

高一酒店当门童 大一网店卖红酒

车逸兰（上海农林职业技术学院）

成功离我们到底有多远？有时想一想，其实它就在我们的身边，想想成功的人，他为什么会成功呢？无论前方是否有路，他都会勇往直前，今天故事的主人翁贾宝琳就是这样的人。

学生门童

贾宝琳是上海农林职业技术学院园艺园林系大一学生。然而他的职场奋斗道路已经起航很久。第一份工作是在高一时，在一家酒店做行李生（门童）。最初的他与很多刚踏入社会的学生一样内向。很难想象现在这个雷厉风行的“实干家”曾是那样羞涩，任何一个女生经过，他都会尴尬地颌首低头，不敢搭讪，即使是与男生说话，他也是那样小心翼翼。

然而就是第一份工作，使他的人生和性格发生了重大改变。第一天上班，他无比忐忑，生涩地与人打招呼，鞠躬问好。当一位位客人面无表情经过他时，他的心颤抖着。夏日，他穿着有点滑稽可笑的工作服，陪着笑脸向顾客问好，却被生生地无视。

那年夏天，他穿着门童的服装站在门口接待各位顾客的到来，一位醉醺醺的顾客冲进酒店，抢走他的帽子嘲笑他的服装，还不停地围着他跑。对于只有十七八岁的男孩来说这是第一次受到这样的“侮辱”，内心的不爽只能让他默默地忍受，继续用微笑来接待顾客。

同时也是在这一段时间里，他在无意中，失信于人。那时的他，初入职场，没有经验。在一次工作中他原本答应与同事换班，但是连续在工作岗位上奋斗了好几宿实在疲惫，接连的夜班早已抽空了他身上最后一丝体力，忘记了换班这件事。第二天他受到了领导的严厉指责。也就是这一次，他才明白，在社会里，别人不会在意你的看法，只会在意做事的结果。在随后的日子里他开始慢慢地磨炼自己，从细微之处入手，注重每一个关键所在，渐渐地同事们都开始关注上了这一曾经内向的男孩。

真诚敬业

贾宝琳被上海农林职业技术学院录取后他辞去原先酒店的工作来到上海，跟着哥哥开启自己另一个职业生涯。刚开始贾宝琳对于销售

一无所知，从一个什么都不懂的小毛孩到历经长时间的努力和挑战，从一个不起眼的行李生变成了年纪最小的销售主管。新的挑战随之而来——如何与比自己年纪大出许多的下属们交流与工作？

古话说“投之以诚，报之以李”，真诚总是能换取忠诚。刚开始他每天给自己的下属端茶送水，为他们买便当，从细节给予他们帮助。不知何时同事们对他的观念改变了，他们渐渐接受了这么一个比自己小好多岁的学生作为销售主管。而他一次又一次地创造佳绩，以实际成绩打动了每一个人。他的成功也改变了大家对90后的刻板印象。

网店风波

后来，他开了属于自己的淘宝店，专门出售红酒。一次偶然的机缘，他去哥哥单位附近的大厦时参观了附近的红酒厂，发现这一行业的商机。于是他开始在繁忙的学习生活之余，抽出周六周日的一段时间去谈红酒生意。尽管希望工作学习两不误，但他也曾感到一种难以言诉的疲劳感，可他却并没有选择放弃。

拒绝放弃，是因为他对许多问题有着自己的坚持。“他认为初次创业，金钱并非最重要的因素。父母学校可能都会支援我们，所以我們有很多选择。而自信却是发自内心的任何人都无法给你。所以自信相对于金钱更为重要。而机遇是成功人士自己的创造，很多事情我们无法自己想到，但是我们可以不断为之努力。天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为。”正是抱着这

样的信念，他不断超越自我。

如今他的网店走向了正轨，当月盈利与前一个月的盈利相比，增长百分之十五，平均每一单可获利300元。

为爱负责

成功的他也有着自己的故事，一直支撑他前进的是他的小侄子。重视家庭的他，与自己的哥哥有着深厚的感情，20年来从未有过争吵，因此他对哥哥的儿子宠爱有加。他认为一个男人不但要能养活自己，更要能负起对家庭及社会的责任。他认为真正支持我们的人都是家人或者朋友，生活要学会放弃那些不该我们操心的烦恼，但不能放弃攀爬的阶梯。

也许正是因为高度的责任感，即使他早已不是当年的青涩少年，却依旧没有选择恋爱。不是回避爱情，而是他明白情感本身要负担的是一份责任，无从推卸。还未立业的他，并未能确认自己能否承担起对待爱情的责任。所以他决定现在的路要一个人走，待事业有成再去想做而做不成的事情，也是对自己的爱人负责。

他也有过彷徨。初中复读过一年，他以为那时算是把苦吃尽了，到了高一却发现初中的学习方式根本不是一回事，习惯了初中节奏极度不适应高中学习生活，成绩一直上不去，很是着急。

“无论什么事情，只要你努力过，即便败了，也可以问心无愧。现在想想没有什么过不去的坎，只要你肯坚持的付出，成功的收获便将成为你一生的伴侣。”贾宝琳就是这样不断的努力着……



网络便利店 货送学子手

宋昉蓉（上海海洋大学）

近期，一家名为“U8store”的网上便利店在上海浦东新区临港大学城火了起来，为众多大学生带来便利。动动手指，登录网页下单，坐在寝室里，送货员就会将物品送到你的手中。

据了解，这家网上便利店是在上海高校规模、品类均占行业领先地位的B2C电子商务网站。它诞生于大学，成长于大学，服务于大学。在校大学生只需要登录网页，注册一个账号将所需要的物品进行下单，59分钟内物品一定会送到手中。因为更专注，所以更专业。U8团队融于校园，更加明白同学们的需求和购物习惯。他们的宗旨是“为同学们提供更好的校园购物体验与服务”。

通过联系采访这家网上便利店的主创团队，发现几位团队成员都是来自于临港大学城的在校学生，而主创人也只是一名来自于上海电机学院的大三在校生。“开这样一家网上便利店，是我刚进大学时就有的梦想，刚开始的时候我们只是从寝室里开始做，后来得到校方支持才逐渐开始扩大。我们几个人各有各的特色，开这样一家公司也正是用上了每个人的特长。”U8store主创人朱翔宇介绍道。2011年9月U8store从寝室小店开始发展，如今属于U8团队的公司已经在上海临港软件园注册成立。

“有网络平台撑起的网上便利店，在临港已小有名气。我们和学校华联超市、‘梅子派’网上订餐店、食品店签约，互相协作进行配送。”另一位成员马君杰说道，“由于经营成本问题，目前送货范围仅限临港大学城以及电机学院闵行校区。”

“我们的网站取名为U8store，

是因为U代表university（大学），8是取自bar（吧）的谐音，代表着为大学生集体服务的网上便利店。”朱翔宇解释道。几位年轻人从现在大学生越来越宅的身上发现商机。虽然说有“一号店”这些强有力的网站，但U8从一开始定位就是服务于大学生，由59分钟内必达的承诺为自己积累客源。而且U8是将货物配送到寝室，更加受大学生的喜爱。U8正在用行动努力加强在临港大学城的发展，为了走出临港面向更大的平台。

这一路走来总是会有曲折以及低谷。今年3月就因发展方向，团队出现分歧。面对问题，他们并没有逃避，而是正面迎接。“只有将每件事情都做好，才能达到期望，幸好得到学校创业苗圃的指导，让我们少走了些弯路。”朱翔宇笑着说，“虽然学校资金支持不大，很大一部分来自于我们做兼职补贴。有时会觉得孤立无援，但我们还是会坦然去面对，因为我们有激情有梦想。”

从筹备到现在一步一步成型，几位年轻人表示从中学到很多，也深深体会到了创业的艰辛。从起初的一腔激情到现在为了梦想坚持负责，一路走来付出了许多也得到了很多。如今，U8store每天配送量在200单左右，日常的网站维护依靠自己。虽然很辛苦，但他们表示非常享受这个过程。

谈到未来，他们表示：“我们和店家接触，有些店家会觉得没什么必要。再加上我们是新成立的公司，没办法在效益上给他们一个明确的保证，所以挫折总是难免的。不过，我们年轻敢闯，坚定不移地走下去，终会实现自己的梦想。”

