄”等现有特色农产品申请“无公害”、“绿色食品”、“有机食品”等认证工作，不断提升农产品品牌效益。

**毕业生创业事迹范文 第十五篇**

宽敞的大院内放养着一大群体型健壮的藏香鸡，林周县卡孜乡托门村恰西组林周霞晰畜牧养殖有限公司里一派生机勃发的景象。回乡养鸡创业的女大学生扎西白珍在今年将原本只有50平方米的养鸡场扩建到了1000平方米，她计划在今年提高土鸡的养殖数量、增加产品品种让公司盈利翻番。

现年31岁的扎西白珍毕业于西藏职业技术学院，在校期间主要学习林业技术。大学毕业后，扎西白珍曾在拉萨市的一家保险公司任职，虽然在保险公司工作有着较好的前途，但在扎西白珍心中始终有个梦想，那就是能够回乡创业，为自己的家乡作贡献。

扎西白珍最终选择了回乡创业。靠着父母资助她的10万元和申请到的5万元大学生创业补助资金，扎西白珍把本土养殖藏香鸡的优势与国家关于大学生创业的政策相结合，于20\_年12月创立了林周霞晰畜牧养殖有限公司，踏上了创业之路，现公司存栏藏香鸡已多达200余只。

扎西白珍告诉记者，她在内地考察期间发现内地养鸡场都修建了鸡棚，所有鸡都关在铁棚里进行喂养，关养的鸡虽然长势较快，产蛋率也较高，但鸡蛋的大小、口感、营养价值都和生态鸡有着很大的区别。

“我刚开始养鸡时，只是简单地把房前屋后的院子圈了起来，然后就将鸡放在院子里散养，平时都是让鸡在院落里自行觅食，两天才喂食一次小麦，从未给鸡喂食过含有激素的饲料。我始终觉得散养的鸡比关养的鸡好，因为鸡也需要一定的运动量，这样养出来的鸡不仅长得快，而且产蛋量也会提高，自由散养的鸡才是真正的生态鸡，所产的蛋才是真正的生态鸡蛋。”扎西白珍自信地说。

“我们养鸡场的鸡蛋也很受欢迎、供不应求，购买鸡蛋的顾客还需要提前预订，鸡蛋的价格也从20\_年的3元一个，涨到了现在的4元一个。今年我投资25万元扩建了养鸡场，虽然现在养鸡场盈利还不多，但我会继续努力，并积极向县‘双创’部门申请大学生创业资金扩大养殖规模，等条件允许的时候，我还会安排贫困户到养鸡场工作，增加他们的经济收入。”扎西白珍满怀信心地说。

**毕业生创业事迹范文 第十六篇**

如今，越来越多的大学生在抱怨：大学毕业后，工资居然还不如一个农民工！但事实真的是这样吗？或许，我们能从小韩的经历里找到答案，他曾经一无所有，他曾经处处碰壁，他是一名大学毕业生，他现在是一名成功的3A环保漆经销商，成为同学圈里的红人。

四年风光毕业等于失业？

小韩大学就读于四川的一所大学，大学时光里，小韩可是个红人，喜欢参加社团活动，说话幽默风趣，又是校篮球队的队长，因此，有不少女孩子都喜欢他。很快，大一下半学期，小韩就牵手了美术系的系花小琳。

四年时间，小韩自然过得很风光，当然，除了学业。时光飞逝，毕业来临，当小韩拿着一张毕业证书和自己看起来很光鲜的简历走进社会开始找工作时，他面对的是一份份拒绝，要么是工资非常低，要么是岗位非常不对口。

“对不起，我们需要有工作经验的！”、“不好意思，我们需要专业知识过硬的人才。”“你把简历留下，3天内我们会通知你的。”

诸如此类的话语，小韩已经收获了很多。整整三个月，小韩依旧一无所获。难道，毕业等于失业？

风吹遇阻前路在何方

那所谓的爱情，自然已经烟消云散，只是3个月时间，小韩就变得憔悴了很多。屋漏偏逢连夜雨，因为没钱交房租，小韩只好搬出自己租的房子，寄居到一个同学租的房子里，一向爱面子的小韩也不愿意跟家里人要钱。

走在大街上，路灯下的小韩迷茫了：前路究竟在何方？

好在小韩拥有一颗不怕失败的心，就如同以前考大学，小韩的拼劲又上来了。总结了三个月的失败经历，小韩调低了自己的要求，只要一份感觉有前景的工作，自己都会去做。

就这样，小韩又开始了新一轮的奔波，继续住在同学租的房子里，每天两顿泡面，前路虽然渺茫，但小韩没有退路。

人生遭遇瓶颈敢问路在何方

又过去了一个月，小韩终于拨开乌云见日，一家创业型公司愿意收他。这是一家很小的公司，十几个人，招人时对销售并没有太多的要求，只要敢做，公司就愿招进来，只是底薪非常低，只有600元。

600元的起点，小韩把这个视为压力、耻辱和动力，这一拼就是四年。

小韩发现，自己原来适合跟人打交道，虽然不是舌绽莲花、巧舌如簧的人才，但凭自己的真诚和坚持，往往也能打动一些客户。四年中，这家公司虽然没有壮大，但小韩却成长起来了，整个公司也就他是最老的员工。

当然，从最初的600元底薪，也增长到了现在年收入6、7万元左右，业绩比较好的时候，收入高一些；业绩差的时候，收入较低，但由于平台的局限和行业的特征，小韩发现自己的业务很难扩大，总是局限于一些老客户，很难打开新的局面。

小韩，有时候会很犹豫，感觉自己原地踏已经半年多，正面临着新的事业危机。其实这是每一个都市打拼者共有的危机感，对任何一份没有增长空间的工作，都会觉得不安全。

涅磐重生创业成功

一天，小韩一位朋友从外地打来电话，这位朋友的父亲是经销3A环保漆的，属于当地一个地级市的总代理，条件相当优越，家里有三套房子、两辆车子，这个朋友子承父业，现在又将业务扩展到了邻市，代理了邻市的经销权。

这位朋友谈了很多经商和创业的想法，几年不见，想不到昔日的手下败将现在如此风光无俩，小韩深受触动。不过这位朋友劝他创业的说法，倒是让小韩内心一跳。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！