

南京邮电大学大二学生陈峰伟正在仙林大学城内建一个 500 平方米的 IT 卖场，这个名为“华盛电器”的大卖场将投入 300 万元，所有投资都是陈峰伟个人的投入和融资。目前，这个由大学生自己投资、自己策划，甚至连所有工作人员都是大学生的企业已经完成了工商注册，预计明年初开业。虽然南京家电业巨头云集，但陈峰伟这个年轻人已经把竞争对手锁定为苏宁、五星等巨头。“第一年的销售目标是 4000 万，5 年后，我希望能达到 2 亿，抢到仙林地区 80% 的市场份额。”

陈峰伟在同学眼中是个能人，来南京不过一年半时间，却一直没有停止自己的创业之路。他自称卖过图书、卖过手机。在新生军训时，学校只发了衣服，却没配鞋子，他立即从外面购进鞋子向新生推销。今年暑假，陈峰伟先到太平洋建设集团实习，回到河南老家后又做起了一些高校的招生代理，“我两个星期就赚了两万”，陈峰伟的声音里透着些许自豪。陈峰伟最早接触 IT 销售也是在大学中，除了向同学们推销手机、MP3 等 IT 产品外，他还在仙林大学城的各个学校内发展代理，“有的学生代理一天就能卖出两部手机”。陈峰伟没有透露自己在校一年半到底靠这些方式赚到了多少钱，但他称此次华盛电器注册的 30 万元资本全来自于自己的投入。在向同学们推销手机和其他数码产品时，他发现了巨大的商机：仙林地区有 12 万大学生，却没有一个专售数码、手机产品的店铺。“仙林地区手机、笔记本电脑和数码产品的年市场份额达 3.6 亿元之巨，光手机一天就产生 300

部需求。”陈峰伟称这一结论来自于他组织的3次市场调研。陈峰伟向大学生们做的另一个问卷题目是：如果我在仙林开一个大卖场，你会不会来我这边买？70%学生的答案是“不会”，他们选择如苏宁、国美这样的大店，一部分会选择去珠江路，在问卷上选择到他店里去买的占18%。但这18%也给了他很大的刺激，纯数学计算，3.6亿市场总需求的18%就是6400万，陈峰伟决定动手，开这个大卖场。

陈峰伟称，华盛电器所需的数十名员工已经招聘完毕，全是来自仙林地区各高校的大学生。“核心管理团队4到5人左右，有南邮也有其他高校的学生。”陈峰伟称伙伴们都是各校的创业主力，也有本校的院学生会主席。基层员工则以按时计费为主，每小时3至5元，“跟洋快餐差不多”。陈峰伟称华盛电器的启动资金全靠自己，没向家里要一分钱，家里甚至还不知道他在做这事。“其他的钱，我主要是在融资，就是向一些企业借贷。”他称自己不久前从江苏一知名企业获得了担保，已成功从北京一企业获得融资，但他没有透露具体数额，只称正逐步到位。华盛电器总投资300万，其中200万做流动资金。“我们已经与海尔、TCL、诺基亚等10多个厂商达成了协议，广东一带生产MP3的企业也已经同意免费铺货进场。”

## 大三学生创业投资百万网上开店

上海对外贸易学院大三学生周强创办了一家注册资金达100万元的公司，昨天，他的网站实体店在松江大学城园区内正式开张。

周强创立的“大学城在线”二个月前建立，网站包括学习、求职、娱乐、电子商城等几大板块，涵盖了各种考试、学习资料的下载、复

印；兼职、实习工作岗位的信息披露；笔记本电脑等电子产品的低价团购；为学生代买火车票等日常生活的各项服务。

这位年轻的 CEO 反复地强调自己的企业观：他的网站运行宗旨就是服务学生，所以他在提供上述服务时，除了收取少量的成本费用之外，是完全对同学免费开放的，而现在越来越多的松江大学城的学生。据统计，由建站时居全球 500 多万位的浏览量，现在已上升至 1 万多位，注册会员几万人。

“我想的是建设一个上海大学生的门户网站。”周强告诉记者，“我的第一身份还是学生，不会选择辍学。特别是我现在学的是法学行政管理，这对我将来公司的管理工作也是非常有帮助的。”他说父母也鼓励他创业，并拿出了第一笔注册资金。周强表示，目前公司是要吸引更多的学生访问网站，接受网站的服务，积攒人气。当网站有了一批稳定而又忠诚的学生客户群时，其市场潜力对广大的商家而言是极具吸引力的，那时广告的投放和资金赞助就是公司主要的盈利点。