

### 一份刻画时代进程的幸福答卷

# 我的创业种子“种”在了这里

浙江“90后”小伙的湖南15年

本报记者李姝 长沙报道

刘叶焕至今忘不掉他最狼狈的那一刻。2024年春季开学那天,线上打印的订单如洪水般涌来。屏幕上的数字疯涨,远超负荷两三倍,团队措手不及,手忙脚乱地在小程序上挂出“72小时发货”的告示,结果退单如潮,一场原本梦寐以求的爆单变成了噩梦。

那个曾放言“公司要做到千人规模”“未来全国开两三千家门店”的“90后”浙江小伙,突然迎来了清醒时刻。

那次爆单混战后,他埋头重建体系、优化体验,将线上打印做成了全国销量第一。从大学里创业屡败屡战的“爱折腾”学生,到如今掌管全国300多家门店的创业者,刘叶焕的野心被现实反复打磨。如今,他更愿意说:“我们不希

望打印成为一个很贵的行业。知识是无价的,我希望让学生们获取知识的成本尽可能降低。”

此时的刘叶焕,已在湖南扎根15年,他的感受是:年轻人只要有创意,政府的支持能让我们把步子迈起来!

时代的风拂过青春,吹散的是一腔孤勇,沉淀下的是一个创业者与这片土地共生长的故事。



刘叶焕(右)在打印车间工作。图/记者孔东亮

#### 高中毕业开始创业,大学时代屡败屡战

1992年,刘叶焕出生于浙江省龙泉市一个普通家庭,父母早年外出打工,家里经常为学费发愁,但刘叶焕一直成绩优秀。初中时,一档叫作“赢在中国”的创业节目让他对创业有了极大兴趣。后来他又看了任正非等企业家的传记,热血沸腾。高考一结束,他就迫不及待地投入到创业中。“一方面是创业的种子萌芽,一方面也是真的想赚点钱,减轻家里的负担。”

那时候,学生做家教很常见,刘叶焕却找母亲借了3000块钱,拉着几个同学,成立了补习机构。“我找的都是当地成绩比较好的同学,还有后来的高考文科状元。”由于缺乏经验,发了“老师”的工资后,他赚的钱刚刚够把母亲的钱还上。

进入湖南大学后,新的想法源源不断在这个年轻人脑子里冒出来。他做过针对学生的线上旅游,还做过校园版外卖,都以失败告终。“虽然踩住了风口,但这些事情太大了,并不是我一个学生的能力和认知能支撑起来的。可以说是能力跟不上野心。”即便收获了一些订单,离开校园也无法复制。“与其说叫创业,不如说是学生兼职。”他说。

但刘叶焕从未熄灭创业的热情。2014年,《湖南省人民政府办公厅关于进一步促进以高校毕业生为重点的青年创业就业的实施意见》发布,鼓励自主创业,提出:2014年至2017年,在全省范围内实施大学生创业引领计划,通过提供创业服务、落实创业扶持政策、提升创业能力,补助和扶持更多高校毕业生自主创业,逐步提高高校毕业生创业比例,鼓励以高校毕业生为重点的青年自主创业。

就在这一年,刘叶焕注册了湖南微猴科技有限公司(以下简称“微猴”),和同学一起做了一个叫“玩转大学”的公众号。他头脑灵活,第一篇推送就是紧盯学生痛点:分享大量精美PPT,只要转发就能后台领取。这个当时十分新颖的玩法成就了第一篇爆款,为公众号积累了大量粉丝。“新媒体有几次风口,从曾经的微博,到微信,现在是抖音,我们算是踩中了微信公众号的风口。就是从那个时候一步迈入了新媒体创业的大潮。”刘叶焕还记得,那时候他到湖南大学图书馆里把所有关于社交媒体运营的书都借了一遍,他和同学每天忙着研究怎么打造爆款内容。

学生时代的运营经验至今让他受益。“如果没有那个时候的运营经验,我们现在在做线上打印,可能没办法实现很快的增长。”他说。

到了2016年,自媒体粉丝增长速度放缓,刘叶焕在校园周边调研,发现奶茶店已经遍地开花,但学生刚需的打印店还是传统的夫妻店,又小又破,经常排队。“刚需又落后,值得用互联网的思维重新做一遍。”

#### 措手不及的爆单:边缘项目变成主营业务

2016年10月,微猴推出“玩转大学云印社”连锁打印店项目,他就这样走进了打印行业。

通过升级门店形象、引入自助打印系统、明码标价等一系列服务升级,“玩转大学云印社”和动辄大排长龙的夫妻店比,一下子有了竞争优势。那之后,刘叶焕开始在全国围绕高校布局线下打印门店。

2017年1月,为加快我省优秀青年人才培养,提升我省青年创新创业人才竞争力,省委组织部、团省委、省科技厅、省人力资源和社会保障厅、省科协开展2017年湖南省“湖湘青年英才”支持计划工作。刘叶焕成为该计划启动以来入选的第一个90后,也是入选的唯一在校大学生。

2022年,线下打印店生意遇冷,刘叶焕开始考虑以线上打印业务作为突破口。由于前景还不确定,他只拉了一个三人的项目组。新创立的“刺猬云印”属于公司比较边缘化的项目,前期订单增长速度极为缓慢。到2023年下半年,线上打印项目已经亏了一年的钱。

“不能再这么下去。”刘叶焕决定停掉所有的优惠补贴。“我们打算看看,停掉补贴我们到底还能剩多少订单。”中断补贴后,订单短暂下滑过。但通过生产体系、价格的优化,开始能做到一天上千单的水平,除了开发成本,基本不亏钱了。

刘叶焕没想到,一个改变公司走向的机会突然到来。

2024年春季学期开学,线上打印突然爆单。大量的中小学生家长下单,订单远超正常承载水平的两三倍,业务旺季反而成了黑暗时

刻。发不出货,公司只好在小程序写上“现在下单预计72小时发货”。“你一个电商,告诉用户,要72小时才能发回打印资料,这是非常致命的。但没办法,自己的能力跟不上。”回想起那次手忙脚乱,刘叶焕依然懊恼。

大量退单,超负荷的人力运转,加上后期对用户的补偿,这场“开学战”,一顿操作猛如虎,结果算起来几乎没赚钱。

但就是这一次,让刘叶焕清晰地认识到,线上打印有着极大潜力。“这件事给了我们信心。原来线上打印是可以做的,但要做就一定要把用户体验先做起来。”

痛定思痛后,刘叶焕开始狠抓用户体验。大幅提高发货时效,率先推出彩色和黑白打印同价,将常见白纸替换成米白色护眼纸。

2024年9月,秋季开学季来了,有了上一次的教训,刘叶焕早早预备了产能,“半个多月里,只有一天延迟了发货”。

自那一次起,公司的线上打印订单就上了一个台阶,开始大幅增长。刘叶焕开始重新建设工厂,规范体系,之后的每次旺季都能稳稳接住。

现在,“刺猬云印”的业务遍布全国,在多个城市都建了自营工厂。从订单量看,湖南大本营的订单最多。“黑白彩色都是5分钱一页,除了新疆、西藏,其他地区1.9元就能包邮。”刘叶焕用价格和品质刷新了打印体验。

#### “政府的支持能让我们把步子迈起来”

“我们是典型的大学生创业者。从大一开始在湖南创业,我也见证了整个长沙创业环境的变化,非常明显地感觉到现在对大学生创业的支持。”刘叶焕说。他回忆起十多年前,他为了尽快注册公司,花了5000元找代办。“现在大学生可以零门槛创业。只要有创意,政府能提供办公场所甚至前期资金支持,这能让原本站在创业门槛外犹豫的大学生先把步子迈起来。即便失败,这个创业的种子也可能留在他心里。”刘叶焕感慨。

2024年9月,湖南发布“七个一”政策,从政策、基金、孵化器、导师等7个方面,为大学生创业者提供全方位支持。

2025年年初,湖南省委人才工作领导小组发布《关于加快吸引集聚青年人才留湘来湘,推进年轻人友好省份建设的若干措施》,从加大青年人才留湘来湘政策支持等5个方面,部署18项具体工作措施。

近年来,省委、省政府以建设“年轻人友好省份”为战略牵引,围绕就业创业、安居保障、成长通道、生活服务关键环节,持续推出精

准有力的政策“组合拳”,不断释放出“湖南对年轻人真友好,年轻人在湖南更有为”的鲜明信号。

刘叶焕认为,自己作为浙江人,选择扎根湖南,原因就在于创业的种子扎根在湖南。“如果能让学生在湖南创业,那就能留住更多人才。”

从2011年高中毕业就开始创业,刘叶焕已经从一个创业大学生变成了一个公司的负责人。虽然公司开辟线上打印业务只有三四年,但他很看好这个赛道。“创业不一定要改变世界,能给社会提供价值也值得终身努力。”他说。

湖南“十五五”规划建议提到,推动服务业优质高效发展,促进生活性服务业高品质、多样化、便利化发展。

刘叶焕认为,这正是自己在做的事情。“打印和教育息息相关,我们不希望打印成为一个很贵的行业。我们未来将在价格上做减法,体验上做加法。知识是无价的,但我们希望获取知识的成本能降低。”