# 大学生创新创业之星事迹材料6篇

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

*一份优秀的事迹材料可以发挥宣传典型，推动工作用用意，大家写起事迹材料一定都十分头疼，以下是职场范文网小编精心为您推荐的大学生创新创业之星事迹材料6篇，供大家参考。大学生创新创业之星事迹材料1
未毕业大学生创业2年从零到千万，看看他是怎么做的*

一份优秀的事迹材料可以发挥宣传典型，推动工作用用意，大家写起事迹材料一定都十分头疼，以下是职场范文网小编精心为您推荐的大学生创新创业之星事迹材料6篇，供大家参考。

大学生创新创业之星事迹材料1

未毕业大学生创业2年从零到千万，看看他是怎么做的!

大学生“谈”来生意，批发新生用品净赚16万高高瘦瘦、戴副黑框眼镜的镇小龙，说话简洁干脆。

他随身携带的手提公文包里，一本16开记事本、4个手机是标配。“每天都有各种谈判，一天谈八九场是常态，手机不多带几个根本不够用。”镇小龙直言，目前团队里具体事务都已交给其他人去执行，他最主要的工作则是负责跟一些重要客户谈判。

一个团队，创始人是灵魂。经过近三年的积累，镇小龙俨然成了“谈判专家”。他的口才和经营管理能力，除了受经商家庭环境的影响外，更多得益于他从大三开始的创业经验。

20xx年暑假，他打算通过自己的努力去赚取学费。像很多大学生创业者一样，他决定从棉被、床单、热水瓶等新生用品入手。别人摆小摊，他就搞批发。在七、八月里，他绕开汉正街商贩，直接找到江苏、浙江的200余个生产厂家，硬着头皮谈下最低价格，“除了口才外，人家最看重的是武汉百万学生市场”。

当时卖新生用品时，镇小龙还是“光杆司令”，所有员工都得临时请。“3辆4.2米长的卡车运货到湖北经济学院仓库，从下午4点卸货卸到凌晨4点。我只睡一个小时，凌晨5点又得起床配货。”镇小龙回忆，当时近20人卸货卸了12个小时，一直没吃饭，卸完货所有人都累瘫了，倒头就睡。今年，部分员工成了他的合伙人。

镇小龙说起生意经头头是道，一些生活用品价格并不贵，拼的就是薄利多销，要赚钱必须控制成本，进货渠道十分关键。

一个蚊帐，从厂家直接进货，比从汉正街拿货要便宜近一半。床上三件套、蚊帐等商品直接从江苏南通那边厂家进货。棉衣架等小件才从汉正街进货，运输方便。

而宣传、销售、物流、记账等所有环节的工作，全部由他一个人承担，一个月下来，镇小龙瘦了20多斤。

好在，一炮打响。在新生开学的15天内，他做出了200多万元的营业额，净赚16万元。

创业路上也曾两次失败初战告捷，让原本只打算小玩一把的镇小龙信心倍增，他感觉，“大学校园是一个无限大的市场，就像阿里巴巴的宝库”。

他决定大干一场，注册成立了公司。做大学生用品市场，最重要的是把控成本，“像T恤之类简单的服装，我们自己采购了设备，自己设计生产，成本更低。”镇小龙谈道，在今年的毕业季，他的公司几乎“垄断”了武汉高校的学士服租赁市场，利润相当可观。

不过，创业路上永远不可能无波无浪。镇小龙并不讳言他遇到的两次挫败:“去年10月，我看微信很火，也组织了一个40人的团队加入进去，我们是武汉第一家可以查课程表的校园微信。

虽然在一个半月也做到了2万粉丝，但最后，发现很难用微信变现，于是放弃了;还有一次失败，是做校园周边卡，如果学生持卡消费，我公司里的产品一律成本价卖出，我还说服了周边100多家商铺参与，提供打折服务。我的想法是，黄家湖大学城有四所高校，10万大学生，我一张卡只赚10元，也是个可观的数目。

但结果是，买卡虽然只需要20元，但学生并不愿意掏钱，他们持怀疑态度;此外，那么多商家难以管理。这个项目我亏了十几万元。”

成学生创业带头大哥，团队很快达200多人新生用品生意告一段落后，镇小龙本来计划按部就班地安心上学，可就在这时，不少大学同学被他的行动力所感染，主动要求他牵头，带领大家创业。就这样，创业团队很快就发展到200多人。

可以说，他之后的所有创业项目都是被这200多人的期待推着前行。开学后一个月，他开发了电子产品销售、服装贸易、教育、人力资源、旅游、租车等一系列项目，但是由于经验匮乏，全部处于亏损状态。

几个月后，他又组织了40多人的研发团队，开发了“”账号。通过策划宣传，一个月内便吸引3万多粉丝。

有了项目，有了网络平台，如何引爆消费?策划活动!于是，他又组织了4所学校共120多人执行了周边卡项目。周边卡只做黄家湖校区的几所高校，一张卡在高校周边店铺通用打折、积分，通过此项目将之前的亏损全部弥补回来了。

在经历过多个项目的历练之后，镇小龙觉得校园内的发展有很大的局限性，于是开始在校外寻找新的商业模式。

整合百家店“滚雪球”，资产已上千万很快，他就找准了方向——将商业地产规划与高端资源对接。

一开始，开发商都不相信这个年轻小伙，但几轮谈判后，与其说被商业利益诱惑倒不如说被镇小龙非同凡响的口才、商业模式和规划所折服，一些老板宁愿舍弃既得收益与他合作，看中的正是这个年轻人过人的经营头脑。

比如，黄家湖校区里一个商业体3000多平方米，他整体中标后先规划咖啡馆、台球室、图书借阅等项目，再对外招商，而不是别人租下来由别人设计做什么生意。仅此一个项目就盈利近百万元。随后，他又对这种模式进行复制，先后中标五六个商业综合体。

如果仅是传统形式的招商，那仍是“一锤子买卖”。镇小龙想到放弃一部分租金利润，所有店铺自己均按比例入股。这样不仅将商家与自己公司捆绑在一起，还有利于他的“大高校消费联盟”的形成，后期统一活动策划时也方便管理。

此间，不断有实力雄厚的老板提供资金、资源的帮助，使得他的商业雪球越滚越大。目前，镇小龙旗下自有实体店30家，参股驾校、台球馆、宾馆等商业实体上百家。

镇小龙感到很骄傲，短短两年时间，自己不仅不再伸手向家里要钱，还积累下上千万元的资产。

大学生创新创业之星事迹材料2

我叫xx，来自xx，xx信息职业技术学院xx级会计xx班的学生。从一进学校我就对自己在各方面非常严格要求，在第一次进行军训负责人的时候，我很高兴被大家选上了。在军训期间跟大家相处的非常好，乐于助人，只要同学有什么帮助我都非常的乐意去帮助同学。因为在军训期间对大家的付出的比较多，为同学们服务，在最后也得到了大家的认可。所以后来在竞选班干部的时候，我被竞选为班长，我感到非常的荣信。在生活中：我是一个活泼开朗、热情大方的女生;在工作中：我是一个认真、负责的女生;在学习中：我是一个积极上进、刻苦钻研的女生。

我是一个积极向上、大胆创新、对创业有着浓厚兴趣的人，所以从一开始加入协会后，我就对协会的一些实践活动非常的感兴趣，再加上我是一个活泼开朗，善于交际的女生，最后我们会长把我放在了创业部门。

大学生创业群体主要由在校大学生和毕业生组成，由于大学扩招引起大学生就业等一系列问题，一部分大学生通过创业形式实现就业，这部分大学生具有高知识高学历的特点，但是由于大学生缺乏相对应的社会经验，所以需要全社会的关注和帮助。大学生创业逐渐被社会所承认和接受，同时也肩负着提高大学生毕业就业率和社会稳定等的历史使命。

在我们学院有三十来个协会，然而每个协会都有自习的创业项目。在我们的心理健康协会中，我们的创业项目就是：寄、发快递。在我们学院成了一个代售点。也许在不了解做快递的人的面前可能会觉得这似乎非常的简单，每天只要中午坐在办公室等着别人来拿就可以了。是的，曾经的我也是这么想的，我觉得这太简单了，可是一旦做起来了就没那么简单了。俗话说的好啊：说起来容易，做起来难啊!

刚开始做快递的时候什么都不懂，就连最简单的跟别人打电话让别人过来拿快递的交流都不会，打电话的时候总觉得不知道该怎么开口，该怎么说。因为每天中午老板把快递送过来，然后就让我们把这些件给送出去，我们就要打电话或是发短信让别人过来拿。做这些就相当于服务一样的，要讲究服务的态度，你说话的语气语调，这都跟以后我们的业绩有很大的关系的。如果我们服务态度不好，那么她们以后就不会寄我们的快递了。所以这一点是非常重要的，也是值得我们好好学习的一点。

接着就是：我们该如何在学校做宣传，让大家知道我们的快递，然后对我们的快递的支持。在这方面我们做了以下的准备：首先，进行策划，该怎么去宣传，往那些方面。然后进行做策划，我们的宣传分为三个部分：第一、贴海报;第二、对同学们进行宣传;第三、对老师进行宣传。最后我想出了一点，我们可以做名片，然后我们跟老板商量了下，最后我们做出了属于我们自己的名片，我觉得好高兴，这是属于我们的荣誉。最后我成了创业部门的`负责人。

在宣传这一块我是主要负责向老师做宣传的，可能因为我是班长，所以认识的老师比较多，跟老师的交流也多一点。所以第一个就是向我们辅导员做宣传。当我跟我们的辅导员做宣传的时候，她非常支持我们的创业项目，觉得非常的好，因为在学校有很多人都需要寄东西，所以只要我们服务好，能吃的了苦，相信一定会有一定的收获的。辅导员的话对我有了很大的帮助，也给了我很大的信心!到目前为止，在我们经管系，很多辅导员对我们的创业项目还是非常支持的，连我们的书记都说不错。所以我会把我们的创业项目一直发展下去的。希望能够为我们学校做点贡献，提供服务。

从开学到现在我们做这一块也快半年了，在做这些过程中，我们笑过，我们累过，我们哭过，也有累的不想做的时候，也有抱怨过;但是最后我们还是挺过来了，最后都收获了很多，得到了很多经验。这是我在大学的另一份有意义的收获。总之，创业知识广泛存在于大学生的学习、生活的视野之中，只要善于学习，总能找到施展才华的途径，但在信息泛滥的社会里，“去粗取精，去伪存真”也是很重要的。善于学习和总结永远是赢者的座右铭。

最后我总结了一些我们大学生创业的优势：

1.大学生往往对未来充满希望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

2.大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，而目前最有前途的事业就是开办高科技企业。技术的重要性是不言而喻的，大学生创业从一开始就必定会走向高科技、高技术含量的领域，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。一些风险投资家往往就因为看中了大学生所掌握的先进技术，而愿意对其创业计划进行资助。

3.现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生梦想心了怀揣创业梦想，努力打拼，创造了财富。

4.大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及学以致用;最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。

最后希望我们大学生能够踊跃进行创业，做我们自己想做的事情。没有做不到，只有想不到。

大学生创新创业之星事迹材料3

90后大学生卖手抓饼坚持手工制作年收入250万

7月24日，禹化普制作的金黄的台湾手抓饼。

大学生禹化普大三时就当上手抓饼小老板，2年来连锁加盟店已开遍大学城

你曾经在北城天街小吃街吃过台湾手抓饼吗?这家不到10平米的小店老板竟是一位刚刚毕业的90后大学生。禹化普大三时就当上手抓饼小老板，在两年时间里发展了4家直营店、1个加工厂和8家加盟店，年收入达250万元。

每天下午4点，在北城天街小吃街店门口，已经有五六个白领在排队。放面团、煎鸡蛋、配作料……三分钟后，两个手抓饼新鲜出炉递给了前面的顾客。和传统烙饼不太一样，这个饼千层百叠，面丝千连，外层是淡淡的金黄色，内层柔软白嫩。

每天能卖400个饼

这么多人包围着店，为什么还有顾客加入呢?“这五六个客人是活招牌。顾客也许不知道我们，但看着这人气，就会吸引他们来尝鲜。”禹化普说，小吃店的秘籍就是要保持人气旺，排队人越多生意越好。

“以前我们追求速度，人多了就一次出6个饼。”禹化普说，在2011年做第一家店时这个快捷的方式并没有赢来顾客青睐。他特意跑到成都小吃街去考察，发现类似的小吃店老板总是保持慢工出细活的状态。即便店外已经排起长龙，也不慌。而前来的顾客络绎不绝，等待着他们的美食。

禹化普回到重庆，开始要求师傅一次只做2个饼，甚至有时候做一个饼。这个营销方式反响很好，饼保持最好的口感，排队的客人反而更多了，每天平均能卖400个饼。

加盟店4个月盈利

禹化普的北城店是两个月前开的，虽然租金掏了1.3万元，但是却成了店里的活招牌。北城店现在每月能卖1.5万个饼，凭借这样的人气，禹老板在月初迎来了三位新的加盟商。

禹化普说，从去年的5个加盟商情况来看，基本4个月就能盈利。加盟费收1万元，门店3-10平方米即可，租金价格通常在3000元左右。扣掉原料、房租、水电煤及人工费用，按每家店最差卖300个饼算，一个月的纯利润平均为8000元。

一开始，禹化普想做连锁直营模式，但当他们拥有第三家直营店时，开始打磨品牌。想要与大品牌竞争打开这个细分市场领域，必须吸引加盟商。

“每卖一个面团给加盟商，他们赚8毛，我们只赚五毛，薄利多销。”禹化普说，按10个月算，5家加盟店每天至少购买2500个面团，一年仅靠卖面团营业额能达到100万元。

连锁店坚持手工制作

2011年10月，仍在电子校攻读信息管理的大三学生禹化普认识了在大学城西街做手抓饼的许少波。两人一拍即合决定连锁经营，许少波专注于技术改良，而他负责开店营销。

随着2012年大学城西街两家分店步入正轨后，禹化普开始扩张脚步。去年他新增了一家直营店和5家加盟店，杀入了大学城。“大学城八所院校差不多15万人，70%都吃过我们的手抓饼。”如果说4成靠营销，那么口感占六成。油酥面团是手抓饼口感的关键，禹化普一直坚持在自建的加工厂里手工制作，拒绝机器加工。

禹化普计划最近2-3年在西南片区打开手抓饼市场。现在他的困惑是，随着市场不断扩大，管理、资金、人员问题就显得力不从心。

大学生创新创业之星事迹材料4

出生于江西省南昌市南昌县三江镇的90后小伙刘伟伟自幼便伴着马蹄长大，因为缺乏客源，自家种的400亩马蹄销路并不好。为谋出路，有着电商工作经验的刘伟伟便想到通过网络营销将自家的产品销往全国各地，“从第一笔网络订单到今年年初，我们借助网络销售出去的马蹄有60多万斤，销售额达120多万元，占马蹄总产量的40%，网络销售已成为重要的销售渠道。”刘伟伟说。

90后小伙回乡网上卖马蹄

刘伟伟出生于1991年，2013年大学毕业后在沿海一家大型企业做电商工作。2014年7月，父亲在家里注册开办了公司，主要从事马蹄种植和深加工，年轻的刘伟伟想跟父亲一起干出一番事业，毅然放弃外面薪水不错的工作，回到三江镇和父亲一起创业。

由于自家种植马蹄的时间不长，没有客户，只能依赖别人介绍，种植的400亩马蹄销路并不好。刚回到家乡，如何打开销路成为刘伟伟最“头疼”的问题。“我平时喜欢玩电脑，就到一些网站、贴吧上去发我们公司产品的信息，半个月不到，果真有一个广州客户主动联系我，一下子就要了30万元的马蹄。”

尝到第一笔网络销售单的甜头，刘伟伟便将更多的心思花在了网络营销上，不仅创建了公司的官网网页，还时常在贴吧发布公司简介以及联系方式。

“如今，客户遍及全国各地，借助网络销售，公司的利润也有了很大提高，去年全年的销售额达200万元，利润率近20%，达到40万元。”刘伟伟说。

电商为三江镇传统产业插上腾飞翅膀

在利用电商开辟了产品销路、提高了产品知名度的同时，电商也在倒逼着乡村企业不断改进生产技术、提升产品质量。刘伟伟介绍，今年9月，企业的深加工厂房将建成投入使用，主要生产马蹄糕、清水马蹄罐头、罐头马蹄片、速冻马蹄丁、速冻马蹄片等产品。

同时，也将重点开拓企业的电商渠道，通过淘宝、微信等渠道销售深加工产品，打响三江马蹄的品牌。

而在三江镇，除了刘伟伟，还有很多的村民利用电商为传统产业插上腾飞的翅膀。三江酱菜制品厂是镇上的老牌企业，但产品的销路一直不温不火，直到2008年，企业的销售额也只有80万元。

近几年，酱菜厂开始利用电子商务销售产品，当地长期在厂里进货的淘宝网店主也有十多家，江西最大的绿滋肴特产超市也是厂里的大客户，2014年企业的销售额增加到200多万元。“2013年，我们厂还从山东购置了先进的烘炒和高温杀菌设备，产品口味好了，回头客也越来越多。”

南昌县三江镇酱菜厂老厂长余真辉告诉记者，电子商务也正在倒逼企业不断改进生产技术。

大学生创新创业之星事迹材料5

炫果的大利润：90后大学生如何做校园水果电商

我在做炫果之前自己开过休闲零食店，也算是第一次创业吧。那一次，我没挣钱反而亏了3万块。究其原因，首先我在错误的时间选择了一个自己不熟悉的行业;第二，在和东家谈房屋租赁的时候转让费中因为没经验亏了3万块。

我这个店本来想进一批烟，结果没成想是一批假烟。导致那一箱香烟都没法卖，再回过头找批发商，找不着了。后来我又进了一批腌制的小鱼，进回来发现快要过期了，卖不动，而且进的价格还比人家高，这一单也亏了。我的对面也有一家卖零食的店，我自己开的没有任何竞争力，生意一直做不过人家。

第一次创业以后我就想着，第二次创业就想着一定先想好再做。所以我做炫果的时候我就先去了解了水果这个行业，而后又调查了我的目标区域的潜在竞争对手、而且做了一份创业计划书。

我吸取了第一次小打小闹的失败教训，这次我创业已经不盲目了，我要打造有竞争力的产品，去找符合自身能力的创业项目。

完成定位水果之后，我就开始完善和实行我的计划。我将我的商业计划分成了三个部分

即：线上订购——清洗现切——线下配送

首先顾客在微信上下单，需要什么水果和其他一些个性需求，客服负责售前服务。当顾客确认下单之后，我们就开始给他配水果，交给后场清洗加工，然后进行配送。

我的核心竞争力

1.消费渠道：相对于传统水果零售店我们更有优势，现在年轻人的消费习惯更倾向于网络，我们迎合了他们的消费习惯。

2.第二产品，我们原始水果的价格要低于水果店。我们不靠卖水果赚钱。我现在的产品维度是高于水果店的，我卖拼盘和果汁，因为这样附加值高。

3.成本优势：水果店有门面的租赁费用，少说几万，位置好的十几万，我这边也可以不开店，直接配送省去了很多钱，我会把挣到的钱用于扩大再生产而不是像水果店首先要考虑摊到房租成本上。

事业由亏损到盈利

这次我第一单就挣了钱：第一，前期进货我是跟着我家亲戚一起进，她在南京做水果做了10年了有人脉有经验。第二，我控制了进货量，切多少进多少，少切一点无所谓。第三，我进的多的水果我会专门的宣传，让它不会滞销。尤其是第一点，没有经验老道的人带着，批发商会坑死你，我个人呢是这么感觉的。

现在我专注做南艺的校园里面的市场，我可以覆盖4个宿舍楼，每个宿舍楼有1500人左右。

利用校园的强关系营销

同学的关系和社会的关系并不一样，这层关系有助于我的生意扩张而不是阻碍。本身学生玩微信的就很多，而且学生群体微信好友基本都是自己的同学、老师(身边的人)，他们往往对这件事有好奇心会支持这个生意的。同学关系更牢固而且都住在一栋楼里、我这经常碰到一个宿舍一起买的,这样的话单笔价格就可以上去。

现在一笔单子能达到一两百。除了发了一次传单，我没做什么别的推广了，现在主要用微信做自媒体宣传。

国外的鲜果切市场观察

在国外超市里没有原始的水果，都是鲜果切。叫做Fresh-cutfruits，我觉得以后水果的产品形式会改变，往鲜果切方向发展，因为它更方便，可作为一种旅游休闲食品和餐后甜点。在国外，比如美国市场，鲜切产业有800亿美元的市场规模，而鲜果切有125亿美元，我想在人口众多的中国这个数字想必要乘以几倍。

其实在学界，果品采后如何加工是一个研究命题，鲜切水果就是解决的一种方式，而我观察到，近几年来在国内的一线大城市这种产品也不稀奇了，能不能星火燎原就看以后的发展了。

行业佼佼者的经营方式

谈到鲜切其实不得不说贾冉和果酷网，在业界，果酷网算是做的比较大、比较成功的了。据我了解，起步阶段，那时候贾冉和他的合伙人手头只有10万元的运转资金，为了降低风险，他仍然留在原来待遇不错的单位，兼职做果酷网。他们的想法很乐观：全北京“在哪儿都有人吃水果”，推广方式基本就是发传单。

在开始时，果酷网每天约能出50~100单，但平均收入却只有1000块钱左右，连成本都覆盖不了。半年之内，在没有大的推广费用消耗之下，10万块钱也很快用光了。后来他转型去做B2B了，情况很快就好起来了。

其实在这个行业里B2C模式是行不通的。C端的潜力虽然是无穷的，但是在鲜切水果领域，小成本根本玩不转。鲜切水果属于高频次、低价格的产品，每天应对C端消费者一盒两盒的消费需求十分折腾，而如果有大客户，一下子订几百几千份，难度就大大降低了。

目前，果酷网有200多家企业客户，每天的送货量达到上万份。

很多人认为这个行业就是把水果切吧切吧，就送了。其实要知道远不止这么简单，我认为在现在，我应当学习果酷

1、果酷比我们供应链系统更成熟、成本更低，他们是流水线生产、人工效率高。

2、果酷目前是b2b，效率高，后台数据系统能很好的控制水果损耗，也加大了利润空间。

大学生创新创业之星事迹材料6

xx，男，中国共产党员，1990年9月出生于xxxx，xx年7月园林专业毕业。如今，xx的菜园生产的无公害蔬菜已经走上百姓的餐桌，成为xx市大学生创业孵化基地带头人，实现了从大学生到“蔬菜种植能手”的转变，走上了“大棚蔬菜种植”的创业路、“党员帮扶带富”的领航路。此后，获得xx市“返乡农民工创业先进个人奖”，

xx年被评为“xx市十大创业之星”。

拒绝安逸，立志高远

毕业之后，xx来到中国蔬菜之乡——山东寿光的一家企业从事蔬菜生产，工作虽稳定安逸，但公司固定的生产模式却使得这位满腔热血的年青人陷入了无法实现自己的梦想和难以完全学以致用的窘境。一个偶然的机会，xx来到了xx市蔬菜科技示范园参观学习，对于示范园生产模式与运作方式产生了浓厚的兴趣。随后，xx自费去了素有蔬菜之乡的山东寿光县学习蔬菜种植，在家乡xx市张家山镇，租种了20亩菜地，成了一名地地道道的菜农。与菜农们一起日出而作，日落而息，走上创业路。

知识运用到实践，开辟新的种植模式

创业初期，xx抱着“初生牛犊不怕虎”的精神，租种了20亩地，在种植技术和品种上独具创新，错开销售周期，实施轮做，种植良种黄瓜、茄子、花菜等蔬菜。在农闲时间，他还通过与菜农们分享书本上的蔬菜种植技术，共同讨论出了一套结合实际的种植方法，并加以实验。同时，充分发挥自己所学的市场营销知识，帮助菜农把产品推销到超市、商场。凭借品种优良、种植技术先进的优势，xx年上半年，他蔬菜大棚里的西红柿、茄子、黄瓜和花菜等品种在市场上广受欢迎，供不应求，每亩实现效益可达5000余元，年盈利xx万元。

积极帮助农民就业，做新时期共产党人

由于在大棚蔬菜加工、销售、等方面取得了不错的业绩，种植的蔬菜吸引了各大超市竞相购买，引来了周围的一些菜农向他学习菜苗培养和种植技术。两人结合自己所学专业知识，用科学的方法，因地制宜，积极主动帮助当地农民优化蔬菜种植结构，并带领菜农建立起了多元化的销售渠道，帮助农民发家致富。对于社会上的不理解，xx并不在意。“首先作为一名共产党员来说，我们来农村创业的目的不光是为了自己能赚钱，更多的是想通过自己所学的知识，带领乡亲们致富”，这是xx经常说的。

“欲善其事，必先利其器”，90后大学生xx追求自身的职业理想，在庄稼地里摸爬滚打。创业之路虽说筚路蓝缕，但是，那一份创业激情，那一股拼劲，那一套独特的发展模式助他成功走上了这条淘金之路。xx年，他已承包菜地100亩，带动30多个农村剩余劳动力就业，年纯收入30多万元。

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