

从全国“创青春”大学生创业大赛金奖到年产值过亿的公司老总

——记东华理工大学软件学院 2015 届毕业生刘伟

刘伟，男，汉族，1991 年 4 月出生，籍贯安徽省太和县，东华理工大学软件学院软件工程系 2015 年本科毕业生。

刘伟是软件学院 2015 届毕业生中最早创业并成功的毕业生之一，有着丰富的创业历程并取得了丰硕的创业成果。2012 年 7 月开始策划实施了留守儿童《火炬计划》，项目在学校各级领导的关心支持下，覆盖区域横跨江西、安徽 2 省，金溪、亳州、太和 3 县、20 余个乡镇。累计帮扶留守儿童一千余名，给留守儿童带去了关爱，累计为 10 余所大学的 310 余名在校大学生提供社会实践机会。得到了各级政府、高校、企业的充分肯定与大力支持，并被中国青年网、江西日报等众多媒体关注和报道。《火炬计划》项目曾荣获校内科技创新竞赛特等奖、“创青春”江西省大学生创业大赛金奖，并代表江西获得了“创青春”全国大学生创业大赛江西省唯一一个金奖，受到了团省委副书记的看望及热烈祝贺。

从学院毕业后，刘伟就成立了南京千城星火网络科技有限公司，公司业务以餐厅营销、即时配送业务为主。公司发展到现在已有员工 883 人，服务餐厅 13000 余家，日均流水 102.5 万元，年产值 3.74 亿元。

一个普通的大学生哪来的魄力创业开公司呢？这还要从刘伟的大学生活说起，刘伟思维敏捷、勤奋上进，是少数一入学就明确学习方向和目标优秀学生之一。在学习上刘伟没有满足老师的课堂教学，而是主动学习提前自学。大学四年刘伟共获得“国家励志奖学金”二次、“一等奖学金”三次，并取得了软件设计师、数据库系统工程师专业证书。在校园生活和社会实践中，刘伟综合素质优异，他热心助人、性格开朗、善于交流，特别是组织协调能力表现出色，在同学中树立了很好的威信，担任了软件学院 1121807 班学习委员，并成为学生干部中的骨干力量。

2014 年秋天，大四上学期毕业生纷纷选择软件公司培训、实习，刘伟根据自身的判断选择进入了“饿了么”网上订餐实习。在实习初期，网上订餐是一个新事物并不被商户及顾客认可，业务推广方面面临着空前的困难。同事纷纷选择了离职，刘伟选择了逆流而上，努力奋进。平均每天徒步行走 20 余公里拜访商户、日均工作 16 小时认真踏实工作。经过 6 个月努力，升职为南昌城市经理，并于 2015 年 2 月调任重庆城市经理。

2015 年 6 月毕业后任华东区域业务负责人，在 15000 余名员工中成为最年轻的大区负责人。凭借着在学校培养良好的组织管理能力和吃苦耐劳的精神刘伟尽心尽力做好本职工作，业绩一直在公司处于标杆位置。在公司工作一年，刘伟并没有安于现状，他敏锐的认识到随着人民生活水平的提高，即时配送业务一定会有良好的发展空间。刘伟经过认真考虑、论证，决定抓住机会，再次走上创业之路。

经过寻找、考察，刘伟找到了志同道合的合作伙伴，并于 2016 年 6 月共同注册成立了南京千城星火网络科技有限公司，启动资金 100 万元，通过竞标获得了江苏省吴江区、湖北省武昌区“饿了么”运营权。

在公司发展前期公司只有 3 名员工，刘伟脱掉西装，顶着烈日一家家拜访商户，经常加班至深夜完成一家家餐厅上线；在骄阳似火、大雨如注人们休息的时间正是刘伟最忙的时候，他经常亲自出去骑着电动车即时配送。

在公司发展的过程中并不是想象中的那么顺利。第一个面临的问题是业务爆发式扩张中的管理问题，刘伟从 0 到 1 学习管理知识，建立了人事部、市场部、配送部、财务部部门，健全了适合本公司实际情况的会议制度及钉钉办公流程，实现了公司扁平化管理架构；其次面临的问题是数据增长导致的资金流压力，每个月数据在不断的增长，每个月用于工资、五险、日常开支在 400 万元左右，并且这个数字在不断的扩大，刘伟主动寻找投资人，引入了 600 万风险投资很好的解决了这个问题；最后是企业价值观问题，随着人员的扩充完成从团队到公司的转变，企业价值观变得尤为重要，刘伟主动带领员工组织团队活动形成了“信任、沟通、执行”的价值观。

经过 1 年的发展，公司员工从 3 人发展到 883 人，公司现在合作餐厅 13000 余家，日均订单 25000 余单，年产值 3.74 亿元。其中自营配送合作餐厅 1200 余家，日均订单 5000 余单，年产值 7000 余万元，并于今年超过亿元大关。

从大二组织进行留守儿童“火炬计划”到获得“创青春”全国大学生创业大赛全国金奖、3 个人的团队发展到 883 人，刘伟的创业成功来源于他有着敏锐的眼光、丰富的社会实践经验和踏实能干的精神品质。在越来越多的大学生选择自主创业的大潮中，他的事例具有借鉴意义。