刘永望、蔡治龙：花草“玩出”新事业丨华园创业达人

原创 2016-04-23 袁晓铃、邢卉 华南理工大学校友会

编者按

这是一个属于青年的时代。“大众创业、万众创新”已成中国经济 “双引擎”。创新创业，核心在于激发青年之创造力，让青春绽放光芒。

华南理工大学作为一所声誉卓著的理工强校，有着“企业家摇篮”的称号，“敢创新、会创造、能创业”，已成为这个学校的精神密码。

那么，在我们身边，这些一个个有野心却不张扬，不声不响却冷不丁爆发小宇宙的华工青年创业者们，他们究竟在书写什么故事？

华南理工大学校友会携手新闻与传播学院、创业教育学院走访了系列80、90后的华工创业校友，为分享共勉，自2016年3月起，我们将陆续推出“新生代”创业故事，一起见证这群理性、坚韧的华工青年的创业传奇。

或许，你曾不解或是稍稍不屑

植物、泥土、沙子、布偶

这些能玩出什么新花样？

先来看看几张实物效果图

「情人节礼物有着落了吧！」

「一副移动式的家庭春景！」

「一物三用，文艺青年首选！」

养眼之后
这些到底是个啥？

“苔藓微景观”啦！
这些都是真草真叶喔～

苔藓微景观，就是用苔藓植物和蕨类植物，搭配各种造景小玩偶，凝聚无限创意与生活情趣，运用美学的构图原则，组合开辟一个温情自然的花草世界。

每个人心中的理想微观世界各不相同：

01 喜欢温馨治愈风，
可以摆上龙猫、小人偶，营造出和谐的人居氛围；

02 喜欢小清新风，
可以放上色彩鲜艳的小蘑菇摆件；

03 喜欢活力风，
可以在瓶中养鱼，设计水陆合并的景色。

如此清新文艺范的东西
竟是出自工科男之手
是不是觉得不可思议？
没有做不到，只有想不到！

“绿伴”创业团队队长刘永望
华南理工大学电力学院电气工程与自动化专业2010级校友

——“相信植觉，每个人都是生活的设计师！”

2010年，来自广东河源的刘永望，以市里第六名的成绩考上华南理工大学电力学院电气工程与自动化专业。他的高考成绩对于学校和专业的选择面是很广的，而他最终选择了华工的电力。这是一个不愁找不到工作的专业，很多同学毕业后都进了南方电网等国企，但刘永望却选择了自主创业——微景观及水族产品的设计与销售。

他觉得，在上大学以前，他对生活缺乏独立的思考。上了大学以后，他有机会接触更多的资源，了解到很多崭新的东西，他慢慢地知道自己想要的是什么。他不想像专业里其他同学一样去考取公务员或是进入国企工作。

大二开始，刘永望就在读书学习以外有了新的尝试，他曾和同学带着一批小饰品到凤凰古城售卖；大三的时候，他还在大学城的贝岗商业中心花了五万元租了一个店面，开了一家礼品店，但是这一切并不顺利。礼品店经营了一年，基本保持盈亏平衡，尽管有点“白忙活”，但刘永望对于大学城的礼品市场有了更多的认识。

★大学城商业中心

后来，刘永望无意中发现了微景观，“一年前，我偶然在电视节目上看到对苔藓种植的介绍，但那种比较古典，考虑到大学生的审美，我开始尝试着搭配植物，设计可爱小清新的微景观。”为了系统掌握种植技巧，他专门跑到南京一家植物店学习了一个月，每天都待在店里研究植物造型结构和泥土层的设计。

★微景观制作原材料

学成回来后，刘永望对销售环境进行考察，最终在贝岗商业城开了一家微景观店，工作室就在穗石村。

起初几个月，经营情况并不理想。而此时，同校同级的一位同学蔡治龙加入了他们这个创业团队，蔡治龙较为擅长网店经营，他用一个多月将线下的销售转向线上，那段时间正好碰上情人节，因此他们的盈利情况也渐渐好转。

“绿伴”创业团队成员蔡治龙
华南理工大学工商管理学院2010级校友

——“我不在乎财富，我更崇尚自由”

“大一的时候我还是班里的团支书，带领班里的同学参加了一些活动，大一下学期的时候就开始希望做一些不同的事情。”而这时，一本名叫《富爸爸穷爸爸》的书，让“希望做点不一样的事情”的蔡治龙萌生了创业的想法。

“《富爸爸穷爸爸》的理念是提倡‘财富自由’，这对我影响重大。我个人是不怎么看重财富的，我更看重的是自由，可以做自己想做的事。”——于是“创业”成了他当时想做的“不一样的事”。

机缘巧合的是，当时他所在的工商管理学院成立了创业教育学院，为了学习创业方面的知识，他申请加入了创业班。“班里面有很多博士生、硕士生，还有很多师兄都是有自己的公司，并且做得很不错，他们给我创业的动力。”

之后，蔡治龙开始尝试摆摊、校园传媒、网店等生意。大一暑假，蔡治龙拿着父母一年多的收入开了一家网店，结果却不如人意。“我当时是自己设计服装，但是产品卖不出去，网店亏损。”

网店的失败让他开始反思自己。“在亏损之后网店的运营也终止了半年，这半年里用来学习网络运营的知识，然后继续开店，才开始有盈利。”到大四的时候，蔡治龙的月收入已经有六七千元。

放弃盈利颇丰的个人网店，转进刚开始好几个月都一文不进的“绿伴”，蔡治龙回忆道：“我跟刘永望一次深入的聊天后，他高智商、强壮体格、坚韧毅力、心思细腻的气质深深打动了我，虽说我是负责网络营销，不过最让我感到高兴的是，我非常喜欢创意的东西，自己可以随时动手创造属于自己的微观世界，而且还有无限可能！”

★拥有共同的理想，刘永望（左）、蔡治龙（右）一拍即合

做一件可改变自己一生的事情

合作之初，植觉生态馆（后改名为“绿伴生活”）在广州大学城拥有2家实体店铺，2014年8月，淘宝店正式上线，在没有专业淘宝运营人才的条件下，经过半年时间，店铺信誉达到了5个钻。销售额从2014年7月不到1万，到11月份超过10万。线下也与不少公司开展了DIY活动，包括南方电网、路虎汽车等大公司。

★“绿伴”团队工作场所

2014年12月，绿伴团队还参加“全国创业基金总评审”比赛，并获得二等奖，获得15万元的创业基金资助。

荣誉证书

植觉生态馆团队：

在2014年度“全国大学生创业基金”全国总评审中荣获二等奖，特颁此证，以资鼓励。

项目名称：植觉生态馆

团队成员：刘永望、郑宇宙、蔡治龙

指导老师：刘志超

推荐高校：华南理工大学

全国高等学校学生信息咨询与就业指导中心

2014年12月

如今，团队成员一心扎入产品研发设计中，不断更新产品，通过提高产品质量来获取持续竞

争力。

刘永望明晰地阐述着公司未来发展的构思，“以前我们做的产品，门槛太低，很多人都可以随意模仿，但现在，我们在做水族产品，研发鱼在运输过程仍能保鲜的技术。只要能做出一个爆款，做出一个淘宝天猫其他商家无法轻易复制的产品，做有科技含量的产品，那我们就能完爆市场了。”

2015年“绿伴”线上销售额达100万，今年淘宝店的规模也正不断扩大。

★水族产品

> “穿过幽暗的岁月，也曾感到彷徨，当你低头的瞬间，才发觉脚下的路，心中那自由的世界，如此的清澈高远，盛开着永不凋零的蓝莲花·····”

这歌词，也正是蔡治龙和刘永望创业故事的写照。

★小伙伴们齐心协力，风雨兼程

文/袁晓铃、邢卉　部分参考广州日报文章《当潮人邂逅微景观》
整理编辑/校友会秘书处
采访/校友会、新闻与传播学院、创业教育学院

长按指纹自动识别关注

阅读原文 阅读 2321　41

精选留言

蓝色的味道 6

蓝莲花，对的。淡而有追求。

4月23日

あかり 5

很棒，继续加油

4月23日

以上留言由公众号筛选后显示

了解留言功能详情