# 创业青年典型事迹材料6篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2022-07-19

*一篇有效的事迹材料能够凸显弘扬正气，评选先进的效力，为了写好一份事迹材料，职场范文网小编今天就为您带来了创业青年典型事迹材料6篇，相信一定会对你有所帮助。创业青年典型事迹材料1
涅磐重生：一个大学生的创业故事
如今，越来越多的大学生在抱怨：*

一篇有效的事迹材料能够凸显弘扬正气，评选先进的效力，为了写好一份事迹材料，职场范文网小编今天就为您带来了创业青年典型事迹材料6篇，相信一定会对你有所帮助。

创业青年典型事迹材料1

涅磐重生：一个大学生的创业故事

如今，越来越多的大学生在抱怨：大学毕业后，工资居然还不如一个农民工！但事实真的是这样吗？或许，我们能从小韩的经历里找到答案，他曾经一无所有，他曾经处处碰壁，他是一名大学毕业生，他现在是一名成功的3A环保漆经销商，成为同学圈里的红人。

四年风光毕业等于失业？

小韩大学就读于四川的一所大学，大学时光里，小韩可是个红人，喜欢参加社团活动，说话幽默风趣，又是校篮球队的队长，因此，有不少女孩子都喜欢他。很快，大一下半学期，小韩就牵手了美术系的系花小琳。

四年时间，小韩自然过得很风光，当然，除了学业。时光飞逝，毕业来临，当小韩拿着一张毕业证书和自己看起来很光鲜的简历走进社会开始找工作时，他面对的是一份份拒绝，要么是工资非常低，要么是岗位非常不对口。

“对不起，我们需要有工作经验的！”、“不好意思，我们需要专业知识过硬的人才。”“你把简历留下，3天内我们会通知你的。”

诸如此类的话语，小韩已经收获了很多。整整三个月，小韩依旧一无所获。难道，毕业等于失业？

风吹遇阻前路在何方

那所谓的爱情，自然已经烟消云散，只是3个月时间，小韩就变得憔悴了很多。屋漏偏逢连夜雨，因为没钱交房租，小韩只好搬出自己租的房子，寄居到一个同学租的房子里，一向爱面子的小韩也不愿意跟家里人要钱。

走在大街上，路灯下的小韩迷茫了：前路究竟在何方？

好在小韩拥有一颗不怕失败的心，就如同以前考大学，小韩的拼劲又上来了。总结了三个月的失败经历，小韩调低了自己的要求，只要一份感觉有前景的工作，自己都会去做。

就这样，小韩又开始了新一轮的奔波，继续住在同学租的房子里，每天两顿泡面，前路虽然渺茫，但小韩没有退路。

人生遭遇瓶颈敢问路在何方

又过去了一个月，小韩终于拨开乌云见日，一家创业型公司愿意收他。这是一家很小的公司，十几个人，招人时对销售并没有太多的要求，只要敢做，公司就愿招进来，只是底薪非常低，只有600元。

600元的起点，小韩把这个视为压力、耻辱和动力，这一拼就是四年。

小韩发现，自己原来适合跟人打交道，虽然不是舌绽莲花、巧舌如簧的人才，但凭自己的真诚和坚持，往往也能打动一些客户。四年中，这家公司虽然没有壮大，但小韩却成长起来了，整个公司也就他是最老的员工。

当然，从最初的600元底薪，也增长到了现在年收入6、7万元左右，业绩比较好的时候，收入高一些；业绩差的时候，收入较低，但由于平台的局限和行业的特征，小韩发现自己的业务很难扩大，总是局限于一些老客户，很难打开新的局面。

小韩，有时候会很犹豫，感觉自己原地踏已经半年多，正面临着新的事业危机。其实这是每一个都市打拼者共有的危机感，对任何一份没有增长空间的工作，都会觉得不安全。

涅磐重生创业成功

一天，小韩一位朋友从外地打来电话，这位朋友的父亲是经销3A环保漆的，属于当地一个地级市的总代理，条件相当优越，家里有三套房子、两辆车子，这个朋友子承父业，现在又将业务扩展到了邻市，代理了邻市的经销权。

这位朋友谈了很多经商和创业的想法，几年不见，想不到昔日的手下败将现在如此风光无俩，小韩深受触动。不过这位朋友劝他创业的说法，倒是让小韩内心一跳。

小韩上网查询了非常多有关3A品牌的信息。创业是件慎重的事情，自然要多加考虑。通过网络，小韩了解到3A环保漆是中国环保漆第一品牌，也是中国驰名商标，在环保涂料领域是最出名的，产品的质量和价格上很有优势。

同时，小韩又通过一些做家装行业的朋友做了一些了解，坚定了对3A环保漆的品质信任，在确认这个品牌的品质确实过硬时，才决心跟3A总部联系，协商具体的经销代理细节。

很快，小韩做出了决定，他带着几年来积累的近十来万块钱，带着涅磐后的坚定的决心，走入了3A环保漆的经销队伍，开始了创业江湖的打拼。

经过艰辛的筹备后，小韩的3A环保漆专卖店顺利开了起来，有厂家在客户开发上的帮扶、品牌口碑的号召力，加上小韩几年的销售经验，小韩很快就上手了。

柳暗花明又一村，两年后，小韩已经有了两家店，单月平均营收已经超过了5万，两家店一年能够做到的利润不少于20万，而且这个城市正在大兴土木，新楼盘不断出现，而二手房翻新更是火箭般的增长，富裕的人越来越多，小韩的收入已经达到以前的2倍，而且这个数字还在不断增长。

小韩的目标是，争取成为这个城市的3A环保漆总代理，做到前三的地位，年营收达到400万以上。

“大学生并不是不如农民工，欠缺的只是决心和毅力，以及那小小的机遇。”小韩如是说。

创业青年典型事迹材料2

XXX，男，19\*\*年出生，共青团员，龙井市三合村人，一名看似普通且文质彬彬的农村青年，却有着一股吃苦耐劳、永不服输的创业精神。透过他不懈的努力，他经营的苹果梨合作社正在一步步的发展壮大，为农种植带给了很好的范例，成为了农村青年创业致富的带头人。

XXX说过，他的内心里很早就有了要创业的想法，农村是个很广阔的市场，作为一名农村出来的大学生，有职责、有义务带领农民脱贫致富。他是这么想的，更是这么做的。大学毕业后，他一向边工作边构思着自我的创业梦想。最后在20xx年，他说服了他的两个朋友，在父母的不解和反对下，在他的三合村老家合伙创立了一个苹果梨合作社，分批种植了50株苹果梨树。然而，他们的一番创业激情刚刚开始就被一场病虫害浇凉了心。初期由于树种选取不好、技术的不熟练，又遭遇了病虫害，很多树苗甚至病死，产量很低，没赚到什么钱，还倒贴了不少钱。那段日子，各种负面的语言铺天盖地而来，父母更加不理解为什么他们辛辛苦苦培养出来的孩子不在城市里工作安家，偏要回到村里建立什么苹果梨合作社。每次去往合作社的路上，身边的村民都会对他指指点点，对家里的小孩子说以后不能像他一样。粱作魁他自我也开始怀疑，自我所坚持的，所走的道路到底正不正确。但是他又想到，年轻人就该坚持自我的梦想，既然自我相信方向没有错，那么迟早有一天自我会成功。

XXX说，那时候我的信念是，既然你选取了，就必须要做出成绩，绝对不能轻言放下。凭着一股坚强的信念，他独自挑起了这副重担，打药、施肥、除虫等等都亲力亲为。他开始思索问题的关键所在，更加意识到学习种植技术尤其是树种选取、种植、剪枝、病虫害防治等基本技术的重要性。于是，他只要一有时光就到网络上、书本中学习查阅相关树种选取、种植、剪枝、病虫害防治等基本技术，每一天坚持。写读书笔记，不懂的地方请教家乡有经验的老种植户，向推广站的技术员咨询相关方面的知识，透过学习，使他对的种植技术有了较为完善的了解。最后，“皇天不负有心人”，苹果梨合作社种植的苹果梨有了很大的成功。到20xx年年底，彻底扭亏为盈。20xx年后，他的苹果梨种植业已经构成模式，降低了风险，提高了利润，到达年产量xxx千斤。

“要想挣到钱，销售是关键”。在以前，由于信息闭塞，销售渠道单一，村民主要采取农户分散销售的办法。粱作魁建立苹果梨合作社以后，透过他对网络及市场的了解，为苹果梨的销售带给了很多信息，极大的保障了苹果梨合作社的销售渠道，增强了社员对种植的信心，对增收致富的信心。

在他的示范带动下，很多村民们也纷纷开始发展种植，并加入苹果梨合作社，只要有人想要加入，粱作魁都会很热心的给村民们进行详细的讲解，遇到技术难题时，XXX还会在山上给他们手把手做示范，不断的提升了村民们的技术水平和种植经验。

经过这几年的辛苦努力，XXX的苹果梨合作社渐渐走上了正轨。XXX不仅仅吃苦耐劳、勤奋好学，而且淳朴善良、热心助人。他富了不忘本，一心想着让村民也能过上好日子。他建立的苹果梨合作社，让村里的很多困难户和种植户都加入到到苹果梨合作社，无私向村民传授养殖技术，指导村民科学养殖，替村民解决销路等等，得到了村民们的交口称赞，充分展现了一名新时代青年的风采。

创业青年典型事迹材料3

个 人 简 介

林\*\*，出生于1995年，共青团员，籍贯广东省汕头市，20xx级中山大学新华学院药学系A班班长。尊敬师长，团结同学。作为学生干部，更是勤于思考，工作认真踏实，以身作则。在学习创新方面，善于学习和吸收新知识，喜欢在理论知识的基础上刻苦钻研，曾先后参加学校举办的生物化学技能大赛、第二届东莞市科技创新节、大学生生物化学技能大赛和广东省科技创新生物化学技能大赛，并先后获得优秀奖、东莞市生物化学技能大赛一等奖和广东省生物化学技能大赛本科组三等奖。

个 人 事 迹

一、学习生活篇

本人勤奋刻苦，品学兼优，热爱阅读，并注重与同学们不断交流学习，不断完善自己的学习方法，使其与工作不冲突。作为一名班长，在学习上以身作则，用自己的行动去影响身边的同学，在学习好本专业课程的同时，也积极参与到社会实践当中，注重理论知识与专业实践相结合。积极参加药学系学生会举办的各项活动，在20xx年5月份荣获“中山大学新华学院第三届生物化学实验技能大赛优秀奖”。我还广泛地阅读书籍，从而增加了自身的知识范围，增强了自身的文化素养和社会竞争力。此外，还充分利用图书馆资源，阅读其他学科的相关书籍、报刊、杂志，经常参加科技、人文、社科等方面的活动，拓展自己的知识面，不断提高自己的综合素质。

二、实践篇

本人勤奋学习，刻苦钻研，学以致用。善于把创新的精神应用于学习生活中。从大二学年起，我跟着老师和师兄师姐们进行课题研究，并在大二期间申请成为实验室助理，在作为实验室助理期间，很大程度地提高了我的实验动手能力，包括如何配液、如何更好地操作仪器等。

为提高自身社会实践能力，我也积极参与社会实践，在长期的社会实践中，拓宽自己的视野，为将来踏入社会积累经验。除了参加校内各种服务活动外，在20xx年暑假期间还参加了“纪念中国人民抗战胜利暨世界反法西斯70周年”实践活动、20xx年7月带领药学系荣药·海之岩队伍在南澳进行三下乡暑期活动。在社会实践期间，本人虚心请教，认真学习，理论联系实践，得到了老师和同学们的一致好评。即使再苦再累都毫无怨言，力图在不同的领域锻炼自己，全面提高自身综合素质，为将来服务社会做全面准备。20xx年，让我受益匪浅的实践活动是参加20xx年广东省生物化学技能大赛并获得第三名的荣誉。在这次大赛中，我们研究的课题是《茶多酚防晒膏制备及其抗紫外效果探究》，通过分别采用薄膜法，其他为溶液法和胶带法三种方法测定以茶多酚作为紫外吸收剂的防晒膏的防晒性能，对茶多酚防晒膏成品进行吸收紫外线能力的探究并制作的一款茶多酚防晒膏。通过与中山大学、汕头大学、华南理工等重点学校比赛，让我深刻体会到自己的能力及科技创新能力有待提高。但更加庆幸的是，在20xx年11月，我用相同课题参加东莞市生物化学技能大赛并荣获一等奖。

个 人 感 悟

人们常用一个人的成功来体现一个人的价值，我是不赞同的。我认为一个人的价值不在于他有多成功，而在于他对这个社会所作的贡献。我有一个大目标;我要成为一个不平庸的人。也许我将来的工作很普通，但我一定要在平凡的工作岗位上做出不平凡的业绩来。在大学期间，我们要勤奋学习，刻苦钻研，学以致用。善于以创新的精神、创造的勇气、创优的标准，紧盯科学、技术、产业、管理前沿，善于捕捉创新的计划与灵感，立足岗位，有所发现、有所发明、有所创造。我是创业创优好青年候选人，我是林\*\*。

创业青年典型事迹材料4

90后大学生200元白手起家当老板的成功例子

许多成功者不仅是开拓机会，捕捉机会的能手，而且还是发掘机会潜能，高效运用机会的能手。他们的成功启示我们：一定要提高机会的利用率，把机会发挥到最大值。

在武汉科技大学，付文杰如今成了学生们心目中的校园明星：湖北省首届大学生创业十佳之星，湖北省百佳青年创业榜样，20xx年入选中国大学生年度人物。

22岁的付文杰是武汉科技大学材冶学院金属材料工程专业本科生。大学期间，他怀揣200元从摆地摊卖盆栽起步，开打印店、茶餐厅，卖内衣、开网店，目前出任时代俊杰股份有限公司董事长，拥有5家公司，员工300多人，总资产3000多万元，年销售收入8000多万元。

摆地摊积累创业“第一桶金”

回想创业历程，“盆栽小胖”是付文杰对自己的最初定位。

20xx年9月，湖北仙桃男孩付文杰独自一人扛着行李踏进大学校门。靠减免学费才完成中学学业的他格外能吃苦。离家求学的那一刻，他在父母面前立下豪言：“自己养活自己，不向家里要一分钱。”

一时逞强夸下海口。要挣钱，怎么起步?转机在大一下学期悄然来临。

20xx年3月，武汉市539路公交车终点站，一位卖盆景的阿姨搬着几大筐刚进的货往车门挪。付文杰主动上前帮阿姨把盆栽搬下车，并送到店里。古道热肠的付文杰，此后一有时间就主动跑到店里帮阿姨招揽生意。阿姨见他热心憨厚，就把自己多年卖盆景积累的小窍门教给了他。

苦于创业无处着手的他，有一天看着校门口忙得不亦乐乎的摆摊小贩，突然有了灵感：为什么不试试摆摊卖盆栽呢?他揣着身上仅有的200多元钱，来到学校附近的一处花卉批发市场。就这样，50多盆小盆栽，拉开了他的创业大门。

可摆摊的第一天只卖出3盆，他心急如焚。晚上，他溜到其他摊贩门前，偷学别人做生意的技巧，发现做生意首先要靠人气。于是，他邀请几位同学前来捧场做“托儿”。他还琢磨：校门的进出口都是人流汇集的地方，干脆在两个地方都分别摆上摊，大家“货比三家”后不管选哪家，我都是最后赢家。果然，调整营销策略后，第二天就卖了400多元钱。随后，他赶紧用这笔钱补了100盆，半个月净赚了1000元，这便是付文杰的“第一桶金”。

生意失败就上街当“扁担”

见到记者时，付文杰说他有一个座右铭：成功始于觉醒，态度决定命运。细心加野心，坚定了付文杰创业的决心。付文杰个子不高、微胖、敦实憨厚，打小就有很强的个人号召力，像地心磁场一样，能把性格、能力各异的小伙伴们聚拢在身旁。

小打小闹恐怕难成气候，付文杰决定组建一个团队，召集有创业意向的同学一起打拼。20xx年5月，团队成立，付文杰给起了个响亮大气的名字：俊杰创业者联盟。

一个月后，火炉武汉开始发威，热浪滚滚，学校的跳蚤市场如期开放，黄家湖大学城近10万人的大学生消费群体吸引了付文杰的目光。大家商议，决定抓住机会售卖大学生日常用品。初生牛犊不怕虎，本金不够生活费来凑。电风扇、凉席、蚊帐等夏日用品很快摆上摊位，薄利多销，几番买卖下来，盈利超过万元。

暑假，在武汉组织团队开办补习班、做家教、在火车站附近卖报……创业之初，付文杰通过各种渠道拓展事业。9月，新生入校，他再次抓住商机，销售新生生活用品。钱生钱，利滚利，通过低风险的“再造血”，团队资产很快达到5万元。

就在他雄心勃勃准备大展拳脚的时候，遭遇了创业中的第一次“滑铁卢”。20xx年11月，付文杰大胆决策，多方筹借6万元在校外绿化地上建了 40多间活动板房，占地780多平方米，租给附近村民经营。3个月过去，就在成本刚刚收回即将盈利的时候，板房却被政府强令拆除。因为那里是湿地公园的一部分，需要进行还绿规划。晴天霹雳，付文杰几乎崩溃：不仅每月2万元的租金泡汤，他还得为每位租户支付20xx元违约金。付文杰硬着头皮承担。他向商户一一解释、致歉，并按照他们的租赁面积，主动提出相应的赔偿。

兴建土木毕竟不像倒卖商品，高利润也必将带来高风险，一着不慎就会导致满盘皆输。

事情尘埃落定后，他口袋里仅剩下3个钢镚，一顿饭钱都不够。就着苦涩的心情，他啃了一天馒头。那晚的夜，格外黑，付文杰独坐在沁湖边，对着清冽的湖水发呆，泪无声地淌了一脸。“怎么办?就这样放弃吗?”想起在父母面前的豪言壮语，不服输的个性让他昂起了头：“不，我不甘心，我要重新站起来。”

打理好心情，第二天，他就到汉正街当起了“扁担”。100斤的包裹，扛100米，5元钱。肩膀磨破了，鲜血渗到衬衣上，斑斑点点的红;脚底起泡了，每走一步都疼得钻心;晚上回宿舍搽药绑绷带，宿舍的同学看了都心疼。

6天净赚16万的意外收获

每一个春天的来临，都会给人以希望。20xx年的春天来得格外早。这一年的3月，付文杰渴盼东山再起。在亲朋好友的支持下，他注册成立了时代俊杰商贸有限公司;然后，依靠团队成员的力量，大力开展业务。卖天堂伞、卖男士衬衣，只要能赚钱的，他们都做。经历过失败的人，格外懂得珍惜。

知人善任的付文杰，在创业团队管理中游刃有余。读工科，经管知识贫乏，他就自学充电，泡图书馆。各类商界名士创造的商业神话，让付文杰对未来充满期待。他最佩服香港首富李嘉诚，其卓越的商业投资眼光、独特的风险调控能力，给了付文杰丰富的精神给养。取人之长，补己之短，一颗创业新星正在冉冉升起。

经过一段时间的积累，付文杰相继开办了超超文印店、情雨茶餐厅和贴身衣橱内衣店等实体。良好的服务态度、过硬的产品质量为他们打开了市场，赢得了口碑，在学校周边小有名气，很多老师成了他们的固定客源。

付文杰始终坚信，先做人后做事，任何时候做人的姿态决定了成就的高低。良好的社会人脉关系、诚信经营的品德让他在商业运作中收益颇丰。一次，经营内衣店认识的朋友无意中给他透露了一条信息：江西某个制衣厂有一批货款抵押的品牌羽绒服卖不出去。正好付文杰知道此时广州一家经销商急需补货。有供有求，打个时间差应该可以赚钱。付文杰随即赶往江西与卖家谈判，小心翼翼几番周旋，把这批货的价格从100万元压到了40万元，而且约定“见货付款”。货到以后，他马上通知广州的经销商，那边立刻汇来谈好的56万元。交易成功。账上没动一分钱，6天时间净赚16万元。谈起这次买卖，付文杰颇有些得意。

20xx年2月，商贸公司增资500万元，注册成为时代俊杰股份有限公司，付文杰任董事长;随后，汉阳王家湾20xx平方米的枫叶酒店奠基开工;尚山石商贸公司开张运营。

现在，付文杰作为时代俊杰股份有限公司的法人代表，拥有尚山石商贸公司、枫叶酒店、元亨酒楼、情雨茶餐厅等5家公司，经营范围包括广告设计与制作、内衣、餐饮、教育培训等多行业。拥有员工300多人，公司总资产3000多万元，年销售收入8000多万元。付文杰凭借着自己的智慧和勇气，实现了创业梦。

梦想建立自己的钢铁研究院

一位在校大学生，拥有这么多的公司和实体，让人惊诧。一些人猜测，这肯定是个富二代。付文杰的恩师、仙桃仙源学校的校长否定了这个说法。一生爱才护才的老校长当年看中了付文杰的慧根，特批他免费入学，付文杰才得以完成高中学业。

付文杰自己说，追根溯源，激励的源头在于他有一个美丽的梦想。学金属材料工程的付文杰，在专业课上了解到我国钢铁冶炼技术同发达国家的差距后，就立下了一个宏大的梦想：拥有自己的钢铁研究院，提高我国的钢铁冶炼技术。那时候，他还是个刚进大学的毛头小伙，节衣缩食，勤工俭学，以求自食其力。

但正是这个当时被室友当作笑谈的梦想，成就了付文杰。谈起“中国梦”，付文杰有着自己的打算：30岁以前，拥有一个自己的服装品牌，建成3家三星级以上的地标型酒店。30岁以后，成立钢铁研究院，让国外的汽车公司争相定购自己生产的钢材，要以高于国内的价格出口;希望中国的马路上行驶的小汽车都是中国制造，并且是国人为之骄傲的品牌。

在商场打拼几年，付文杰摸索出一套自己的生意经：做生意其实就是个“借”字，借人、借地、借势，找准对方最想要的，充分协调资本、时间、空间，在交易中获得最大收益。

身为董事长，付文杰没有老板的架子，他要求公司里比他大的，叫他小付，比他小的，叫他杰哥。每个新进的员工都能听到付文杰这样一句话：“我把公司交给你，你把生活交给我。”

常怀感恩之心，付文杰以自己的方式回报社会：资助武汉理工大学1位患脑瘤的大学生治病;资助武汉科技大学的3位贫困生完成大学学业。

创业青年典型事迹材料5

希望在不断的寻找中失去；憧憬在不断的失去中再现。心随梦动，一切皆有可能。

——题记

从一个山里娃，一名曾经的下岗工人，到阳新县“十佳创业青年”， 一个如今拥有三个电脑专业卖场，麾下统领一支40人的计算机专业技术团队，一个占全县it行业市场份额近80%的阳新联创科教有限公司的总经理，38岁的胡智，在创业风雨历程中，一路挥洒青春的汗水与激情，自强不息，真实地演绎了一曲“心若在，梦就在”、不懈寻梦，追求实现人生理想与价值的动人乐章。

最初的心愿：捧上一只“铁饭碗”

一方水土，养育一方人。藏河，丫吉山，偏僻的阳新三溪镇这方名不见传的山水，以其灵秀滋润出了胡智童年早慧的心。出生在家大口阔的普通农家，排行老玄的胡智，从贫困家庭的生活中，早早地体味到了生活的艰辛。从迈进校门的那一天起，他小小的心灵就怀揣着父母的期望，生出一个梦想，那就是要好好上学，考上大学，跳出农门，捧上一只“铁饭碗”， 光耀门楣。

可是，就在他一心上学，以优异成绩考上初中，正欲展开梦想的羽翼时，家庭的贫困却不得使他在念初三那年含泪离开了校园，那一年他十六岁。在惆怅、无奈与苦闷中，他告别了温暖的`家，离开了那方故土，步入了社会，从此开始了自已人生的寻梦之旅。

1987年冬，适逢县水泥厂招工，几经周折，他被招进了县水泥厂供销科。此时的水泥厂是县内数得着的几家国营企业，能进厂当一名工人，在村里人看来无疑是捧上了 “铁饭碗”。幸福仿佛触手可及，然而现实的困惑又接踵而至，终日混迹在厂里无所事事的年轻人间，按部就班的生活，时间长了，让他陡生出一种莫名的空虚感。

随着，在供销科里跟老供销员们外出的跑业务次数多了，看着外面世界日新月异的变化，特别是一波高过一波经济改革浪潮，让他敏感地意识到内地中小型国营企业所谓的“铁饭碗”，迟早会被打破，象他这样农村青年只有掌握更多知识，学会一身本领，才是立身之本。于是他开始了重新筹划自已的人生，以强烈远求知欲望报名参加了湖北大学文秘专业自修学习，并开始关注与用心地钻研计算机方面的知识，用知识充实自已，来排解空虚无聊的工厂生活。

1997年，当他曾经预感的事情，终不期而至，县水泥厂在脱困无门时，实行了企业改制，栽员增效，胡智和众多工人一道下岗了。就这样他儿时梦想捧上的那只“铁饭碗”，被现实无情地打破了，然而生活还得继续。

“天生我才必有用”，1998年春节刚过，怀惴着一个新的梦想，一颗狂野年轻的心，这一次他决然离开了阳新，如一匹脱缰的野马，同镇上许多年轻人一道奔向了南方更广阔的天空，闯进了中国经济最活跃地带——沿海的广东深圳、东莞等地，他要去证明自已，没有“铁饭碗”照样生存，照样能活出个人样。

曾经的梦想：就当一个“小老板”

诚如一句名言，机遇只垂青那些有准备的头脑。凭着在工厂期间所学的文秘知识兼平时悉心钻研掌握的计算机专业技术，还有农村孩子一贯吃苦耐劳、踏实勤奋的品性，胡智很快就从众多的“打工仔”中脱颖而出，获得了老板的青睐，不久就被提升任为企业的行政主管。

其后，他又为多家企业老总相中，被高薪聘用。辗转漂泊的打工生活，不仅丰富他的人生阅历，更开阔了他的视野，看着年轻同事有的辞去得来不易高薪水和待遇优豫的职位而回归故里，开工厂，看着沿海一带很多和自已年纪相仿的年轻人，拚命努力自已创实业的干劲，他在心里也萌生了一个新的梦想，想自已也能回乡当一个“小老板”，作自已事业的主人。

心随梦动。为着这个愿望，在此后打工期间，他除了认真的搞好自已岗位工作外，还谦虚地向那些经营管理方面的行家学习管理经验，并留意市场行业动态，结合自身的专长考虑，最终他心中认定了计算机信息这个富有发展潜力的行业，他认为在内地不久的将来必定有着无限广阔的市场前景。

创业青年典型事迹材料6

\*\*\*，江苏普泰隆阀业公司总经理，福建安溪人，一个\*\*“新市民”，也是一个地地道道的80后。1984年出生的他和众多的80后相比，多了一份成熟与稳重，从当年只身一人前往上海打工到如今的小有成就，这10多年的创业打拼让他品尝到了同龄人不知道的酸甜苦辣，那些走过的艰辛创业风雨路程，让他倍感珍惜。

一、不甘贫穷，立志创业。\*\*\*是一个地地道道的农家子弟。1984年出生在福建安溪参内乡田底村，家中历来务农为生。初中毕业后，因家中经济原因没有继续读书。2000年初，沿海地区经济飞速发展，日新月异，年轻气盛的\*\*\*也有了一种外出闯一闯的念头，那年刚满18岁的他只身一人外出打工。在上海奔波一年后，到\*\*投靠亲戚，找了一份工作养活自己。来到\*\*后，\*\*\*发现\*\*的民营企业遍地开花，许多老板也是创业致富，置身其中，不禁有所触动。他一边打工一边想：\*\*的企业如雨后春笋，而且有的人也是空手起家然后逐步发展壮大的，我为什么就不能像他们一样办一个企业呢？他萌发了自己办厂的念头，通过多种途径进行市场调查，最终将自己的创业项目锁定在自己打工时比较熟悉的阀门加工上，走出了创办企业、改变贫穷的第一步。

二、努力拼搏，艰辛创业。俗话说：万事开头难。企业创办之初，也走过了一段艰辛之路。企业刚创办时，只有\*\*\*一个“光杆司令”，既是采购员、推销员，又是生产工人和货物搬运工。常常为了接一个单子，四处奔波，好不容易有了订单，又要自己生产，没有人手，他就自己干。为了

添置设备筹资金，曾经跑遍了银行找寻贷款却因为外地人的身份吃了闭门羹，订单要交货，把他急得团团转，四处找人帮忙，终于有朋友伸出了援助之手，借给了他三万元，解了燃眉之急。至今回想起来，\*\*\*对那段创业初期的经历依然唏嘘不已。靠着自己的脚踏实地，订单慢慢多了起来，工人也逐步稳定了下来，2005年在璜塘上村工业园找到了合适的厂房，公司终于开始走向了正轨。2012年，在璜塘上村村委的帮助下，又进一步扩大了企业规模，凭借着自己的努力，企业发展步入了一个新的天地。截至2013年底，公司拥有员工32人，其中大学本科生8人，实现营业收入1000多万，利税18.5万元，为一方经济发展做出了贡献。

三、搏击商海，创新创业。企业要发展，要壮大，产品是根本，没有适应市场的产品作保证，企业就没有希望。为了确保产品符合客户需要，\*\*\*常常自己亲自操作，掌握技术要领后，再传授给聘请的师傅。他在生产中不断摸索，对产品进行技术创新，从客户需求的角度研发各类产品及其配件，逐步获得了客户的信任，技术创新带了丰厚的回报，在获得6项专利的同时，更为公司赢得了双良集团、三房巷集团、中石油的青睐，产品销路进一步拓宽，更是远销韩国、日本。公司在2011年被评为江苏省民营科技企业，作为带头人，\*\*\*把科技创新作为一种新的动力推动着公司的发展壮大。

四、学习奋进，知识创业。发展无极限，追求无止境。\*\*\*经常说到，人的一生，在不懈追求，这样才更有意义和价值。虽然自己是初中毕业，但是对于自己的要求却一直很高，已经是老板的他依然通过进修拿到了大专文凭，今年更是自学计算机CAD制图，专心准备参加工程师的考试。他

说知识就是财富，今后要做大做强企业，只有不断更新自己的知识，才能使公司再上一个新的台阶。

五、富而思源，勤俭创业。经过多年的探索与磨练，企业有了一定的基础和知名度。有的人对\*\*\*说：你现在是一个老板了，该享受享受了。听到这样的话，他总是一笑了之。平时除了喝茶钓鱼之外，几乎没有其他的爱好。赚到了一点钱，首先想到的不应该是讲享受，而是要富而思源，把有限的钱用到扩大再生产上，用到需要帮助的人身上。听说到村干部为了成立村级关爱基金到处筹集资金，\*\*\*主动捐出了3千元，用自己的行动让大家看到了他的爱心和责任感。

“创业有起点，事业无终点”，\*\*\*深知，今天取得的一点小成绩只是明天事业的一个基点，只是人生的一小步，但创业的青春无悔。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com