

又到一年毕业季。走出象牙塔，毕业生都去哪儿了？从事网络主播、给企业做个性化定制、开设新式茶室……在不那么轻松的就业环境中，越来越多的年轻人不拘一格地寻找自己的就业第一站。在非传统就业领域开辟出一条创业之路，他们怀抱梦想奔向自己的星辰大海。

2024年4月16日 星期二 责任编辑:刘小波 美术编辑:王玺 校对:谭智方

毕业了，开个「青春小店」

寇佳依：做仪式感满满的茶室

清明时节，春雨纷纷。在天元区禾口茶屋里，充满中式艺术感的茶品茶具，配上“年代感”的中式老桌椅，再搭配极具国风特色的茶点……不少喝腻了奶茶咖啡的年轻人，如今改在茶馆里“碰面”了。

创始人寇佳依是一位26岁的姑娘，去年6月中南大学研究生毕业。如今，这间茶室成为她创业梦开始的地方。

受老师的影响，寇佳依也喜欢上了喝茶。2022年5月，她创立了禾口茶屋。去年毕业后，她全身心投入，将茶室从30平方米扩张至180平方米。

在商铺店面林立的街道，设计独特的禾口茶屋格外显眼，店内弥漫阵阵浓茶的清苦香气，桌上摆放着精美的中式茶具，温暖的场景抚慰着人心，也成功俘获众多年轻顾客。

“我们中国有白茶、绿茶、红茶、花茶，种类繁多还很养生，为何茶难以吸引年轻人？”寇佳依表示，作为茶文化爱好者，看多了千篇一律的西式甜品店、奶茶店，她想让那些有“咖啡瘾”“奶茶瘾”的年轻人转个身，爱上中国茶。

“禾口茶屋，用株洲话来说就是

huo口茶。”寇佳依向记者介绍藏在店里的一些小惊喜：这个桌子是用收来的老木板改的，这些茶具、座椅、墙画也都是淘来的老物件。

“希望打造一处‘小桃源’，为年轻人提供具有松弛感的茶空间。”她补充说。

与传统的中式茶道有所区别，根据年轻人的生活节奏，寇佳依简化了洗杯、落茶、注水、洗茶等步骤，消费者可直接饮用煮好的纯茶。“虽然简化了步骤，但是仪式感不打折扣。”寇佳依说，茶室准备了风格、花色、款式不同的茶具，还搭配了煮水器、奉茶器、盖置等器具。

曾被视为“老气横秋”的传统茶行业，在寇佳依的设计创新下，悄然有了新变化。在寇佳依的茶室里，融合了许多自然元素，清新淡雅，摆脱了原本茶饮的沉闷与单调。一间茶室，一隅宁静，给人一种“偷得浮生半日闲”的意境。

这些新变化，不仅传承了中国传统茶文化，还注重打造场景体验，让它逐渐成为年轻人打卡拍照的网红点。

有人担忧，新中式茶馆走红的同

时，也容易“过气”。

对此，寇佳依有不同看法。她认为，新时代有新的展现形式，即便是网红打卡属性，也要先把年轻人吸引进店，才能让他们有机会接触茶行业的变化，进而让他们喜欢上这种生活方式。所以在新中式茶文化成为网红打卡点的同时，并不妨碍其变成年轻人的新兴休闲生活方式。

“未来，还会通过做一些茶话会等拓展活动，增加客户的粘性。”寇佳依说。

对于当下选择的创业之路，寇佳依很有信心。“因为是学设计专业的，这份事业能将兴趣爱好和专业很好的结合起来。”寇佳依告诉记者，店内风格、装饰都是自己设计的，每一件器物都是自己花心思淘来的。

如今的株洲，随着互联网技术的发展，越来越多的年轻人加入小店经济，小店发展注入了新的活力，小店经营正逐步走向特色化。对此寇佳依分享自己的创业经验，她认为不管做什么事都不能急功近利，只要认真做每一件事，用真诚的心对待每个人，总会做出成绩。

李铖：做有特色的定制化开发

临近大四毕业，“忙碌”成为李铖的常态。这份忙碌，不仅源自即将告一段落的学业，也来自他正在为之奋斗的创业事业。

大二那年，凭着一份对专业的热爱，湖南工业大学计算机学院学生李铖和另外三名同学创立了一家公司，专为企业做信息化建设。

开局颇为顺利。“在湖南工业大学创业孵化园的扶持下，一家大型国企找到我们，让我们为他们搭建一个门户网站。”李铖说。

几个年轻人斗志昂扬，仅用两个月时间，就顺利完成项目并进行了交付，获得对方企业认可。这给李铖和同学极大的鼓励，对于公司未来的前景充满信心。

此后，这家初创公司又陆续接到了几单业务。“有些是给单位搭建官网，也给一些企业定制开发小程序或软件。”

因为自己是年轻人，李铖和同学在开发设计时，积极迎合当下年轻人

的喜好，做出来的产品自然受到年轻消费者的追捧。

有一次，他们给一家酒店做了一个AR小程序。在活动页面，轻松活泼的AR动画十分吸引眼球，参与其中的顾客用手势和面部表情进行互动，便会有不同的动画弹出，最终消费者可以在其中领取小奖品。

“这个小程序一度火爆。”李铖做了个测算，消费者每做一次手势识别，酒店就要支付几块钱给手势识别服务提供商，“当时投在手势识别上的10万元很快就花光，让酒店的名誉度和顾客好感度有效得到提升。”

还有一次，李铖他们给上海一家蛋糕店做了一个充值返现的小程序。“这种小程序最怕遇到的是高并发的场景，就好比淘宝秒杀，在同一时段内，有大量用户涌入，很容易造成系统崩溃。”

即使是在行业内，这项技术也有一定难度。最终，几个年轻人成功攻克了这项技术，在压力测试中，实现了一秒钟内能承受超10000次的点击

量。小程序上线后，蛋糕店一天充值量达到数百万元，而系统依旧平稳流畅，没有崩溃。

李铖他们还曾做过一个沉浸式的画展，即将画展搬到网站上，用户点击进去就如同游戏中的角色，能在画展中行走。生动有趣的体验感再受好评。

不过，创业之路并非一帆风顺。几个年轻人遇到过做了一半的案子发现被“爽约”，也遇过带着自己做的成功案例去拉业务推销自己，结果被冷脸对待，“有时候很沮丧，只能几个人一起互相加油打气，可每次感到几近绝望的时候，又会来几单业务，做下来又是信心满满，或许这就是创业的乐趣吧。”

毕业在即，李铖和同学打算继续自己的创业之路。“目前，给企业做信息化建设，实现软件和小程序定制化开发，整体来说需求量还不算大，希望通过时间的推移，企业这一块的意识有所增强，我们的业务也能越做越好。”

侯添木：给消防系统装上“智慧大脑”

4月8日，在湖南工业大学创新创业楼的实验室里，侯添木和团队成员正在优化新一代灭火器产品参数。

眼前这个戴着眼镜、刚从湖南工业大学毕业的年轻小伙子，如今是一家有16个人的公司创始人。谈起公司的项目，侯添木像是一名经验丰富的“老将”，自信、稳重。

“最初，我们只是想做一个‘二手烟终结者’的项目，通过设计一个烟盒大小的过滤器，把烟雾过滤掉。”侯添木说，但是要把一个功能齐全的过滤系统集成到一个盒子里，难度非常大，最终以失败告终。

直到有一次，长沙一所高中门口的奶茶店发生火灾。侯添木注意到这则新闻，并重新燃起创业的想法。

“过滤系统做小很难，那就做大。”侯添木与合伙人周畅立即查阅相关资料，我国正全面推进智慧消防，但目前的消防产品很难满足智慧消防的需求，有些并不智慧也不智能。并有数据显示，80%的火灾都是无人看守引起的，80%的火灾死亡都是

吸入浓雾导致的。找到了市场痛点，侯添木和团队成员着手研究解决痛点的方法，并研发设计了两款产品。

第一款产品就是“自动跟踪灭火系统”，可在火灾萌芽之时及时发现火源，并可全自动检查对准火焰进行灭火，有效解决无人看守的问题。第二款产品是“火灾浓烟净化系统”，可过滤火灾浓烟。

“这套‘雾净’智能灭火及烟雾净化系统，主要是为家庭、写字楼、商场等具有火灾安全隐患的场所，提供技术解决方案。”侯添木介绍，目前，这两款产品已设计生产了第一代样机产品，并有20多项专利加持，也获得了专业领域的认可。

好消息接踵而来。项目成功落地动力谷自主创新园，并建立了600平方米的研发生产基地，获得了60万元的生产基地建设补贴。

虽然侯添木只有24岁，但是他的创业经历非常丰富。中学给同学卖盒饭，高中承包了学校校运会服装。

进入大学，创业更是停不下来，开过奶茶店、DIY香水口红店，做过零食盒子项目，研发了“觅风校园”平台，至今学校所有师生都在使用这款软件。

对于创业，他向记者分享经验，“最重要的是要发现市场的痛点，然后找到可行的解决方案，再者就是要有强大的执行力。”

与此同时，侯添木还善于发掘利用学校人才。从他的团队来看，成员基本上是湖南工业大学的研究生、本科生，并且多学科交叉，分工明确。

“通过机械、电气等专业知识与创新创业相融合，开发了自动跟踪射流灭火系统、综合滤烟系统、AI智能分析系统，协同创新，能更有针对性地解决了消防痛点。”学校老师对该项目的点评。

侯添木对自己的项目非常自信，今年6月份前将出第二代产品，融入了更多智能模块。届时将批量生产上市，目前也与不少客户达成了初步合作意向。



寇佳依给茶室设计装饰。刘芳 摄



李铖和同学设计制作的网站。任远 摄



侯添木和团队成员在讨论优化产品的设计。刘芳 摄

毕业生创业 老师有话说

鼓励多参加创业培训 弥补社会经验不足

敢尝试创新、有勇气追梦，越来越多的年轻人对毕业创业表现出强烈的意愿。毕业生创业有哪些优势，又容易面临哪些风险？本报采访了湖南工业大学创新创业学院创业孵化中心主任胡巨洲，请他为毕业生们答疑解惑。

株洲日报记者：学校是否鼓励毕业生创业？

胡巨洲：非常鼓励。大学生创业能让学生在自身所学专业有所长，在自己专业基础上发挥专业优势，对毕业生本身的专业发展是一个很好地辅助。

对株洲的城市发展而言，鼓励大学生创业契合了株洲的发展方向，让高校的人才留在株洲，助力城市产业发展。目前，湖南工业大学创业孵化园中成长起来的企业，有15%至20%都留在了株洲。这些创业成功的企业，也为本地带来更多的就业岗位。

即便他们创业失败了，这样的经历也能让他们综合能力得到快速提升，有助于他们今后的事业发展。像我接触到的学生中，就有创业失败后去一线城市找工作的，面试官看了他的履历后，当场录用了他。这也说明很多企业都很看重大学生的创业经历。

株洲日报记者：大学毕业生创业常见问题有哪些？

胡巨洲：社会经验不足是大学生创业最常见的问题，再就是他们的社会资源和人脉相对缺乏，企业运营管理的手段相对欠缺。

我们最近就遇到的一个案例：大学生创业者想从事新型家政服务，通过与家政公司合作，在抖音快手等线上平台做推广，吸引一些有家政服务需求的家庭，从中抽取佣金。但这就面临几个风险点：第一，这类家政业务很多靠老客户复购，但家政公司接触到客户后以后可以直接和客户联系，学生很难留住客户资源；第二，这类中介服务存在法律风险，万一客户家中的财产在保洁过程中丢失，或是保洁人员出现人身安全事故，很容易牵涉到法律纠纷。而大学生创业者很难在事前考虑到这些问题。

再比如，我们有个计算机学院的学生成立了一家信息化相关的公司，给客户定制一些小程序或是建设网站平台。他们的专业能力很强，业务也不错，但在运营过程中也会面临一些问题：开发的App如何保证企业将用于合法用途？在与客户签订合同时，如何维护自身利益？以及作为大学生成立的公司，如何在潜在客户面前证明自己的实力，拿下业务？这些都是大学生创业常见的困难和问题。

株洲日报记者：大学生在创业过程中如何克服这些困难？

胡巨洲：首先，年轻的创业者可以参加人社部门组织的创业培训，特别是SYB创业培训，这个培训从刚开始注册公司，到运营期间的风险控制、成本盈利等环节，都有一整套完整的培训，能提升大学生创业的基础知识和能力。

其次，我们学校有自己的大学生创业孵化园，会定期邀请专家来进行法律咨询，并为大学生创业者提供企业管理、财务管理等一套全方位全流程的服务。园区也会组织各类创业培训，帮助学生提升创新创业能力，适应创业环境。