

附件：

微故事样稿——《创业的青春拼自己》

现在的南京城有个老百姓都很熟悉的招牌——和善园，全市200多家连锁店铺平均每天卖出近40万个包子。如果按照南京800万常住人口来算，每天每100个南京人中，至少有5个人吃过和善园的包子。而这个城中脍炙人口的店铺“掌门人”刘伯敏却是一个靠创业起家的80后年轻人，他是个不折不扣的“创一代”，大家亲切地称他为“包子哥”。

人们都说这是个“拼爹”的时代，普通家庭的孩子想要成功越来越困难。真的是这样吗？我们来看看刘伯敏的家庭情况。他的父亲是甘肃省陇西县福星镇钟和村一名普普通通的小学代课老师，每个月的全部工资只有300多块，而这也是全家四口人的主要经济来源。2010年，刘伯敏考上了南京工程学院，这对他们全家来说是一件喜忧参半的事，喜的是他成为了村里第一个考上大学的孩子；忧的是怎么才能凑足5000元的学费。为了实现他的大学梦，父亲在村里东拼西凑地借回了3000多块钱，最多的一家借到了200块，最少的一家只借到了10块钱。为了能够凑足学费，暑假里刘伯敏跟着三叔去了内蒙古的工地烧电焊。三十多度的高温，戴着面具，每天干活出汗都跟洗澡似的。离家求学的前一天，母亲用好几层塑料袋把学费包好藏在他的鞋底，生怕这

些钱半路上不翼而飞。几经辗转,当他到了学校把钱从鞋底里拿出来的时续,塑料袋都被磨破了,钱也被汗湿了。当时,他就暗下决心,一定要靠自己的努力在这个城市立足,要在养活自己的同时尽早帮助父母减轻负债的压力。

机会只会垂青有准备的人!2012年,刘伯敏组队参加了全国大学生创业实战营销大赛,获得亚军,并拿到20万元的创业奖金,从此走上了创业的道路。他拓展思维,借助互联网,重点突破网络营销,建立了“和善园”微信公众号,客户可以自助下单,选择最近的门店取货;为了解决找零耗时过长的问题,推出储值卡刷卡购买服务,大大压缩了排队时间;为了迅速扩展店面,提出“全民营销”的概念,鼓励所有人帮助他们寻找适合开店的地点,只要在你推荐的地方成功开店,就可以得到5000元的奖励,一年之内“和善园”增加了100多家店铺,并开辟了无锡、苏州市场,年营业额由4000万增加到了1个多亿。而取得这些成绩的时候,刘伯敏还没有大学毕业。现在,他的目标是要打造一个让市民放心的、全中国最好的中式快餐,让“和善园”成为大家日常生活中不可缺少的一部分,让“和善园”如同“麦当劳”和“肯德基”一样,做到全世界去。

“包子哥”刘伯敏坚信,只要你足够努力,就可以获得成功,这就是他的创业梦,是一名大学生创业者的“中国梦”。