**华盛电器创业案例**

南京邮电大学大二学生陈峰伟正在仙林大学城内建一个500平方米的IT卖场，这个名为“华盛电器”的大卖场将投入300万元，所有投资都是陈峰伟个人的投入和融资目前，这个由大学生自己投资、自己策划，甚至连所有工作人员都是大学生的企业已经完成了工商注册，预计明年初开业虽然南京家电业巨头云集，但陈峰伟这个年轻人已经把竞争对手锁定为苏宁、五星等巨头“第一年的销售目标是4000万，5年后，我希望能达到2亿，抢到仙林地区80%的市场份额”

　　陈峰伟在同学眼中是个能人，来南京不过一年半时间，却一直没有停止自己的创业之路他自称卖过图书、卖过手机在新生军训时，学校只发了衣服，却没配鞋子，他立即从外面购进鞋子向新生推销今年暑假，陈峰伟先到太平洋建设集团实习，回到河南老家后又做起了一些高校的招生代理，“我两个星期就赚了两万”，陈峰伟的声音里透着些许自豪陈峰伟最早接触IT销售也是在大学中，除了向同学们推销手机、MP3等IT产品外，他还在仙林大学城的各个学校内发展代理，“有的学生代理一天就能卖出两部手机”陈峰伟没有透露自己在校一年半到底靠这些方式赚到了多少钱，但他称此次华盛电器注册的30万元资本全来自于自己的投入在向同学们推销手机和其他数码产品时，他发现了巨大的商机：仙林地区有12万大学生，却没有一个专售数码、手机产品的店铺“仙林地区手机、笔记本电脑和数码产品的年市场份额达亿元之巨，光手机一天就产生300部需求”陈峰伟称这一结论来自于他组织的3次市场调研陈峰伟向大学生们做的另一个问卷题目是：如果我在仙林开一个大卖场，你会不会来我这边买？70%学生的答案是“不会”，他们选择如苏宁、国美这样的大店，一部分会选择去珠江路，在问卷上选择到他店里去买的占18%但这18%也给了他很大的刺激，纯数学计算，亿市场总需求的18%就是6400万，陈峰伟决定动手，开这个大卖场

　　陈峰伟称，华盛电器所需的数十名员工已经招聘完毕，全是来自仙林地区各高校的大学生“核心管理团队4到5人左右，有南邮也有其他高校的学生”陈峰伟称伙伴们都是各校的创业主力，也有本校的院学生会主席基层员工则以按时计费为主，每小时3至5元，“跟洋快餐差不多” 陈峰伟称华盛电器的启动资金全靠自己，没向家里要一分钱，家里甚至还不知道他在做这事“其他的钱，我主要是在融资，就是向一些企业借贷”他称自己不久前从江苏一知名企业获得了担保，已成功从北京一企业获得融资，但他没有透露具体数额，只称正逐步到位华盛电器总投资300万，其中200万做流动资金“我们已经与海尔、TCL、诺基亚等10多个厂商达成了协议，广东一带生产MP3的企业也已经同意免费铺货进场”