创就蔚蓝 筑梦未来

——记我市2023年“大学生创业之星”

□记者 夏伊娜 通讯员 史玖业 毛含笑

当代大学生以创新的思维、开拓的精神、朝气的风貌，奋进创业之路。在舟山高水平建设现代海洋城市之际，以他们的创业故事，引领一座城的创业风采。

近期，舟山市人力资源和社会保障局主办的2023年舟山市“大学生创业之星”评选圆满落幕，活动旨在持续激发典型带头作用，引导高质量创业体系建设，浓厚城市创业氛围，鼓励创业带动就业。他们有的是海洋文化传播者，有的是互联网传媒新锐，有的扎根海岛打造梦想民宿，有的致力于科技赋能传统渔业……虽然他们的身份、角色各异，但他们“创”字当先，追求梦想、敢闯敢拼的精神，将积极融入舟山经济社会建设的征程中，书写绚丽的人生篇章。

手作美物传播舟山非遗文化

李金晶

1996年出生，浙江舟山人

定海居山文化传媒工作室负责人

2019年，舟山掀起了一股手作饰品热，一家名叫“青瑾造物社”的手工体验店，成了很多本地手工爱好者的打卡圣地。这家小店的主理人，便是李金晶。

作为资深汉服爱好者，从大学时代起，李金晶便积极参加校内外各类传统文化活动，并参与策划组织了60余场线下活动，为她后来研习、推广传统非遗文化打下了坚实基础。

自小热爱手作的李金晶，毕业返乡后，发现面向年轻人的手工领域非常稀缺，于是便直接将爱好转化为事业，打造了“青瑾造物社”手工体验店。如今“青瑾造物社”定海店共开发手工项目40余种，从汉文化衍生手工制品到各类现代手工艺品，涉猎颇为广泛。

近两年，因为与小伙伴经常到定海马岙拍摄采风视频，李金晶被当地淳朴的风土人情和乡村环境所吸引，索性租下一套农家院落，另外打造了一家叫“居山小院”的非遗工坊。开业至今，小院已然成为岛城众多年轻人假日休闲、亲子研学和企业团建的好去处。

如何让传统非遗“潮”起来？自“居山小院”创办以来，李金晶一直在考虑这个问题。为此，她将全部精力用于探索传统非遗和现代手作的融合，最终带领团队开发了制作门楣纸，又能体现舟山特色的新兴非遗手工项目，比如源于省级非遗——舟山螺钿镶嵌制作技艺的“点螺”工艺体验，学员花一小时左右便能制作出胸针、发簪等配饰，亲手打造螺钿之美，深受手工爱好者喜欢。

为让更多人了解并有机会体验手作非遗之美，李金晶团队组织了百余场手工沙龙课程，足迹遍布舟山各地，学员达数千名，将传统手工和非遗文化推介给了更多人。她的团队还注册了“青瑾造物社”和“居山小院”两个短视频账号，不定期发布相关主题短视频，借助互联网传播优势，大力推广传统文化。

在创业过程中，李金晶准确定位自身理想，以工匠精神手作各种美物，传播舟山非遗文化，既带动身边人就业，又助推乡村共富，真正体现了身为青年创业者的责任担当。

为工程建设点亮地下明灯

徐飞印

1985年出生，江苏南京人

浙江牧马人地球物理探测技术有限公司负责人

多年前，一次偶然的舟山旅游经历，让那时还在南京大学读博士的徐飞印对舟山留下了美好的印象。2017年博士毕业以后，怀着对工作的热情和对海边人家生活的向往，徐飞印便应聘了我市一家地质勘察单位部门经理一职。多年的专业理论学习，加上5年的工作经验积累，让徐飞印在这个专业领域的工作驾轻就熟，也因此让他产生了更长远的职业发展规划。

近年来，随着舟山经济飞速发展，大量的工程开始开工建设。这些工程在使用传统的地质勘察方法时，遇到了很多困境，比如陆地及海底钻探成本高，难度也大。为此，徐飞印利用多种地球物理探测（简称“物探”）技术进行陆地及海底无损探测，有效解决了类似的工程地质问题，而能提供这方面技术服务的本地企业却寥寥无几。

在广阔的物探市场需求形势下，徐飞印下定决心，鼓起勇气辞去了原来的工作，并于2022年7月注册成立了浙江牧马人地球物理探测技术有限公司，依托自己在学校和工作中积累的人脉资源，与多家名校和勘察院（所）建立了合作关系，共同致力于物探技术的开发与应用。

公司成立1年多来，徐飞印带着团队小伙伴，从一无所有起步，有困难想办法，没有条件创造条件，爬山下海干工地，本着一心为客户解决问题的实干精神，承接并顺利完成了江浙沪地区数十项物探业务，累计产值近200万元。

这一年多，徐飞印也深刻体会到了创业的不易，自己的小公司完全无法与大勘察院（所）相提并论，所以也无法与这些国企大勘察院（所）竞争大型项目。好在公司虽小，也有数项独特的物探技术是其他中小勘察院（所）没有的。所以，徐飞印对自己公司的定位很明确，那就是主要为长三角地区的中小勘察单位提供补充技术服务。

“弱水三千只取一瓢饮，做好别人做不了的小事，只要我们做到‘专’和‘精’，相信我们公司一样能在这个行业长久生存，并有所发展。”对于公司的未来，徐飞印充满了信心。

巴牛烘焙 保守主义创业人的作品

丁麒麟

1995年出生，浙江绍兴人

舟山市新城巴牛烘焙工作室负责人

打开丁麒麟的履历，会惊讶地发现，从进入大学开始，他便始终奔走在创业的道路上：2014年，跟随学长组建贫困生创业组织，在校内拉起兼职介绍群；2015年引入驾校招生工作和学生旅游业务；2016年至2018年期间与舟山样生地产、中梁地产等地产公司迅速建立渠道宣传以及策划工作等方面的合作关系……一步一步向前，到2021年创立巴牛烘焙时，25岁的他已经有整整7年的创业经历了。

谈及大学阶段创业的原因，丁麒麟非常坦诚，“因为没钱”。自力更生的强烈欲望促使他热心投入创业之中。对他而言，这既是一段辛苦的过往，也是一笔珍贵的财富。回忆当年因为资金周转陷入困境几乎绝望的时候，丁麒麟回想起来还是唏嘘不已。依靠大学时累积的经验，他深刻认识到创业有极大的不确定性。2018年，在地产宣传业务依旧繁荣的时候，他就有心向餐饮方向发展，派人员去星巴克工作学习，为之后巴牛烘焙的出现埋下种子。

2021年下半年，依托舟山对大学生的创业补贴政策等优惠条件，丁麒麟的团队于高云邻里中心创立巴牛烘焙。从一开始主要做餐饮甜品供应商，到现如今拥有以巴牛烘焙宝龙店为首的一系列实体店铺，两年左右时间，丁麒麟的烘焙业务做得有声有色。脚踏实地，仰望星空，立足实际扩展业务的同时，他还为巴牛烘焙定下做到舟山咖啡甜品行业第一的目标，希望这个品牌在未来能获得大家发自内心的认同。

或许是从自身创业经历出发，丁麒麟总是戏称自己为“青年保守主义者”，面对巴牛烘焙发展路上的困难，他有信心通过实干努力一一跨过。这是他创业路上的新一站，但远远不是终点。他期望着自己带领的这支年轻的团队可以在舟山长久稳定地发展，彻底扎根于此，为舟山餐饮行业的发展起到方所能及的推动作用，为这座美丽的城市继续奉献。

信息时代的追风者

李滨宇

1991年出生，浙江舟山人

舟山魔卡信息科技有限公司负责人

互联网时代，应用技术的不断发展及完善，使得人们能体验到越来越丰富、越来越好玩的应用软件及玩法。拥有互联网产品研发经验的李滨宇，就是这个信息时代的受益者，更是这个时代的追风者。

在山东上大学期间，受外卖概念启发，李滨宇创办了学校外卖平台并获得极大成功，当时的山东卫视及《中国青年报》也对他进行了专题报道。正是因为这次成功，让他得以有机会结识校友——金山网络的CEO傅盛，并在傅盛的引荐下，顺利加入了雷军带领的产品研发团队。

2016年，受舟山市委市政府倡导年轻人返舟创业的号召影响，李滨宇毅然辞去小米的工作，回到家乡，与朋友一起成立了舟山梦溪网络科技工作室。通过在小米公司学到的经验，李滨宇不断沉淀技术、打磨方案，在短时间内开发出“定海城市啄木鸟”“定海四季暖阳”等民生平台并成功上线，获得了一致好评。2019年，他又创办了浙江自贸区聚点文化传媒有限公司，依托“数字互联网+传媒”的创新型方案，承办了市内外多项活动。今年，受国家发展提升自主研发能力的大环境影响，李滨宇又创办成立了舟山魔卡信息科技有限公司。“希望能通过多年来的互联网技术的沉淀，为合作方提供创新型的技术保障。”他说。

如今，李滨宇又带领团队从零开始，开发卡券平台——“煊卡”，旨在为有卡券功能需求的商家和单位提供技术服务，并顺利申请商标注册。目前，李滨宇的卡券平台已经拥有了第一批体验用户。

“接下来，我们将通过用户的反馈，逐步完善平台功能，并推广上线。”李滨宇告诉记者。

作为一位已经在互联网技术领域深耕10年的“老匠”，李滨宇不断打磨着自己研发的“产品”。对于未来发展，他也充满信心：“我们会紧跟技术时代步伐，不断提升自己的实力，并不断赋能，创新想法。虽然我们魔卡团队目前人员不多，但我相信，随着我们努力沉淀，未来会有更多志同道合的小伙伴加入这个充满趣味的团队。”

用创意编织新时代网具

乐恺怀

1993年出生，浙江舟山人

浙江乐达网具有限公司负责人

网红咖啡馆、撸猫书店、剧本杀……说到大学生创业，多数人第一感觉会认为是新潮、前卫的。与前面提到的相比，乐恺怀进入的行业则相当传统，也相当冷门——网具制造。

2016年从英国东英吉利大学毕业后，乐恺怀便毅然接过父辈的事业，开始打理网具生意。尽管上一代为经营打下了坚实的基础，但乐恺怀还是看见了繁荣之下潜藏的危机：“（我们网具的）售价被外地输送过来的网具一压再压，导致利润空间非常微薄……如果身处的劳动力成本和用地成本持续攀高，我们将会在不久之后逐渐没落甚至被淘汰。”

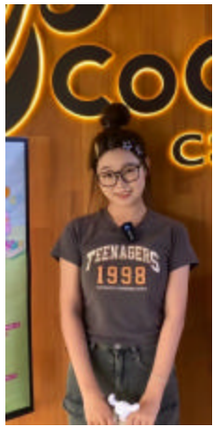
但另一方面，作为渔港，舟山市场对网具需求巨大，公司也有一定的技术设备累积，衰败之势下亦有新的可能。乐恺怀决心要通过自己的努力，“折腾”一下，尝试重新走出一条新路来。

面对传统劳动密集型产业的困境，他首先确定了一点：未来要转型高精尖科技创新企业。不了解市场风向，就尽心调研；不懂得营销包装，就研究行业龙头的产品策略；缺少对口客户，就巧用社交媒体等平台，联系国外新客户。乐恺怀的这些革新措施卓有成效，2018年，乐恺怀把公司面积翻了一翻，还更新了生产设备。转型策略成效渐显，他又把创立自身品牌的目标放上日程。2019年，“乐达网具有限公司”应运而生，更值得骄傲的是，即使在疫情三年，公司运营状况依旧良好。

不断发现新问题，不断解决新困难。乐恺怀在父辈基础上的“二次创业”之路，是一条创新变革之路。如今，国际形势风起云涌，面对新形势，乐恺怀又开始了思考：该如何打开国内市场？该如何定位国际市场？该如何让“乐达网具”在未来立于不败之地？

采访中，乐恺怀告诉记者，他做的产品只是再普通不过的网具，但是经过创新和变革，老公司焕发出新生机，一张网具传承了过去，也积聚着走向未来的力量。或许网具制造业和时下新潮的生意依旧显得格格不入，但乐恺怀确信，他会在新道路上继续前行，让“乐达”的品牌在中国被越来越多的人所熟知。

大学校园里的创业明星



郑奕楠

2003出生，浙江丽水人

舟山枳楠乐衍传媒有限公司负责人

去年10月，正读大一的郑奕楠和她的4个小伙伴抱着试试看的想法，向学院创业园申请开设了一家校内约拍店——SEEET DIARY，主营校内外写真拍摄和短视频拍摄。学校的支持加上自己的努力，郑奕楠的人生第一桶金赚得非常顺利，短短一个月时间，小店就步入了正轨。

今年9月，郑奕楠团队有幸接触到了新媒体本地生活板块的脚本编写、摄影、剪辑等工作，在磨练技术的同时，也爱上了新媒体行业。因为在之前的约拍接单过程中，团队成员也有系统学习电商运营直播销售等内容，所以大家上手非常快。不久，郑奕楠便将这份热爱化作创业升级的动力，注册成立了舟山市枳楠乐衍传媒有限公司，带领团队开启了又一场追梦之旅。

曾获2023年浙江省直播电商大赛舟山选拔赛市级新秀第三名、2023年市“巾帼农人”村播大赛第一的成绩；参与2023年浙江省直播电商大赛决赛“直播之星”、线下职业规划大赛培训、浙江省直播电商大赛线下一对一指导等活动，并签约舟山知名电商企业。

新公司注册后，郑奕楠团队立马敲定了线上直播间计划并开展项目孵化行动，在短短几个月时间里，郑奕楠和她的“渔舟阑珊”直播工作室参与了市内大大小小10余场活动和比赛，并获得了骄人成绩。

“目前为止，我们公司经营状况还算不错，小伙伴们人均月收入都能达到5000+，基本可以做到经济独立。”郑奕楠笑着告诉记者，“这跟学校对我们大学生创业的鼓励和支持是分不开的。”

郑奕楠还表示，团队里志同道合的小伙伴，是公司不断做大做强的重要支撑。虽然创业不可能百分百成功，但大家愿意用百分百的努力和百分百的自信，去拼，去赢。“我们都才20岁，正是风华正茂的年纪。所以，有想法就去实践，有机遇就去挑战。创业过程中每一次经历，都是人生难能可贵的财富。”

他的目标是让更多人吃上舟山活海鲜

徐淋

1998年出生，浙江台州人

舟山海峙水产有限公司负责人

还在读大学时，徐淋便已是舟山海途水产有限公司负责人，将所学用于创业，徐淋不仅实现了自我价值，也惠及了一众海鲜爱好者。

“源自于东海的美味很难让人抗拒。”这是徐淋时常挂在嘴边的一句话。正是出于对舟山海鲜的喜欢，也因为大学专业对口，当时还在舟山读大学的徐淋便有了“将来一定要做跟舟山海鲜有关的事业”的想法。2021年11月，在学校创新创业学院老师的推荐下，他认识了后来的合伙人。想法契合的两个年轻人一合计，立马成立了水产公司。而他们俩攻克的第一个目标，便是“活体大黄鱼”。

最顶级的海鲜莫过于“出水不超三小时”。因为刚从海里捕捞上来，海鲜的鲜味被最大限度地保留，而一旦死亡时间过长，海鲜的风味便会流失殆尽。所以，除了渔船上的作业人员，一般人很难有机会品鉴到“出水不超三小时”的海鲜。为了破解这个难题，徐淋专门联系了舟山本地的海鲜养殖户，他的合伙人还请来了浙江大学的教授，共同研究开发如何让舟山海鲜活着“游”上市民的餐桌，甚至“游”出舟山，“游”向其他城市。

实现活体大黄鱼运输，是徐淋团队研究的第一个项目。“不过，在选货源方面，当时没有特别考虑，只是想着优先实现大黄鱼的活体运输。”徐淋告诉记者。

经过多次研究实验，大黄鱼活体运输最终取得了成功，虽然仅限于舟山本市范围，但对于徐淋团队而言，这是一个良好的开端。

去年4月，在机缘巧合下，徐淋结识了东极岛的大黄鱼养殖户。在他们的帮助支持下，不过两个月时间，活体大黄鱼运输取得了进一步的技术突破——大黄鱼在独立真空包装中存活可超24个小时！这也意味着大黄鱼可以通过“保活”技术，运输到杭州、上海、北京等地。“东极野化活黄鱼”，一度成为当年度海鲜界的热点话题，极大地带动了舟山活体大黄鱼的销售。

东极野化活黄鱼的研发成功，让徐淋的团队对未来充满希望。“未来，我们一定也可以实现银鲳、带鱼等知名舟山海鲜的活鱼供应，让舟山海鲜爱好者吃上更多活体海鲜。”徐淋表示。

从安逸出走 向梦想出发

胡涛科

1992年出生，浙江舟山人

舟山兜兜文化传媒有限公司负责人

“六横是座佛系的小岛，你来或不来，它都在那里。六横很大，一天逛不完，只好择近，试试融入本地人的生活……”这是芒芒前些日子制作的介绍六横岛的短视频。

“芒芒逛舟山”是兜兜文化传媒有限公司旗下运营的账号，以地利之便，主打介绍舟山本地的人物与文风光。除却自媒体，公司还有代运营、线下活动等业务。2018年，毕业四年积累了一定行业经验后，胡涛科从原本的事业单位毅然出走，与自己的伙伴成立了“舟山兜兜文化传媒有限公司”。他们希望可以通过移动互联网及线下活动的方式，为舟山的服务型商户建立集品牌宣传、精准营销管理于一体的智能运营服务平台。谈到自己的理念，胡涛科说：“我坚信我们在做的是有价值的事情”。

相比原先稳定的工作，创业之路困难重重，但胡涛科从来没有后悔过。他眼记者描述了那一段最困难的时期：疫情期间，团队工作观念上的裂痕让经营雪上加霜，刚刚有起色的创业队伍几乎分崩离析，业绩一落千丈。面对挫折和失败，胡涛科决定重整团队。在人员选用上，招聘志同道合的人员组成“铁军团队”；在管理上，去各大运营公司实地探访，详细了解公司人员体系。

2020年开始，公司逐渐走上正轨，顺利与各行业知名企业建立了合作关系，还多次与政府部门合作，拍摄晋陀文旅百县千碶活动、舟山帆船跳岛赛事等项目。在账号运营上，“芒芒逛舟山”也积累了一定人气，单次推广点击突破100万。下一步，胡涛科还打算搭建电商平台拓宽业务。

几年来，兜兜文化传媒有限公司从只有2个人的工作室，成长为拥有几十个员工的团队，胡涛科感觉梦想正在离自己越来越近。

传媒业务随时都要面对新挑战，但是每当听到客户说“舟山兜兜真好，方便快捷，真的是有他们在，让我们很省心放心”，胡涛科就很欣慰。他说，他要为自己的梦想负责，要为现在的员工负责，也要为自己的客户负责。他是一个追梦人，也希望有一天能帮助他人播种梦想。

因为热爱 所以坚持

林施璐

1992年出生，浙江舟山人

舟山林沐DIY烘焙店负责人

拥有一家小小的烘焙店，可能是很多喜欢甜品的女生的梦想，林施璐便拥有这样一家专门提供DIY烘焙体验教学的店铺。然而，一路走来，林施璐的创业之路并不顺畅，甚至可以说是荆棘遍布。

林施璐第一次接触烘焙，是在大学的社团里，当亲眼看到鸡蛋、面粉、糖粉组合在一起，变成各种各样的甜品美食，她的心里便种下了一粒热爱烘焙的种子。毕业后，她毫不犹豫地选择进入烘焙行业，并从私房蛋糕转向实体店铺。正是对烘焙的无限热爱，让她一直坚持到了现在。

作为土生土长的舟山人，岛城的一切对林施璐来说都意义非凡。因此，她一毕业就选择回到家乡，决心为家乡的建设贡献自己小小的力量。然而，从2019年10月开始做私房蛋糕，到后来顺应时势转而改做DIY烘焙体验，这5年，林施璐走得颇为艰难。开店之初，即遭遇疫情，中途还“被迫”搬了两次店面。去年底虽然开放疫情管控，但老百姓的消费营遍降级，她的店铺并没因此有多大起色。与此同时，蛋糕还是靠着诚信经营和在“小红书”“抖音”等短视频平台分享店铺日常，为自己赢得了一定的流量和口碑。目前，店里除接待散客外，还经常承接政企团建、亲子活动、研学体验等团队业务，经营状况总算趋于稳定。

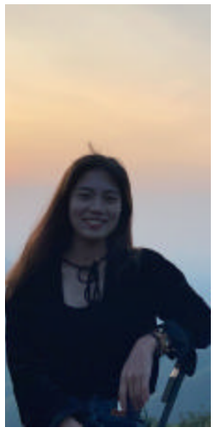
如今，除了日常接单，林施璐还经常外出教学。她告诉记者，这几年她的客户群体多数是年轻人和学生。今年重阳节，岛城一家敬老院相关负责人联系上她，于是，她第一次走进敬老院，教老人们做重阳桂花糕。这次经历，让她对老年人群体产生了更深的责任感。

由于自己的经历，林施璐也很想给和当初的自己有着同样梦想的年轻人提供力所能及的帮助。因此，在开设实体店后，除了请专职店员外，店里还推出了学生专属短期兼职岗位。

“希望能给热爱烘焙的岛城年轻人提供一个接触烘焙行业的机会。”林施璐告诉记者。

从没路的地方蹚出路来，从遍布荆棘的地方辟出路来。林施璐的无缝创业经历，正是这句话最好的注解。而之所以拥有这样的信念，并得以守得云开见日出，皆因两个字——热爱。

在朱家尖偶遇一杯咖啡



金妮

1995年出生，浙江温州人

朱家尖叁十咖啡馆、叁十有宿民宿负责人

距离朱家尖南沙景区大门不到500米的距离，有一家叫“叁十”的咖啡馆，就“藏身”在这里。小小店面简约不失情调，初冬季节，天气晴好的时候，最适合捧一杯咖啡，在门前的椅子上懒洋洋地享受阳光。

叁十咖啡馆衍生自叁十有宿民宿，作为这两家店的老板，金妮是一位有理想、有坚持的女子。2017年毕业后，她从事过酒店和广告等行业工作，不断累积着对民宿和服务业的经验和理解，逐渐形成自己的经营理念。2019年，怀揣着民宿梦，金妮和朋友来到舟山，创立了新型概念民宿——叁十有宿民宿。

然而，美好愿景却被突如期来的疫情打破。为了增加营收，也出于自己的爱好，2020年10月，金妮决定将民宿的一楼改装为咖啡馆。她坦诚地告诉记：“我们要打造朱家尖的精品咖啡馆。”于是，从咖啡生豆的选择，到咖啡豆的烘焙，她全部亲力亲为，而店里的蛋糕、面包，则都由店员纯手工制作。

“一家难得好喝的景区咖啡。”网络上，来过叁十有宿的游客留言为金妮打气。

以精品咖啡为特色，金妮的叁十有宿成功留下一批回头客，甚至有喜欢叁十咖啡的客人自告奋勇请求加入他们。但是，金妮并不满足于此。2022年，她先后参加了“咖啡农夫市集”“舟山创业集市”等活动，并在当年3月开设叁十咖啡二店，更独立完整的咖啡馆形象就此面世。

新店开业，还同步上线了“冲浪系列”咖啡包，将舟山新兴的海上娱乐运动项目，通过咖啡的方式带给游客。直至今年，金妮还先后推出了更多关于舟山的产品，比如“小椰岛”，脱胎于舟山岛屿的概念；“小青山”可康，则与朱家尖大青山相呼应。

如今，疫情已成为过去式，守得云开见日出，金妮的民宿和咖啡馆都步入平稳运营。整个团队也更富有凝聚力，在金妮的带领下，不像同事，更像家人。

谈及未来的打算，金妮的语气有跳跃，也有兴奋。

“希望让我家的咖啡馆和民宿成为远方游客在朱家尖旅途中最舒适的休憩驿站。”这是她的初心，也是她今后继续努力的方向标。

本版图片由受访者提供