# 青春校园的励志文章

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-07-25

*有关青春校园的励志文章有哪些呢?青春--人的一生中最美好年岁。它是一个人的生命含苞待放的时期，生机勃发、朝气蓬勃;它意味着进取，意味着上升，蕴含着巨大希望的未知数。以下是小编精心整理的青春校园的励志文章，希望能够帮到你!青春校园的励志文...*

　　有关青春校园的励志文章有哪些呢?青春--人的一生中最美好年岁。它是一个人的生命含苞待放的时期，生机勃发、朝气蓬勃;它意味着进取，意味着上升，蕴含着巨大希望的未知数。以下是小编精心整理的青春校园的励志文章，希望能够帮到你!

**青春校园的励志文章篇一：一边读书一边创业种草的95后大学生**

　　最近华中农业大学学生张振华格外忙碌——大三紧张的专业课程之外，他还需要筹备拓展自己创业的苜蓿种植产业链，让养殖企业入股;而作为公益投入的1.1万亩三北防护林老树残林改造工程同样让他牵挂。

　　大一登上央视“创业英雄汇”的舞台获得100万元融资，大二在家乡种植的3700亩紫花苜蓿，纯利润达到了450万元。张振华俨然成为同学眼中的“传奇”。平头、略黑，谈话时不经意间总会露出憨厚的笑容。

　　童年贫苦　　长大后欲改变家乡面貌

　　张振华家在内蒙古自治区呼和浩特市赛罕区一个小乡村。贫穷，成为他童年生活的主色调，“那时发誓以后不再当农民”。随着阅历的增长，张振华的想法开始发生转变，想到还有那么多农民过着贫苦生活，他决心，长大后要去改变家乡贫穷的生活面貌。读高中时，由于生物课本里讲述的知识与农业有着紧密的联系，所有课程中，张振华尤其喜欢生物课，一个学期下来关于生物课的笔记密密麻麻整理了好几本。

　　高三那年，张振华在从事畜牧养殖的叔叔那里得知，我国牲畜食用的牧草基本都是从国外进口，每年内蒙古牧场从美国进口的有“牧草之王”称号的紫花苜蓿数量就达上百万吨，而一吨的价格就要3300元。为什么我们不自己种呢?

　　张振华的想法首先遭到了母亲的反对，她认为家里唯一在读书的孩子应该考上一所好大学，找一份稳定体面的工作，而不是种牧草。张振华转而做起了父亲的思想工作。父亲拿出多年带建筑队积攒下的一些钱，帮儿子买了拖拉机和收割机，以及储存苜蓿用的近两万平方米的房子，前后总共投资了200多万元。上学期间，主要由哥哥帮忙负责苜蓿的种植和维护。

　　20xx年高考后的整个暑假，张振华加入到苜蓿收割中，每天早上太阳还没出来，张振华就到地里割草、运输;附近没超市，渴了只能喝井水;晚上七八点到家，张振华累得倒头便睡。10月，1000亩地的紫花苜蓿销售一空，张振华获利150万元，捞到了人生第一桶金。

　　学习知识　　登上“创业英雄汇”舞台

　　为了学习前沿的农业知识，张振华以超重点线50余分的成绩填报了华中农业大学，进入植物科学与技术学院的“张之洞班”。课余时间，张振华常在图书馆和学校数据库里查找和苜蓿相关的资料。在学校官网上，发现学校有专门做苜蓿科研的教授，他一下有了新想法：借助学校力量培育出适合我国的苜蓿种子。

　　之后，张振华开始频繁往辅导员办公室跑，希望学校能对他的“种草大计”给予一定支持。学校的老师一度觉得这个刚进校园没多久的学生的想法有点不切实际。打听到央视有个“创业英雄汇”的栏目，张振华满怀期待地报了名。被拉入一个项目群后，却发现群里还有一万多个报名项目，张振华傻了眼。为争取更多机会，他每天都主动找群管理员聊项目。

　　最终，张振华获得了去央视参加面试的机会。在网上查阅相关资料后，张振华又打起了退堂鼓，每个月去北京参加面试的就有300个项目，而最终能留下来进行项目路演的只有15个，被选上的机会“很渺茫”。后来在辅导员陈志强的鼓励下，张振华还是决定去尝试一下。

　　学院特邀豆科作物专家、博士生导师赵剑作为张振华的技术顾问和指导老师，并派陈志强和他一同踏上了北京寻梦之旅。面试当天，张振华整个上午都空着肚子，“因为这样可以保持清醒。”

　　第二天，节目组打电话告知张振华，项目被选入路演名单。“激动、紧张、胆怯”，19岁的张振华登上了“创业英雄汇”舞台，“紫花苜蓿的根特别长，有很好的防风固沙和固氮作用，如果大面积推广对生态改良很有利。”

　　节目现场，投资人对苜蓿项目既能带来很高经济价值，又能实现防风固沙的环保功能产生了很大兴趣。最终，张振华在现场与投资方签订了100万元融资的意向性合同。有媒体甚至解读，这种能改善土壤质量的植物，有望成为治愈北京沙尘暴的新“药方”。

　　成立公司　　一边读书一边种草

　　20xx年初，他成立了内蒙古华蒙农牧业开发有限公司，当地招募的17个科研人员负责苜蓿品种的研发，叔叔负责打理公司大小事务，自己则开启了一边读书一边种草的创业历程。

　　“农业要想效益好，必须走规模化的路子，种草也是一样，需要大规模流转土地，购置机械化设备，一台进口大型收割机就要上百万元。”缺少资金是张振华创业中遇到的最大难题。

　　经过认真考虑，他没有要投资方的100万元融资，而是选择了高息贷款，“一方面100万元太少，另一方面投资方希望实现对公司的完全控制，和团队商量后，我们决定做自己的企业，放弃了和他们的合作。”

　　同时，大规模流转土地也存在诸多阻力。“土地对农民来说很重要，每个人想种的东西也不一样，众口难调。”为了实现大规模生产，张振华只能挨家挨户说服，并采取调换地的方式，尽可能将土地聚拢。最终，张振华在距离家乡近百公里的凉城县流转了3000多亩土地。

　　20xx年年底，张振华种植的3700亩紫花苜蓿净利润达到了450万元，累计改良土壤面积5000余亩，还获得了团中央和全国学联授予的“大学生创业英雄年度十强”称号。

　　一边学习，一边创业，紧张的环境也不断激发着他的潜能。大学期间，张振华基本每天只睡四五个小时，每天都要查阅资料、写策划书到凌晨两三点，早上不到7点就起床赶去上课，并且经常请假到全国各地考察、找合作伙伴。各地的农民兄弟从电视上得知有一个种紫花苜蓿很出名的小伙子，就常来向他请教。两年间，张振华先后义务去山西、河北、青海指导当地的农民种紫花苜蓿。

　　为促进牧草产业南移，张振华团队与湖北省京山畜牧局等单位达成50万元科研合作，培育适应湖北地区的紫花苜蓿新品种。目前新品种已经培育完成，预计在湖北地区种植紫花苜蓿每亩地纯收入达4000元，是种植水稻油菜收益的3倍。

　　张振华的心里还有一个牵绊，三北防护林工程持续多年，现在一些地方防护林呈现“枯死、荒芜”景象，“西北的大地上依然荒芜一片，大片的老杨树正在老化枯萎”。

　　20xx年，他从自己创业获得的第一桶金中拿出30万元用于植树造林。截至目前，张振华团队累计种植樟子松3.43万棵，改善三北防护林面积240余亩，改良生态环境超过16万平方米。

　　在老师的帮助下，他还探索出“两行一带”的新模式，即在树林之间种植紫花苜蓿，不光有效地改良了生态，而且还有可观的经济效益。不过，1.1万亩三北防护林的改造工程，对张振华来说还有很长的路要走。

　　今年，张振华把主要精力投入到苜蓿新品种研发上，开始拓展紫花苜蓿种植基地，“希望我们能够研究出抗干旱抗盐碱的紫花苜蓿品种，将西北地区的沙漠变为绿洲。”

**青春校园的励志文章篇二：大学生心存创业梦卖炸鸡**

　　张光炎，是江西理工大学的一名大三学生，他的另一个身份是一家炸鸡店的老板。近日，在赣州的一家团购网站上，一家新入驻的名叫“功夫炸鸡”的美食店，生意特别的火爆，仅一个月就售出了20xx多份炸鸡。在校大学生老板张光炎说，这是他大学生创业梦的第一步。

　　心存创业梦找老同学合伙

　　“一直以来，创业是我的梦法，但以前苦于没有资金，想法得不到实现，便从兼职开始做起。”张光炎回忆，从大一开始，他就利用课余时间先后做了好几份兼职，“我在校内送过桶装水、在食堂打过菜、在寝室开过小卖部，也在校外发过传单、做过婚庆、卖过保险”。虽然挣的钱不多，但在他看来，这些经历都是他宝贵的财富。

　　20xx年的暑假，张光炎带着创业的念头，找到了高中同学李河林，没想到两个人的创业想法一拍即合。“我们想的一样，而且又是多年的好兄弟，年轻嘛，就应该在外面多闯荡闯荡。”

　　就这样，李河林辞去了工作了半年多的国企单位的工作，来到了赣州，和张光炎一起在江西理工大学对面租了一个小门面开起了炸鸡店。

　　运用专业的知识打开销路

　　炸鸡店开起来了，但生意却并没有他们想象的那么好，“刚开始我认为是新店开张，曝光率还不高，所以没人买，可半个多月过去了，生意还是没有多大的起色，这让我感觉很对不起合伙的老同学和姐姐。”

　　于是，张光炎买来了营销方面的书籍，利用课余时间几乎跑遍了学校、商场附近的小吃店，向生意好的小吃店“取经”，并找到了几个要好的朋友帮忙在学校宣传推广自己的炸鸡店。那段时间，张光炎和李河林几乎每晚都会失眠。

　　传统的方法难以打开销路，张光炎最后把目光转向了自己的专业——电子商务。为什么不能在电子商务方面做些尝试呢?带着试一试的心态，张光炎联系了一家团购网，把自己的炸鸡在网站以每份1元钱的超低价推销。效果很快显现，20xx多份炸鸡在网上一售而空。尽管这次团购没有让张光炎获利，但却为他带来了巨大的客流量，炸鸡销量也由此大幅提升。

　　“其实这些知识我们在书本上都学过，但关键是自己如何去运用。”张光炎说，他并不觉得自己有多高明，只是比别人更敢于、更乐于去实践而已。

　　坚持心中的大学生创业梦想

　　“小伙子很不错，挺实诚的，做的炸鸡也很好吃，每次来都会多送我一些。”前来购买炸鸡的市民王阿姨说。靠着不断积累的好评，张光炎经营的炸鸡店的生意也越来越好，前来购买炸鸡的人群也从学生群体扩大到周边的市民。

　　张光炎还推陈出新，不断丰富炸鸡产品，不断提升炸鸡口味，并陆续推出“即买即送”、免费外卖、关注微信免费试吃等活动。现在，他已经拥有一大批忠实的顾客。张光炎坦言，最艰难的时候他也曾闪过一丝想要放弃的念头，但想到一起打拼的朋友和心中的梦想，还是咬牙坚持了下来。

　　“每个人都有自己的梦想，我的梦想就是在大学里拥有一份自己的事业，别看现在只是一家小小的炸鸡店，但我有信心把它经营好。”张光炎说，现在炸鸡店还在回本的阶段，他准备挣钱之后再把店面好好的装修一番，把产品的包装和服务做得更加完善，让更多人可以吃到自己的炸鸡。

**青春校园的励志文章篇三：大一学生创业用心经营奶茶店**

　　覃礼俊是南开大学海滨学院大一学生，目前也是学校附近奶茶加盟店“地下铁”的老板。奶茶店自去年十月生意开张，经过5个多月的用心经营，如今销量已经在周围众多同类店铺中排进了前三名。

　　“上学期期末是最忙碌的时候，每天销售额有1700多元，是‘饿了么’外卖销售额中第一名。”覃礼俊笑着说，言语中带着骄傲。

　　鲜为人知的是，这位曾经辍学在家的“不良少年”，曾经历了家庭的变故，他顶住了同龄人难以想象的压力，从最初靠游戏币充值、“倒卖”游戏账号赚钱，到后来凭着自己独到的商业眼光，准确瞄准餐饮行业，在名校贷的资金帮助下加盟“地下铁”奶茶店，如今已月挣万余元，实现了经济上的独立。

　　突遭变故 高中曾辍学打工

　　在18岁前，覃礼俊家庭和睦，父亲是一名成功的商人，做着家电销售生意，母亲贤惠温柔，勤俭持家，哥哥已经成家在外，那时的覃礼俊过着无忧无虑的生活。

　　直到高三那年，毫无预警的打击使他几乎崩溃：父亲投资失败、出轨，接踵而来的是父母离婚。这让性格倔强的覃礼俊内心无比挣扎，生性叛逆的他选择辍学打工，决心以这种方式反抗现实。

　　然而，打工并不是一件容易的事，在将近一年的辍学生活中，覃礼俊先后干过不同的活儿：在饭店做过洗碗工，在商场发过宣传单，时间最长的工作则是在当地做热水器销售。

　　也许是从小受家庭环境的熏陶，覃礼俊特别善于发现商机。

　　他从小就喜欢打游戏，在很多游戏产品中有着不错的等级经验，辍学后的他一边打工一边靠游戏充值和变卖游戏账号的方式赚钱，居然每个月都拿到两万余元，这对于当时不足二十岁的覃礼俊来说，这已经是一笔不少的财富了。

　　后来，通过补习，覃礼俊也顺利考上了大学，本以为生活可以风调雨顺了，然而挫折却又一次来临。

　　从零做起 辗转创业遇名校贷

　　刚上大学，跟覃礼俊家合伙做生意的亲戚卷款逃跑，让覃家连带背负百万债务，父亲将房子抵押还款，母亲因房贷陷入官司危机……

　　一连串的打击再次让家庭陷入绝境，“自己父母背负着这样的债务，我也很苦恼，希望做点什么，至少自己要自食其力，不再给家人带来负担。”覃礼俊心想。

　　“但那个时候游戏充值业务早已不如先前，所以自己也不知道要做什么，就帮着朋友创业，搞一个网站。”正是在帮助朋友的过程中，他萌生了创业的想法，而遇上名校贷，更加坚定了他自主创业的信心。

　　“我是在网站上浏览看到名校贷的，当时搜索大学生借款，直接搜索引擎直接推荐了名校贷，看了介绍后，觉得虽然暂时没有本钱，但可以借钱开始自己创业。”覃礼俊说，名校贷的分期还款功能，让他还款压力少了不少。

　　在创业方向上，心思缜密的覃礼俊做了不少分析。他觉得，目前较好的行业是金融和服务行业，金融方面自己缺少专业知识，而服务行业恰好是人人都可以着手的。

　　他想到，自己特别喜欢喝饮料，尤其是对当地一家叫做“地下铁”的奶茶店情有独钟，于是，加盟奶茶连锁店的创业点子就出来了。

　　“这是个南方的奶茶牌子，相对在天津知名度不高，但只要是我们学校来自南方的学生都喜欢喝。”于是，他决定以学校学生为客户，在学校周围开一家自己的奶茶铺。

　　用心经营 奶茶店月入过万

　　除了名校贷的借款外，覃礼俊靠同学的支持，很快凑齐了8万元加盟费。

　　这是一家广西的餐饮公司，申请分店的店主交完加盟费、在广西总部培训后即可开店，店铺的装潢、材料、制作秘方等都由总部提供，店主只需要在本地推广经营。这种连锁加盟的方式为覃礼俊省了不少精力，他只需要在提高店铺知名度上努力即可。

　　20xx年10月29日，他的奶茶店正式开业了，每天营业十三个小时，店员需要上早中晚三个班，而覃礼俊并不放心，自己坚持三个班全勤，每天睁眼便想着自己的店铺，晚上回到宿舍已经是半夜了。

　　在店铺推广方面，覃礼俊并不止于发传单等传统方式，他继承了父亲的商业头脑，一方面，和“饿了么”等外卖平台合作，获得满减补贴资格，让顾客喝到便宜的奶茶，另一方面，积极在校园扩大合作，与社团活动结合拓展生意。

　　通过这些推广，到今年1月，覃礼俊的奶茶店营业额已经达到周围店铺前三名了，“我们学校周围共有十三家奶茶店，我原预想四个月达到前三，没想到提前实现了”。

　　此外，覃礼俊还盘算着自己的新想法，“奶茶店需要有中长期规划，我计划在一年内扩大自己的店面，扩大店铺影响力，继续把借的钱还完，争取这学期内让营业额达到每天20xx元，之后再考虑开设分店”。

　　目前，覃礼俊的奶茶店开得有声有色，每月净利润1.7万余元，还是学生的他不仅终于过上了自给自足的生活，还在过年时为母亲买了一台ipone6s，“母亲很高兴，我终于不再是那个叛逆的小子了”。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找