

齐美静是沧州师范学院一名大学生,也是一名创业者。学习之余,她在学校开了一家手工皮具小店——

大学生店长

本报记者 祁晓娟 摄影报道



齐美静在做皮包

员,还当宣传员……”齐美静说,她学会了拍好看的照片,研究了市场营销的知识,尝试了策划活动……她觉得自己学了很多东西,更成长了很多。

齐美静还招聘了几名学妹,成为她的好帮手,她还在班里担任班干部……

“这个大学,我过得充实而有趣。”齐美静说,她不仅挣够了自己的生活费,还可以用自己赚的钱去旅游,品尝美食……

大学期间,绝大多数大学生还在向家中伸手要生活费,而齐美静实现了“财务自由”。这让齐美静很是自豪。

家中的父母也是特别欣慰。妈妈也觉得她不是“瞎胡闹”了。

每到爸爸妈妈的生日或者亲朋好友有喜事的时候,齐美静总会做一些手工饰品、背包送给大家。

爸爸收到了齐美静为他做的一个牛皮钱包的时候,特别高兴。“这是我收到最有意义的生日礼物。”爸爸激动地说。

在大四上半学期的时候,齐美静忙着准备各种考试。“我来创业小屋的时间越来越少。”齐美静说,她在积极寻找手工小屋下一届负责人。

“希望这个小屋能为其他有梦想的大学生提供创业的舞台。”齐美静说。

“我的未来不是梦”

现如今,齐美静已经进入大四下半学期了。

“课程少了,一有时间,我就待在小屋中。”在齐美静的心中,对这里,她有着深深的不舍。

临近毕业季,小店的生意不错。很多人来这里买一些或者自己动手做一些“独一无二”的礼物送给同学。

一天,一个宿舍的6名同学一起来到小屋,订制了6条手链。

“这几条手链算是她们给自己的大学生活留个纪念吧。我见证了她们之间的友情。”齐美静说,她经常在做手工的时候,被满满的幸福感包围。

齐美静说,因为他们制作的皮包质量好,性价比高,甚至很多老师也成了顾客。

齐美静想着,既然手工饰品、皮包会有市场,她不如开个直播,既教大家做,还能卖出一些。

于是,一有时间,她就在网上开直播。直播的内容也不一样:有时是介绍商品,有时就展示一个钱包的制作过程,有时就和大家聊聊天。

马上面临着毕业,齐美静有着很多的不舍。

毕业后,她计划在正常工作的同时,用自己在大学积攒的创业经验,开一个自己的工作室。

“在大学创业期间,我收获太多了。”齐美静说,很多知识都是书本上学不到的。

齐美静对于毕业后的生活充满了向往。对于未来,她信心满满,她觉得:“我的未来不是梦,我一定会有一个自己的工作室。”



同学们来小店做手工



顾客络绎不绝

想要的。

“这个包卖了300元。”齐美静说,以前她卖得最多的是几十元的耳环、戒指、钥匙扣等。这个“大买卖”让齐美静兴奋了好几天。

从这以后,齐美静开始把工作重心放在制作手工皮包上。

机会总是留给有准备的人。从2020年开始,因为新冠疫情,大学校园不能随意出入,她们的小店“爆火”。

关于“爆火”这件事儿,齐美静现在说起来就像做梦一样。冷静下来的她带着一起创业的小伙伴们多购置了一些原料和工具。生意最好的时候,小店订单

特别多……让齐美静自豪的是,小店的营业额破纪录达到一个月1万元。

“财务自由”

齐美静除了上课,就待在小店里。

“你看,这里除了工具,还有我的学习用品。我是边学习边创业。”齐美静说。

以前,齐美静觉得自己是个挺害羞、内向的女孩,现在她可以流畅地跟进店的顾客交流。“我既当活动策划,又当店

“我是理科生中最文艺的。”齐美静笑着说,大学四年,她在校内的心本匠手工皮具店除了做店长,还是这个小店的摄影师、美术设计、工匠、售货员等。

在大学创业期间,齐美静的生活过得既充实又快乐,还把自己的生活费赚够了。“大学还没毕业,我就拿着自己赚的钱去旅游,这是让我最自豪的事儿。”齐美静说。

“熬”成店长

“你上大学就要好好学习,别不务正业,把学习耽误了。”这是齐美静的妈妈对她在大学期间创业的质疑。

齐美静,唐山人,今年上大四了,是沧州师范学院机械与电气工程系的学生。

2019年,齐美静满怀着美好的憧憬走进了大学的校园。刚一入学,吸引齐美静的是宿舍楼下一间售卖手工饰品的小屋子。

从小,齐美静就喜欢做手工,但是动手做饰品这件事儿她从没接触过。

走进这个饰品店转了一圈,齐美静被深深地吸引了。“好想加入她们。”经过打听,她知道了这个小店是几个学姐开的。

为了能加入她们,齐美静写了一份“自荐信”。

“我算是毛遂自荐了。”齐美静笑着说,在自荐信中,她写出了自己的优势:喜欢动手、善于学习、审美不错……

之后,齐美静通过了面试,成为这个小手工饰品店的一员。业余时间,她就去看店。

“刚开始的时候,我看着学姐们动手做。”齐美静说,慢慢地,她会自己动手做小饰品了,也了解了小店从哪里进货等。

2020年,学姐们先后毕业,齐美静成为小店的负责人。

齐美静有压力。这个小屋叫创业小屋,是沧州师范学院给想要创业创新的大学生免费提供的场地。

在小屋创业的大学生享受着免房租、免水电费等优惠政策。但如果他们的创业项目没有新意或者小屋长期关着门不正常运营,学校就会收回小屋的使用权。

“有压力就有动力。”齐美静说。她开始考虑,怎样让这个小店火起来?

创业小屋挨着学生的宿舍楼,在地理位置上有着得天独厚的优势。每天,学生们上课、下课都会路过创业小屋。齐美静就和其他同学一起,把做手工的桌子摆到小屋的门口。

“慢慢地,大家就知道小屋里面是干什么的了。”齐美静说,她也不断提高自己的业务能力。除了跟学姐学,她还跟着网上的视频学,一有时间就在小屋内练习做手工。

“私人订制”

齐美静发现,大学生喜欢有

个性的东西。

于是,小店推出了新的服务。第一,小店卖成品手工饰品;第二,小店可以“私人订制”独一无二的饰品;第三,欢迎同学们自己来小店动手,她们会提供全程的指导服务。

为此,她们从网上订购了工具、原材料等。

“当时,这是不少的一笔投入,有几千元。”齐美静说,这笔钱大多是学姐们集资的,她担心如果赔了怎么办?

当时齐美静上大二,对于她来说,压力可不小。

“我想了很多办法。”齐美静加大了小店的宣传,在每个周末搞起了活动。

“我借来了相机,学习拍照。”齐美静说,为了拍出好看的照片,她还请来漂亮的同学吕明明当模特。

在齐美静拍摄的照片里,漂亮的模特戴上好看的饰品,引起了很多同学的关注。她还把制作饰品的过程发到朋友圈……

每个周末,齐美静都会组织“姐妹团购”等活动,想尽各种办法让更多人知道她们的小店。

齐美静最难忘的是自己卖出的第一个牛皮手工包。

有一天,一位同学走进他们的小屋,对她说:“我今年就要毕业了,想买个包。这个包既能留作纪念,还得实用。”

齐美静和这名学姐进行了充分的沟通:包的样子、材质还有五金配件等。两天之后,一个红色的牛皮背包就做好了。“我们小店的宗旨就是充分尊重每一位顾客的想法。”齐美静说。

拿到包后,学姐非常满意。在包的内侧,齐美静绣上了学校名字。包的样子也是这位学姐