

2023年创业青年个人事迹材料 中国青年 创业奖个人事迹心得(精选6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

创业青年个人事迹材料篇一

通过这次大学生小组创业活动，我明白了赚钱的不易。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。

创业是一项充满挑战的事业，一个具有创业愿望的大学生能否最终走上成功创业之路，与他是否相信自己可以在激烈的挑战和竞争中胜出有着直接的关系。实践创业是大学生通过发现和识别商业机会，组织各种资源提供产品和服务，以创造价值的过程。

这次，我们小组创业活动，根本算不上真正的创业，最多是一次社会实践。虽然我们每个人的投资不多，赚钱也少，但我从中学到很多知识。要想创业必须了解社会的需求，商品的成本，商品在销售时，出现的问题……全部靠考虑进去。我们还要有全局观念，学会与供应商谈价，还需不断增加新商品。这样，我们才能从中获利。

同时，大学生实践创业也是一个不断探索的过程，在这个过程中可能会遇到挫折和失败，所以大学生是否自信、能否在挫折和失败中重新振作，对于创业能否成功至关重要。大学生实践创业阶段的主要任务包括了解经营常识、把握经营方

向、提高商业能力。

我们在这次创业活动中增加了自己的社会经验。迈出了从学校走向社会的重要一步，对创业也有了新的认识。其实，在就业竞争如此激烈的时代，大学生应该首先树立赚第一分钱，而不是一创业就必须挖到一桶金的观念。大学生面向基层创业、就业是大有可为的，特别是在学校为我们提供优惠的政策的情况下，客观上给大学生创业提供了好的土壤，可以将课堂上学到的理论知识运用到实际中去，提高创业实践能力。

创业是一项系统工程，在创业过程中能否正确、高效地整合各种资源对于创业能否成功是很关键的。而在对资源的整合过程中，最为关键的又是能否与合作者融洽合作。实践创业中的大学生应把握方向、坚持原则，懂得选择、学会放弃。在市场竞争中，要懂得如何进行放弃和选择。

事实证明，大学生有益的创业活动，将会成为真正发挥自己的才华、展现创新思想和个性特点以及充分认识社会的一个大好机会。创业大学生所具有的品质、素质，完全可以胜任一般情况下的就业需求。我相信通过这次小组创业活动，我对创业有了新的了解和感悟。我坚信通过自己的勤劳和坚持不懈，将来一定会成为一个优秀的创业者，甚至一位优秀的企业家！

创业青年个人事迹材料篇二

与其他创业者相同的是***的创业之路充满着艰辛与坎坷，与其他创业者有所不同的是他的创业之路缘于高考落榜对他心灵上的那道创伤。2000年7月对于***来说是个黑色的七月，十年寒窗，却仅以2分之差被拒之于心仪的高校大门之外，那种失落与痛苦是旁人难以体会得到的，他也曾想到复读，但一想到父母那疲惫的身影，不由的放弃了，最终，他加入了外出打工的队伍，来到了天津一个建筑工地上干活，从学校到工地，无论在身体上还是在心理上对他都是一个严峻的考

验，每天起早贪黑的干着粗重的力气活，真把他累坏了，最让他难以接受的是工资是那样的微薄。在无数个夜晚，他问自己难道这一辈子就这样度过吗，不行，我的努力去改变这一切。渐渐地，他发现同在一个工地上干活，电焊工的工资是他的好几倍，这是他第一次感受到技术的含金量，就在那一刻，他对自己说：我要学技术，我要用技术改变自己的命运。就这样，他辞掉了工地上的活，来到了一家农用机械厂做了一名学徒工。白天，他跟着师傅边看边练，晚上，饿补焊工理论知识，这样的日子过了半年多，他的焊接技术也学到了家，还利用业余时间学会了识图、绘图、下料等技术，但此时的他已不再满足于做一名高薪焊工了，他有了更高的追求，那就是回家创业，为自己，为家乡，他选择了这条路。

回到家后，他并没有急于开始干，而是认真考察了家乡的市场，渐渐地他发现，随着农民收入的提高，新房也盖的越来越多，越来越快，那盖新房总离不了门窗吧，所以新房多了也就意味着门窗的需求量大了，门窗是一个很大的市场，干脆建一个门窗加工厂吧，既可以发挥自己会焊接技术的优势，又用不了投资太多的钱，可行。他拿出了打工挣的工资，又从朋友处借了一部分，临街租了两间门面，买了电焊机等一些必需的设备后便热火朝天地干起来了。万事开头难，这话一点都不假。虽说他的产品质量不错，但买家并不多，人们对他还不太认可，总觉得这个毛头小子能干出好活吗。他意识到了这一点，他要用自己的实际行动去让大家接受他和他的产品。工作中，他始终本着“以质量求生存，以信誉求发展”的理念，不断提升产品质量，每一次下料，每一处焊接，他都做到了细之又细，精之又精，生产出的门窗个个是精品。另外，他在创新上也下了很大的功夫，不断去迎合消费者日益变化的需要，为此，他跑遍了北京、天津、郑州、洛阳等周边地区，去向同行取精。回家后，在借鉴同行经验的同时，结合本地实际，他设计出了一个又一个新式门窗，受到了大家的欢迎，销售量自然有了很大的增长。经营的另一个环节——售后服务，他也做好了，做精了。他始终认为，别人买了我的产品，我就应该确保人家用的好，用的舒心，这是

再简单不多的道理了。所以，平时只要谁家的门窗坏了，只要一个电话，再忙他也会立刻赶过去解决，门锁坏了，免费换门锁，碰掉漆了，他免费给喷漆。有钱没钱，需要门窗那就先安上，这两年，他赊出去的门窗就价值4万多元，他把方便给了别人，把难处留给了自己。有人问他这样做觉得亏不亏，他总是玩笑似的说，我给了他们门窗，他们给了我市场。

两年过去了，他也由当初的两间门面，发展成了一个固定资产达20多万元的一个乡镇企业，并安置了8名下岗职工进厂就业。事业发展了，自己富裕了，但他并没有忘记帮助和支持过自己的父老乡亲，他暗自把带动父老乡亲共同致富当成了一份责任装在了心里。

文档为doc格式

创业青年个人事迹材料篇三

宋宇晴，女，中共党员，现就读于海洋与空间信息学院通信工程专业1802班。曾任青马五班团支书、海空学院科协秘书长，现任校团委社团管理部副部长、校科协团总支部书记、通信工程专业学生党支部纪检委员、海空学院科协副主席、学院团委组织部副部长。曾获得过第十二届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛银奖、第六届山东省“互联网+”大学生创新创业大赛金奖、学校创新创业实践卓越之星一等奖学金、中国石油奖学金、科技创新奖学金、突出成绩奖学金、文体发展奖学金，以及优秀学生、优秀共青团员等荣誉称号。

作为一名中共党员，在日常的工作、学习生活中，她时刻以高标准严格要求自己。她也曾被选为学生代表，参加中国石油大学（华东）第十六次代表大会，学习会议精神。为了进一步要求思想上的进步，她主动加入了第25期青年马克思主义骨干培训班，担任班级团支书，并获青马优秀学员荣誉证书。她曾加入校学生党建服务中心，成为考核督导组的一员，担任通信专业本科生党支部纪检委员，在工作、学习中发挥

先锋模范作用。

在大学里，她始终秉持着“一份耕耘、一份收获”的理念，以积极向上的心态，努力学习，不断地超越自己。在勤奋学习、刻苦钻研下，前两个学年，她的综测成绩均排名专业前10%，在丰富专业知识的同时，她也积极参加各类学科竞赛，培养与计算机相关的素养，曾获得中国石油奖学金、五一数学建模竞赛一等奖、全国大学生电工技术竞赛二等奖、省物理竞赛二等奖、省数学竞赛三等奖等，她也取得普通话证书、计算机等级证书和英语四级证书。

创新创业是她在大学里一直热爱并为之坚持的事情，她是一个敢于尝试的人，从创新赛到营销赛，从创业公司到大创项目，在几十个比赛中都有她的身影，从南教小讲台到北京boe决赛现场，她作为答辩人和大家讲述她的双创之路。抱着对双创比赛的热情，她从小比赛做起，在大一便和同学组队参加学校“boe创新挑战赛”，构思项目、撰写计划书、制作ppt□从无到有，最终取得校赛二等奖的成绩。有付出终会有收获，最终她作为本科生第一负责人带领团队获得“互联网+”和“挑战杯”比赛的省级金奖，也作为队员参与另一项目，获得“挑战杯”国家银奖。她作为负责人获得学校2020年“未来杯”思创赛一等奖，也是学校自主创业赛道的第一名，她曾获得学校创新创业实践卓越之星一等奖学金、科技创新奖学金、山东省科技创新大赛三等奖等。从开会研讨到训练答辩，从初步培训到细致打磨，从初赛路演到金奖排位赛，她一直认真对待每一次经历。在追寻双创之美的路上，她在不断地成长，真正做到以科技创新为魂。

在做到“术业有专攻“的同时，她也在全面发展自我。她任职校科协团总支书记，参与组织省优秀项目训练营；任学院科协副主席，在两大赛中发动870余人参与，评审项目270余项，学院获评互联网+优秀组织单位，打造互联网+比赛“海空现象”，为了更好得宣传海洋文化，她也参与策划大学生海洋文化科技节，举办“海空杯”比赛，吸引来自北京邮电

大学、复旦大学等高校近千名学生参赛。她也积极参与团委工作，任学校团委社团管理部副部长，参与组织百团大战等大型活动；担任院团委组织部副部长，制定团学规范。认真完成每一次任务，是她对自己的要求，即使在工作中遇到挫折，她也以积极向上的心态，调整自己的状态，以更大的热情投入新的社会工作中。在学生工作中，她不断锻炼自己的能力，真正成为一位倾心奉献的学生工作者。

她也积极参加志愿服务活动。担任“能源智慧未来”大赛志愿者，从机场接机到全程负责嘉宾学校的工作安排，她细心的服务态度，获得对接老师的高度好评。她也担任过acm大赛志愿者，积极参加石大学子回校宣讲会等实践活动。在大三寒假，她积极参与青鸟计划，作为返乡大学生，在实践中感知家乡发展。志愿服务，让她更加了解社会，感触生活，并不断践行感恩奉献的美好品德。

从科技创新到学生工作，从锻炼能力到服务他人，从提升思想到文体发展，在丰富多彩的大学生活里，她努力拼搏，从不辜负有梦想的青春。在今后的学习生活中，宋宇晴同学会继续严格要求自己，以“向海图强，只争朝夕，脚踏实地，仰望星空”激励自我，勇敢做一个“追梦人”。

创业青年个人事迹材料篇四

无论是在光泽县鸾凤乡油溪村的武夷绿园蔬菜合作社的蔬菜基地的田头，抑或在光泽城区的合作社蔬菜平价销售门店，你总是能看到一个娇小的、能干的身影，她要么指挥着工程人员安装蔬菜大棚，要么引导着销售人员热情服务早市的顾客，她就是27岁的叶芬。2011年从苏州大学材料学院纺织工程专业毕业后，她在苏州市一家公司上班，月薪过万元。两年后，她毅然决然放弃高薪的工作，说服了家人，回到自己的家乡，开始打造这一片属于她自己的绿色蔬菜基地，孵化自己的梦想。她说，她要为家乡光泽构建中国生态食品名城添砖加瓦，贡献一份自己的力量。

2007年从山区小城的仙华洲考上大学的叶芬，经过四年的大学洗礼和两年工作的磨练，对工作和生活有了崭新的认识。在“大众创业，万众创新”的时代背景下，她想到自己的家乡位于城乡结合部有大片闲置的待流转土地，非常适合发展农业生产。多次深入田间地头实地考察和调查研究，自然条件利于种植蔬菜且销售有广阔市场前景，是农民增收和农村经济增长的新优势产业，她想这或许就是她扬帆起航之时。就这样，一个美丽的基地蓝图在她脑海中渐渐的形成，她在短短的两年时间内将原来由她叔叔原始经营的六十亩蔬菜基地，扩展为现在的蔬菜基地面积300亩，建成大棚100余亩，其中智能温控大棚40亩，保温大棚60多亩；水肥一体化灌溉设施、80kv供电线路等基础设施的现代化蔬菜种植基地，并在此基础上成立了光泽县武夷绿园蔬菜专业合作社，注册了“绿夷”商标。合作社创社以来共带动农户712户，种植无公害时令蔬菜品种50多种，年产蔬菜产品1500多吨，约占光泽县蔬菜总需求量的10%，现已成为我县最大的蔬菜基地之一；合作社2015年12月被选为全省供销社系统农民专业合作社示范社，2016年3月被列入福建省副食品调控基地。

叶芬一边抓好合作社的蔬菜生产、经营，一边细心注重政府政策导向。没有农村的小康，特别是没有贫困地区的小康，就没有全面建成小康社会”，这让叶芬深受启发。在“精准扶贫”的政策引导下，不断规范引领，逐级创建示范社，同时她还充分发挥示范带动作用，培育了一批懂经营、善管理的农业产业带头人，切实推动了当地农业产业的发展。目前，加入武夷绿园蔬菜专业合作社的社员和务工人员均来自当地及周边的村民，为社员增加经济收入的同时，解决了村剩余劳动力的就业问题。在打造“精准扶贫”升级版时，叶芬通过优先流转建档立卡贫困户闲置土地、优先雇用贫困户为其解决就业问题、优先考虑贫困户通过土地等生产资料加入合作社成为社员等一些列举措来帮助贫困户脱贫，她说预计在2016年底能够帮扶周边13户建档立卡贫困户脱贫。她说，在农村曾有许多人因为收入过低或失业不得不选择外出打工，留守儿童成为一种普遍现象，蔬菜基地解决的部分劳动力在

一定程度使这种现象呈现好转局面。如今，合作社已成为当地引领农民参与市场竞争、带领农民调整种植结构、帮助农民增收致富的重要“纽带”，这正是叶芬两年来倍感欣慰的事情。

学纺织工程的叶芬对种菜一窍不通，不论是基础设施建设方面的问题还是种植方面的问题，都需要她重新去学习，但她并不气馁，千方百计学习相关知识。两年来叶芬除了向有经验的菜农虚心讨教外、自学各类科普书籍外，还通过聘请省级农科专家、县级农业科技人员为社员开展技术指导与培训。通过制定发展规划、融入现代化企业经营管理技术，不断提升专业合作社产品的质量和科技含量，有效地增加了农民经济收入。随着科学技术的引进和普及，专业合作社也催生了一批懂知识、会技术，头脑灵活、思路开阔的新型社员，实现了人力资源和生产要素的合理配置；叶芬在经营上注重人才培养，重点围绕合作社带头人、经营管理人员、种养能手素质提升，培养了一批合作社领军人才。她要求合作社全体社员矢志不渝的按照无公害标准进行生产种植，遵循生态效益、经济效益和社会效益三者统一的价值观，诚信为人做事。

50多种“绿夷”无公害时令蔬菜在城区中洲菜市场、阳光花园等6家平价直销店内销售，让叶芬的事业越来越宽广。在这些直销门店，叶芬要求销售人员把有限的服务做的无限好，卫生、热情永远都是摆在第一位，正是这样的做法，所有的销售门店每天一开市迎来的总是大量的回头客。随着现代物流业的发展，叶芬在蔬菜的经营上已不局限于现在一些蔬菜批发的模式，她正把她蔬菜向着接受预定，配送，从基地到餐桌，提供最生态、绿色的食品方向发展，“合作社+公司+微企业+电商模式”的新型销售渠道正在尝试实践中。

叶芬返乡种菜，立志做一名新时代新型农民。在生活中，她乐观开朗、随和健谈；工作时，严谨认真，不急不燥，不怕风吹日晒，田间地头的活儿干起来也得心应手。她说，年轻时就该孜孜不倦的多读书，边读书边思考。

她说，仰天大笑出门去，莫后悔，不犹豫，超越自我，永葆奋斗精神，永怀赤子之心。

创业青年个人事迹材料篇五

赵xx□中国海洋大学文学与新闻传播学院2017级汉语言文学专业本科生，中共预备党员。在疫情防控阻击战中，她不畏严寒、不惧风险，以踏实肯干、积极认真的态度，第一时间主动参与到家乡基层疫情防控志愿服务工作中，加入村里组织的“党员突击队”，并担任村大学生疫情防控志愿服务小分队的队长，在长达一个多月的时间里，带领其他大学生志愿者奋战一线，充分发挥了一名党员的先锋模范作用。中央电视台综合频道和新闻频道在2月16日并期播出的《战疫情——高校在行动》特别节目中，将赵彩玲作为高校返乡大学生战“疫”优秀党员志愿者进行了采访和报道。

2020年新冠肺炎疫情在我国持续蔓延，作为一名返乡大学生，赵彩玲时刻关注着疫情的发展形势。她所在的山东省泰安市肥城市石横镇北大留村是当地开展疫情防控工作最早的村子之一，从大年初一开始就吹响了疫情防控工作的号角。赵彩玲在得知村委招募志愿者的消息后，第一时间联系村支书表明了自己想要在村里做防控志愿者的意愿，并马上投入到防控工作中，成为最早加入疫情防控工作的大学生志愿者之一。

今年刚成为中共预备党员的她，在加入志愿者队伍后，以身作则，积极工作。由于表现突出，她被安排担任村大学生疫情防控志愿服务小分队的队长，带领其他四名大学生志愿者一起，组织开展防控知识宣传和劝阻村民外出的工作，参与防控宣传条幅的悬挂、防控护栏网的安装以及其他需要机动参与的工作。赵彩玲牢记党旗下的誓言，冲锋在前，充分发挥了大学生党员的先锋模范带头作用，得到了村里广大群众的认可，让党旗在疫情防控斗争的第一线高高飘扬。

相对城市而言，在农村开展疫情防控工作的难度更大。农村的

信息获取方式相对比较落后，又以老年人居多，这一群体往往对疫情防控知识知之甚少，思想难以与时俱进。疫情发生后，村里还是有很多老人不听劝阻、对疫情不以为然，赵彩玲急切地想要找寻合适的方式向防控意识薄弱的村民宣传防控知识，并对村民加强管理。

在与村支书沟通后，她马上组织大学生疫情防控志愿服务小分队，借助村广播站的“大喇叭”，用通俗易懂的方言向村民宣传防控知识，并向其解释疫情发展动态，号召广大村民出门戴口罩、尽量少出门，通过村民易于接受的方式对他们进行系统全面的防控知识宣传。为协助村委加强对村民的管理，志愿服务小分队还承担着定时在村里巡逻的工作任务。由于村民外出活动时间较为分散、不集中，晨练和晚练的村民较多，她与其他队员商量，及时改进工作方法，调整工作时间，每天早晨七点半就集合队员开始在村里的街道和公园广场里巡逻，督促早起晨练的村民戴口罩、避免人群聚集；主动安排夜间突击巡逻，严防晚上散步的村民扎堆聚集。由于村民素质参差不齐，有时难免出现对防控工作不配合的情况，比如防控工作初期，经常有村民试图逃避村口防控检查站的检查而通过村里的偏僻野路进出村，发现这一情况后，赵彩玲及时向村委提建议，协助安装疫情防控护栏网，对防控薄弱区域加强监管，有效制止了试图私自进出的村民。为统筹安排时间，提升工作效率，她协调志愿者们采取分组开展工作的方式，增加巡逻密度，提高巡逻强度，显著改善了工作效果。

作为一名中共预备党员，赵彩玲时刻牢记自己的使命责任，牢记全心全意为人民服务的宗旨。疫情发生后，她没有考虑个人得失和工作风险，义无反顾加入疫情防控志愿服务工作中。在为期一个多月的志愿服务时间里，她没有请过一天假，也没有因为天气寒冷、早起巡逻、防护措施简陋、工作内容枯燥等困难而想过放弃。作为一名学生党员，她努力用年轻人的方式传播正能量，积极通过网络传递战“疫”信心，让防控战“疫”知识被更多的年轻人看见。她不断耐心劝说、

周到服务，用自己的实际行动提醒身边人提高防控意识，自觉居家隔离，为凝聚防控力量做出了突出贡献，体现了当代青年大学生的时代责任和使命担当。她高度负责的工作态度和坚定不移为人民服务的初心受到村委会和广大群众的一致肯定。央视《战疫情·高校在行动》特别节目对她的事迹进行采访报道后，赵彩玲就成为了村里志愿者中的“标杆”，村民们受其鼓舞，防控自觉性明显提高。与此同时，在她的示范引领下，又有两名返乡大学生申请加入到防控工作中来，她所在的大学生疫情防控志愿服务小分队也逐渐壮大起来。

在疫情防控一线，赵彩玲牢记党员的初心和使命，勇当先锋、敢打头阵，态度坚决、行动迅速，关键时刻冲得上去，危急关头豁得出来，为基层疫情防控工作的开展注入了新鲜血液和青春，贡献了智慧和力量，使得青春之花在疫情防控工作中绽放出了绚丽的色彩，充分体现了当代青年大学生的责任和担当，为广大青年学生树立了良好的战“疫”青春榜样。

创业青年个人事迹材料篇六

大学生创业实录：我们终于活下来了！

大学生创业就是提前迈进社会的第一课，也是一个很好锻炼自己的机会，所以在读大学的时候同学们都纷纷开启了自己的创业路，当然不少学校也鼓励大学生创业，并提供不少的支持，可惜能活下来的创业项目比例十分少，所以今天我给大家分享一个来自广工大学生的创业故事给大家，希望可以给在创业路上的学生们一些借鉴。

我认识阿聪有两年多了，当时他已经在做某品牌服装，某品牌定位很明确就是服务大学生，为毕业生提供专用的面试正装，而且是专门做男装，女装竞争太大，而且大学城的广工校区男女比例达到13:1，所以选择做男装还是相对明智的。这项目是阿聪跟4个同学一起合作启动的，大家凑齐3万块启

动资金就满怀激情地开始了他们的创业之旅。项目里阿聪是领头人，负责进货、推广、销售等工作，发展校园代理等等工作都由其他合伙人一起分担。

刚开始的时候店面开在番禺大学城商业南区，这里来逛的人很少，整个商业区比较冷清，开在这里最大的原因是租金便宜。由于人流量少，而且平时又要上课，所以做生意的模式需要适当地调整，这时诞生了一个奇怪的实体店销售模式就是预约到店服务，这个不同于预约上门，而是你什么时候有空过来店面，大家先预约一个时间，然后店主就会根据这个时间提前到店面等候，客户来了就帮他们量尺码，然后就挑服装挑领带等等，最后完成销售，这种看似不好执行的方法，居然被他们做通了，下面阿聪分享了他的经营心得。

南区旧店面

除了发展学生代理，拓展更多销售方式也是很必要的，这时候某品牌开始成为学生会举办比赛活动的赞助商，一般几百块钱或赞助一些领带公文包作为礼品就可以了，然后在活动现场挂个广告牌子。很多人都觉得这个广告出来的效果一定不怎么好，事实也是如此效果十分不明显。当然做活动赞助除了作为品牌宣传，还有一部分是跟学生会领导建立友好关系，而且他们一些部长都需要穿正装，学生会内部也需要正装，所以间接增加了销售机会，而且学生会也会把某品牌推荐给其他同学，去年10月份就有一单学生会推荐的十几人的单交给了某品牌来做。

因为没有人指导，某品牌在经营的过程中也是一步一步摸索的，所以走了不少弯路，例如一开始都是给客户一个一个来量尺码，所以效率很低，一个下午才做7-8个客户，最后发现比较快速和精确的做法是，先用现有的西服给客户试版型，直到找到合适的肩宽就按该样版的款型来做，一般只需要再修改衣长、袖长、胸围就可以让客户穿到很合身的西服。当然这个方法其实在西服定制行业是很普遍的，所以大家以后

创业前最好能认真体验一下同行的服务和操作手法。

单纯的销售服装是很难做大的，所以必须要把某品牌品牌化，为了更好提升品牌形象，某品牌的服装开始贴牌生产了，我们找到一家给g2000代工的工厂，让他们帮忙做服装贴牌，而且服装都用g2000同样的材料和车工来生产，所以服装的质量比以前提升了一个等级！

很快大家都毕业了，由于这个项目的利润4个人分，确实大家都没有分到多少，而且他们觉得继续做下去没什么前景，所以其他合伙人都放弃了，阿聪以相对低的价格购买了他们的股份，然后花了半年的时间赚到钱还清给了他们。

由于南区要拆迁改造，所以某品牌在2012年8月搬到大学城南亭商业街，这里的人流量比南区要大，旁边邻近广工和广美，所以平时都有很多这两间学校的同学过来消费。但有个问题人流量大了铺租自然水涨船高啦，这时候虽然某品牌已经盈利了，但是纯利不高，为了尽量压缩租金，所以选择了一个比较偏比较难找的铺位，然后在外面挂些灯箱来引导客户到店，这个店的铺租加上管理费和一些杂费每月大概在1500左右。骏哥第一次过去的时候是阿聪带路的，然后大家一起吃完饭我跟朋友逛逛整个南亭，回来就找不到他们的店铺了，所以不是一般难找哦！