

让大腕的创业经给你安一颗创业心

◆湖南知名女企业家张海霞、姜学军等讲述创业内幕 ◆“创业教母”、创业导师亲身指导 ◆盘点湖南大学生创业帮扶项目

从风靡全国的桌游“三国杀”，到开在北京金融中心的超人气米粉店，这些创新项目的背后，领衔的都是刚刚毕业的大学生。人人网大学生用户研究中心发起的“2015大学生创业态度”调查数据显示，如今大多数大学生都抱有创业想法，56.3%的大学生愿意在在校期间进行创业尝试——大学生创业，早不是新鲜事儿，反倒成了一种群体现象。

在这个大众创新、万众创业的时代，朝气蓬勃的大学生奔赴商海。他们拥有年轻前卫的思想和善于发现的眼睛，也拥有充沛的能量和最好的青春——在这些固有优势下，缺乏经验则是他们创业路上的绊脚石。

对于创业者而言，追求的无非是成功。可如果你问成功的经验，也许一百个成功者会给你一百个模糊的答案。但是，她们不同——为激发女大学生的创业热情，进一步完善支持女大学生创业的政策措施和服务体系，促进形成全社会关心、支持女大学生创新创业的良好氛围，由湖南省妇联、省教育厅联合主办的“我创业我美丽”女大学生创业指导巡回报告会将于今年9月下旬至12月在湖南部分高校依次举行。9月25日下午，第一场报告会将在中南大学举行。在报告会上，女企业家们将用自己的故事告诉我们成功的秘诀，也为年轻的创业者指点迷津——今天，我们便来先睹为快。

“大腕”们的创业经

步步高的三颗“心”



张海霞（步步高投资集团董事长、湖南省女企业家协会会长）

文：今日女报/凤凰网记者 谭里和

20年前，我和丈夫都是国营单位的中层骨干，面对国企改革带来的生存危机，也为了实现心中的梦想，我们决定辞职下海。从安稳的生活跨入暗流汹涌的商海，我曾经担忧流泪，但开弓没有回头箭，我只能往前走。

1995年3月，我们夫妇俩筹集了3万元钱，创办了湘潭步步高食品有限责任公司，主要销售可口可乐、统一方便面和金龙鱼油。那时候，传统的经营方式就是坐在店里等顾客，而我们选择的是上门推销、送货上门。这个方式在当时却非常新鲜。我想，这就是创新，也是一种观念的改变。

就这样，我们当起了老板，同时也成为了搬运工和推销员，店里所有的货都是靠我和丈夫两个人一箱箱扛。半夜卸完货，我们就手牵手，一路唱着歌回家，一点儿也不觉得累。有时候，为了赶开业时间，我们直接把商品包装盒撕开，摊在地上就是一张床。

在我们的努力下，公司很快打开了局面，但毕竟也只是一个小小的批发部——是一次机缘巧合，

让步步高得以脱颖而出。

那是1995年5月，歌坛红星毛宁在湘潭举办个人演唱会，我们花了近5000元拿到了演唱会的饮料赞助权，并得到了7张门票。在演唱会现场，灯光骤然熄灭，两道追光打出，一道打在毛宁身上，另一道就打在了观众席的广告牌上，这个广告牌上写着：“毛宁，步步高爱你！”毛宁回应所有粉丝，大声地说：“步步高的朋友，我也爱你们！”就这样，步步高一夜成名。

我们的创业路也并非一帆风顺。当步步高的批发业务做了6个月后，我们明显感受到这个行业在走下坡路，利润空间不断缩小，无论怎么做，都感觉是在给厂家当搬运工。怎么办？刚好，我在报纸上看到一则消息，说中国零售业发展论坛即将在广州召开，而且个体户也能参加。

我们马上买了南下的火车票，而这次论坛也没有让我失望，它为我打开了眼界：国内外专家介绍的先进商业模式，表明零售业早已经走在开超市、连锁店的路上。我相信，“他们的今天就是我们的明天”。

从广州回来后不久，步步高连锁——湖南第一家真正意义上的超市诞生了。记得开业当天，老街坊都在开玩笑，卖“锁”的干嘛开这么大个店呀？事实证明，它的诞生引发了湘潭乃至湖南零售领域的一次革命，这也是步步高最好、最成功的一次转型。

事业蒸蒸日上，我也不断提醒自己，要保持清醒的头脑。处于创立期的步步高在发展战略上避开了竞争激烈的省会城市，

采用“农村包围城市”的战略：下沉到全省各县市区。这就像一块平地，已经种满了“大树”，想再种“大树”已经很难。我们不妨在“大树”周围种上“小草”，小草虽小，但若不断繁衍连成一片，就可能将“大树”包围。

就这样稳扎稳打，直到2004年，步步高才选择入主省会长沙。2005年，我们迈开了跨省的第一步，把步步高的旗帜插上了革命热土——江西，紧接着又进入四川、重庆和广西等西南七省市。

随着步步高的发展上市，我们的目标已不仅仅是为顾客提供商品和服务，而更应成为美好生活的提供者和解决者。为此，我们在产业链的延伸上开发了商业地产、商业综合体这一业态；步步高云猴网大平台、云猴App、跨境电商平台“云猴全球购”相继上线，步步高也迈出了线上服务的步伐——给我3到5年，我依然可以在互联网上再创建一个“步步高”。

创业感言

回顾20年发展历程，要说步步高的成功秘诀，我总结了“三颗心”：第一，壮士断腕的决心；第二，持之以恒的恒心；第三，成功后不忘初心。如果当初我不能下定决心，遇到困难就退缩，就不会有步步高的今天；埋头拉车，抬头走路，仰望星空——创业不易，一个人在埋头苦干的时候，更要辨明努力的方向，始终坚持自己的梦想。

小小的草，大大的梦



梁伟（湖南天泉生态草业工程有限公司董事长、湖南省女企业家协会副会长）

文：今日女报/凤凰网记者 余枚珠

18年前，我在一所高校的团委工作，从团干事到团委书记，一干就是8年。一次偶然的的机会，我接触到了小草的世界，由此开启了我的绿色创业梦。

因为工作的关系，我去过不少国家。在一些发达国家，我常常看到城市与森林相融，草坪与土地相拥，家家户户绿草茵茵。对比我们国家的环境状况，也怀着对绿色的热爱，我从最不起眼的项目“种草”起步，走进了生态的大世界。

传统的带土草皮是在耕地上种出来的，种一次草至少要带走一到两公分厚的土，一年取三次，地面就要下降5公分，一万亩耕地种一茬草皮就要被挖走20万立方米的土壤。所谓的绿色种植业竟是以土地流失为代价！所以，一开始我就没用这种方式种草，我要寻找新技术、新突破。

为此，我专门去中国林科院学习，并拜访了一位生态专家。在参观实验室时，我无意中看到他抽屉里塞满了专利证书，便问道：“这么多专利，怎么躺在这里睡大觉？”白发苍苍的专家一脸无奈，苦笑着说：“现在的人爱赚快钱，这些技术都是与生态有关的成果，投资回收

周期长，经济效益不明显，没人愿意推广它！”

我深受触动，下决心要让这些发明专利活起来，要让它们真正为人类造福。但当我毅然买下“回收农村农业废弃物生产无土培养基”这项技术，想用这种技术来种草、从而保护耕地时，质疑声也随之而来——回收农业废弃物谈何容易？成本多高啊！这样的长线投资，能熬到出结果的那一天吗？看到女儿花5万元从北京买回一张“纸”，我的父亲也表示不理解。

但我决心已下。也就是那一年，在一片反对声中，我放弃了稳定的工作，和几个朋友一起创办了湖南天泉科技开发有限公司。我就想着，就算失败也认了，何况梦想还是要有的，万一实现了呢！

没想到，这一试，还真试出了一个草皮新品种：无土基质草毯。这种生产工艺就像是织布：大地是我们的车间，基质是我们的基料，草种是我们的缀花，草根用生命的力量纵横交错，两个月时间就织出了绿油油的草毯！

产品开始投放市场时，我遇到了很大的阻力，因为跟带土的草皮比，草毯价格要高出三倍多。但我们的草毯质地轻、耐践踏、即铺即成坪，我对它很有信心，便一家家单位、一个个客户，送上门去做现场展示。

公司创办头几年，品牌知名度传播速度慢，最惨时一连3个月都发不出工资。为了省钱，我从长沙坐通宵火车到河南的驻马店调苗子，办完事后又立即坐晚上的通宵火车回家，既节省了时间，还省下了一晚的住宿费，常常一个馒头就打发一餐饭。

渐渐地，我的草毯被大家认可，此后一种就是十多年。如今，我创办的湖南天泉生态草业在全国拥有1.5万亩“草毯”基地，预计今年产值将突破亿元，成为国内草业第一品牌。而在另一方面，我们年均回收农业废弃物3万立方，年均修复生态50万平方米，从城市到农村，从公园到矿山，从沙漠到盐碱地……我们用草和植被来修复大自然的创伤，将绿色带到各个角落。

就这样，我一步一步地实现了我的小草梦。

创业感言

任何企业和个人的发展不以保护环境为首要是不行的，这也是中国传统文化中“天人合一、贵和尚中”的和谐精神的体现。创业是一种修行，要以中国传统文化的智慧和精髓来丰富创业精神的内涵；也要以小草的创新力、建设力和钝感力勇敢前行；在出发时，将企业的目标与国家、民族的前途，与家庭的责任紧密结合在一起，就能走得更好、更远。