

## 创业·人物

每个宿舍有一个专有的零食盒子,想吃随手拿,扫码可支付。每个盒子的货物量在后台都有显示,缺货也会及时补充。辽宁大学学生陆研大二时创业,在学生宿舍投放零食盒子,开启创业之路。

# 让“零食盒子”住进200个宿舍 辽大大二学生瞄准新商机

不想虚度时光 大一就有创业想法

三个月丢3000元货 贴便利贴提醒付款

陆研是辽宁大学环境学院生态学专业的学生,大一下学期,他就开始琢磨,准备要创业。“我是一个闲不住的人,大学生活相比高中要轻松很多,也有很多自己的时间。”陆研说,自己不喜欢打游戏,课余有很多闲暇时间,他就想做点什么,让大学生活更加充实。

“当时找了我们班的两个同学,他们也不爱打游戏,也是想干点什么。”陆研和

两位合伙人一拍即合,准备创业。

随后,陆研开始联系老师和学校的相关部门,而他最担心的是老师不支持。“毕竟大一刚上学,还需要学习很多的专业课。”但是令陆研非常高兴的是,辅导员非常支持他们。“辽大是个开放的学校,对学生创新创业非常支持,学校和老师很认可我们的创业想法。”陆研说。

网上寻找创业项目 锁定零食盒子

有了创业的想法,下一步就是选择创业项目。“一开始没有什么想法,就在网上看,看看别的城市、别的学校的大学生有什么好的创业项目。”有一次他看到一则新闻,南方一所高校,在学生宿舍里放置零食,大学生足不出户就可以买到零食,陆研觉得这个项目可行。

“一方面这个项目前期投入不多,不需要太多的资金。其次确实是有市场,真的可以为大学生提供方便。”陆研说,很多同学晚上在宿舍呆着,想吃零食又不想跑腿。“零食盒子”就可以解决这个问题。

“零食盒子”其实就是一个透明的收纳箱,每一个盖子上有一个二维码。一个宿舍放置一个盒子,学生可以自己从盒子里拿想要的零食,扫二维码付款就可以了。“每个宿舍都是专有的二维码,消费了什么东西我们后台都可以看得到。”

项目确定了以后,团队成员也进行了分工。“前期我主要去解决校外货源、盒子、货车等一些琐事,他们负责招聘、仓库、拓展,但是每个人都会互帮互助,就是工作的侧重点不一样。”

挨个宿舍推销 经常遭遇冷场

联系好货源、联系好仓库,最重要的就是投放了。“一开始就在我们学院投放,老师和同学们也帮了很多忙,投放了40个宿舍。”陆研说。

随后,他又联系了一些社团和学院,向大家介绍。但是最主要的投放方式,还是挨个宿舍走访。

“因为之前也有一些外面的推销人员来宿舍推销过,所以大家比较反感。经常是我们进去之后,没人搭理我们。”陆研说,那时候他们大二,很多大三大四的学长寝室,都不好意思进去,被同学赶出来,也是经常的事。

“有时候我们还没有说完话,对方就说‘出去出去’,这种情况还经常发生。”陆研说,那时候走寝室推销投放是最头疼的事情,频频被拒绝,也很伤士气。终于,两位合伙人坚持不了,先后放弃了,就剩下陆研一个人继续走访、继续碰壁。“进门之前我就给自己打气,不搭理就不搭理吧,我说完自己的话就行。”

付出总有回报,经过近一年的运行,目前“零食盒子”已经投放了200个宿舍,陆研又招募了两名负责人和九名送货员,每周进出各个宿舍送货补货。

创业  
感言

## 生而为人,谁不努力,谁不付出

辽沈晚报:创业团队的两人都放弃了,你为什么一直坚持?

陆研:我要是不做,这个项目就彻底没有了,所以我必须坚持。

辽沈晚报:是什么支撑着大家一直做到现在?

陆研:我觉得大家想法都是一样的。大学不应该整天在寝室打游戏,需要做一些有意义的事儿,让自己以后回忆起来,觉得大

学是美好的,或者有一些比较美好的回忆。虽然这些东西确实也挺累也挺辛苦,但是做完之后回想起来觉得还是值得的。

辽沈晚报:创业中有哪些难忘的事情?

陆研:最难忘的事就是在-19℃的冬天,我们骑着人力三轮车去送货,真的很冷,每次耳朵都没知觉。没有什么事是在简单的条件下就能完成的,付出才会有回报。生而为人,谁不努力,谁不付出。

辽沈晚报:对项目未来有什么规划?

陆研:打算这学期把老校区基本上拓展完毕,然后就是新校区。能顺利解决仓储的问题和团队建设的问题就已经很不错了,尽力去解决这些事情。

辽沈晚报:创业和学习有冲突吗?

陆研:学习和创业其实时间并不冲突,大学时间很自由,看你如何去协调创业和学习时间,大学里面课程相对比较轻松,可以

协调开来。

辽沈晚报:对其他大学生创业者有什么想说的?

陆研:创业需要坚持。因为做任何事都比较困难的,没有一帆风顺,坚持下去吧,坚持不一定能有好的结果,但是这些经历对你未来的发展和以后的路都有一定的帮助。所以大家都坚持住吧,一定要坚持。

辽沈晚报、聊沈客户端记者 胡婷婷



采访对象供图

盒子投放了,陆研以为最大的困难解决了,可是新的问题又来了。项目运行了3个月,到期末一统计,竟然少了3000多元。“一开始完全没有考虑会有丢货的情况,也就没有及时核算,结果到期末一看傻眼了。”陆研说,不见得大家都是有意不给钱的,有的同学拿完就忘了,而他们也没有及时提醒。从那以后,陆研和团队成员每周补货时,都会进行核算,如果发现有的宿舍忘付款了,会提醒

一下,也会贴便利贴,提醒同学们付款。

最开始的时候因为经验不足,陆研进货时没有思考零食的品种,结果很多种类的零食卖不出去,损失特别惨重。

“这些困难都经历了就懂了,相当于交了一些学费。当时懂的比较少,考虑问题也比较简单。现在每次进货都要做很久的调研才会进货,或者跟供货商商量好,可以给我们退货,才会选择进他们的零食。”陆研说。

创业一年不赚钱 家人出钱支持

创业到现在,“零食盒子”才刚刚做到收支平衡。“之前一年都是赔钱的。”陆研说,拓展费、人员工资、进货等资金都不能拖,他只能自己垫钱。父母除了给他生活费,还会额外给一部分钱为创业项目补贴。“非常感谢父母,他们对我很支持,也觉得锻炼锻炼挺好。”好在目前,项目已经做到了收支平衡,不用再往里搭钱了。

说到未来的打算,陆研说最重要的还是把现在的这一摊捋顺。“目前老校区这边算是步入正轨了,接下来要做的就是继续拓展市场,主要在大一大二的宿舍投放盒子。”

最近,陆研也在招兵买马,希望为同学们提供更好的服务。