

# 创业弄潮儿：我们想改变世界，哪怕一点点

当“成为比尔·盖茨”不再是一个遥不可及的梦，当“要改变宿命拒绝成为平庸的宿命者”成为年轻人寻找自身价值的目标，创业已经不单单是创造财富那么简单了。在一个多元的社会里，创业有着全景化的呈现与多元化的体现，每个人对创业内涵的理解都完全不同，采取的方式和实现的路径也各不一样。青年报记者采访了几位从华东理工大学走出的莘莘学子，从他们身上看到了更多关于创业的新定义，或许，这样的创业者才能为如今的“创业”带来真正的价值。

青年报记者 沈梦雪

## 周元凯 创业改变世界，哪怕一点点



“其实创业主要还是温州人融于血液的一种创业精神吧。很小的时候觉得比尔·盖茨很牛，就做白日梦希望能够成为世界首富，慢慢长大发现这种梦想竟然根植于心逐渐成长，只不过也越来越落地。现在就是希望能够在行业、社会上，用产品用理念可以造成影响，去改变世界，哪怕一点点。”谈及创业，周元凯从骨子里透露着一份自信与执着，而在创业的这条路上，他也确实走得坚定而踏实。

### 五段经历打造“创业达人”

从本科至今，周元凯的创业经历已经非常丰富，共有五段：2010年，在本科期间做过小本生意（卖废纸、旧书、文具）；2011年，作为合伙人参与创立游戏公司，旗下研发的“佣兵冲冲冲”在QQ游戏平台上线；2014年，作为联合创始人创立微信公众号，面向大学生提供职业、留学、创业、社交资讯与服务，一个月推广3000人；2014年，创办上海徒维光电科技有限公司，提供拥有核心技术的耐高温光纤传感器产品，拥有17家合作企业、机构与院校。除此之外，周元凯还是华东理工大学研究生创业俱乐部创始人、上海商学院特聘学生创业指导以及上海师范大学人文学院职业导师。

### 勇闯三回终如愿夺下金奖

周元凯告诉青年报记者，参加创业

大赛的路他一共走了三回，唯一的目标就是不断修正自己，最终夺下金奖。在前两回的比赛中，周元凯和队友们的表现不俗，分别获得过第八届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛银奖、上海市级银奖的好成绩。但他并不满足，“必须再来一次”是他常说的话，也是他对母校的承诺。在去年已经硕博连读的他，又凭着这股决心第三次投入到新征程中。受导师影响，周元凯坚信科技与人才是核心竞争力，经过多方权衡，“全金属封装耐高温光纤光栅传感器”项目启动，一支包括1位博士后、1位硕博连读生、1位留学生、6位本科生的金牌团队被他“招入麾下”。在上海市级比赛中，他领导的团队一路披荆斩棘，获得了分组答辩第一名，顺利进入全国赛。

在此过程中，周元凯可以说追求细节以至于严苛，合理安排10个成员，频繁进行头脑风暴，一次又一次交流与修改……仅就PPT而言，他们就有7次彻底修改，每次改动都基本推翻了之前的方案，大篇幅改动更是超过了15次。不过这样的付出也得到了相应的回报。2014年的秋天，他和团队获得第九届“挑战杯”大学生创业计划竞赛金奖、上海市金奖，而这也是华东理工大学历史上第一个“挑战杯”全国金奖奖杯。



## 刘飞 创业就是不断挑战自己

“我是一个喜欢挑战的人，不愿平凡平庸，希望能真正掌控自己人生。我觉得创业能让我提前实现这种状态，在波澜中历练与积累，我能成长得更快。当然，刺激我做出最后决定的，还是我最近一两年来参加的创业比赛以及结识到的创业朋友的故事。”谈起自己的创业历程，刘飞向青年报记者滔滔不绝起来。

### 几次项目被毙不气馁

其实在刘飞看来，自己的创业之路并不顺畅，不过好在他有一股越挫越勇的毅力以及对创业的热情。2013年12月份，几个学生联合会的学长学姐联系到刘飞，邀请他与他们一同参加创业大赛，这对于本身就喜欢挑战的他来说一拍即合，就这样刘飞参与组建了一个团队。然而那场比赛，让这支年纪较轻的队伍尝遍了初赛失利、项目变更、成员聚散的滋味。“那时我们的第一个项目是关注校园团购，打造一个专门针对在校大学生的团购平台，并且提供送货上门服务，与当前的59store有点类似。可由于参赛经验不足以在当时‘团购模式’并不被看好，和同伴们讨论方案，周末偶尔来到上海，也被业务工作排得满满当当。MiniK的众筹首秀上线首日便超额完成原定的100万目标，达到300万元。对于一直以来的创业路，周元凯总结道：“放弃从来没有，会有气馁，会有无奈，但是自己心中的理想与意志一直在支撑自己。”

### 分开展展坚持创业不放弃

决赛之后，刘飞团队的各个成员分别开启了属于自己的创业历程。比如，诸咏天与宋阳创办格奕网络科技有限公司，目前团队成员60多人，产品《超神战记》在手游界影响力巨大，属于明星产品，运营数据表现优异；周元凯以联合创始人身份加入杭州控客信息技术有限公司，并担任首席社交媒体官（CSMO），负责公司对外推广、宣传、商务对接与媒体事宜，2015年4月27日，控客公司打造的miniK智能插座，完成了在淘宝众筹上的首秀，以34.8万的支持人数和超2114万元的众筹金额成为当时中国产品众筹金额最高和全球参与众筹人数最多的项目。而刘飞自己则是与合伙人重新创办了源程环境能源科技（上海）有限公司，与国际光伏组件生产巨头——常州天合光能合作，为客户提供民用与商用分布式光伏发电



## 何一昊 创业是一件很幸福的事

何一昊是华东理工大学机动学院主修机设和商务管理的学子，从小就对创业有着浓厚的兴趣，并且一直在创业的道路上实践着。开网店、二手店、做代理、开水果店……这名大学生有着比同龄人更为丰富的“从商”经历。而在去年参加了“创青春”全国大学生创业大赛并最终获得银奖后，他的创业之路走得更为踏实了。

### 大赛获奖正式成立公司

何一昊告诉青年报记者，在参赛前他始终坚定地认为自己有能力 and 信心做好这个比赛，并且想通过创业比赛让自己得到历练，为日后的创业做准备。而这一切的动力都在于害怕自己成为“宿命者”，他要改变，要自己拥有精彩的人生。很快，机会就来了。大一的时候，一次偶然的机会看到了创业大赛的海报，于是他当即决定参赛。在指导老师栾伟玲的帮助下，何一昊组建了“Passion”创业团队，将新型热薄膜传感器开发成一套智能监测系统，并尝试产业化，利用性能及成本优势进军国内传感器市场。此项目在“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛中，收获了近10家企业的合作意向、3家公司的合作及购买意向、1家公司的投资意向。除此之外，该项目在2014年“创青春”全国大学生创业大赛中获得了银奖的好成绩。至此，在进行充分的前期准备后，2014年10月，创业团队在华理科技园正式注册成立了公司。

## 杨雅靓 创业需要我承担更大的责任

如果单从外表看，也许谁也不会想到这个文静、靓丽的花季少女也会是奋斗在自主创业这条道路上的一员。然而，杨雅靓却用自己的实际行动证明了那颗坚持创业的心。



18岁起经济独立赚取生活费 “其实自我18岁以后就实现了经济独立，在学校开始了简单的创业小项目赚取生活费，还未毕业我就开始了创业。”杨雅靓告诉青年报记者，对于创业的理解，她认为和求职相比只是工作的不同形式，而创业其实更需要自我约束，承担的责任和压力越大。“我由于生长环境的原因，自幼就坚定了要创业的决心，在这个过程中也遇到过困难，有过低谷，我其实也有过迷茫期，但从未犹豫过创业的决心。而坚持的理由就是，这是我选择的生活状态，希望自己能够按照自己的想法，尽我所能去实现一些自己的所谓梦想吧，只求不留遗憾。”

实际上，在大三的时候杨雅靓就已经启动了现在的这个创业项目。“在华理商学院30周年庆晚会上，我作为毕业生代表发言，提到了自己因为创业而放弃保研的情况。没想到晚会结束后，团委的老师联系到我，给我介绍了‘大创’比赛，我认为这是个不错的机会，就报名参加参加了。”

### 项目实现盈利后开启二次创业

杨雅靓的参赛项目当时已经实际运作了一年，初期目标客户人群主要为商学院大学生，利用国内外顶级金融集团的资源设计大学生进阶式职业规划路径，组织学生到企业进行长短期的实习和实践；后期将整合更多企业资源，目标客户群体将扩大到其他学科的大学生和部分高中生，预期打造中国教育领域职业规划精英平台。在参赛过程中，她的团队分工明确，任务完成得很好。不过毕竟是比赛，在



### 在创业中感受幸福

不过，所有事都不是一帆风顺的。在获得那么多肯定与认可之前，何一昊坦言，团队也遇到过不少瓶颈和困难。“最大的困难是在比赛做到乏味期的时候，有些团队成员因为各有各的安排不能全心的放在比赛上。”他告诉青年报记者，“曾经我也想过放弃，可能任何一个创业者都会想过放弃。创业就是这样，每天可以给你一万个理由放弃，但只有几个理由就足够让你坚持下去，而让我坚持下去的是梦想、团队、责任。” 经过这一段经历的磨炼，何一昊更加坚定了创业的决心。目前何一昊带着参赛团队中的大部分核心成员正式注册成立了公司，设计了徒步APP。他发现现有的发布校园活动、提供信息服务的APP存

在内容杂乱无章等缺点，结合对1000余人的调研成果和8个月的反复思考，他将APP的功能聚焦于提供资讯。他希望通过手机移动端，为大学生推送最新通知、专业信息、能力提升、规划目标、兴趣爱好等方面的信息，实现一站式的管理及获取信息。“我们的创业团队又重新出发，带着创业大赛带给我们宝贵的经验正在致力于做一款专注于向大学生传递热点资讯、专业信息、能力提升、未来规划、兴趣爱好全面的综合资讯平台，致力于成为最懂大学生的全面精品信息平台。” 这一路走来，他最大的感受就是幸福。“有时候当你想做一件事情的时候，有一群人认可你做的事情，支持你想做的并且无条件的帮你，和你一起完成这样一个梦想，这种感觉很棒，无论创业有多么艰难，多么痛苦，都会感到很幸福。”