

“打工女王”杨秋兰和她的游子栈

锐面孔

本报记者 李超 通讯员 周丽

大学毕业6年的杨秋兰把公司安在母校南通大学,享受着“大学后”的创业生活。在学校里,她的经历是个传奇。

她并不是一个家境殷实的创业者,刚入学的时候连学费都是借的,不断兼职打工维持生活。大学毕业那一年,她在南通拥有了自己的房子。

2010年,创业刚起步,杨秋兰回到母校设立了助学金,专门帮助像她那样的贫困生。如今,她的大学生兼职推荐项目“游子栈”已经成为国内同领域领军企业,累计服务学生18万人次。

“打工女王”的创业梦想 出生于江苏徐州丰县普通农村家庭的



杨秋兰 照片由本人提供

杨秋兰“几乎穷怕了”,高考那年,她和弟弟一同考上大学。窘迫的家境只够负担一个人上大学费用,为了不让父母为难,杨秋兰将学费让给了弟弟。

她向学校申请了助学贷款,带着2000元生活费来到南通,她不知道2000元能支

撑多久,她只知道必须尽快找到生活来源。兼职为她摆脱贫困的一个选择。

家教、传单、推销……杨秋兰几乎尝试了各种类型的大学生兼职,她宁可同时做3份兼职,从未向家里开口要过一分钱。

大一寒假,因为姐姐结婚,她回家3天又回来兼职。在一次等待公交车的过程中,由于低血糖昏倒在地,幸亏周围的好心人及时救了她。

杨秋兰在兼职生活中找到了存在感,她做事认真负责,兼职久了,来找她的机会特别多,而她本人却不能胜任所有。她把那些机会整理起来,推荐给身边的同学朋友。

这个苏北姑娘很快遭遇了苦恼。“我们的工资不会被她克扣了吧?”流言蜚语和质疑的眼神,让杨秋兰深受打击,“我以人格担保,我给同学们介绍的所有兼职信息都是免费的”,她足足哭了一个晚上。

从那以后,杨秋兰每介绍一个兼职就收取30元中介费,她认为,很多人都会认为天下没有免费的午餐,但双方之间可能需要坦诚的保障。

这个小挫折让杨秋兰隐约嗅到了其中的商机——大学生兼职是个非常庞大的产业。

杨秋兰发现,这个产业并不完善,一方面大学生处于弱势地位,容易遭受不良企业的欺骗和遇到安全问题;另一方面,急需招人的企业无法在短时间内得到合适的人。

2008年2月,杨秋兰的兼职中介业务已经在苏州、无锡、扬州、盐城、淮安等地开设了连锁店。2010年,在一个不到20平方米的地下车库,杨秋兰申请了“游子栈”营业执照。

在“哭声”中顽强创业 毕业前每次出差,杨秋兰都把自己打

扮得特别老成,她都不敢让员工知道她还只是个学生,怕大家不服她。

连锁店遇到各种问题,她都要负责,有时候一个电话就需要她奔波在多个城市。

作为在校大学生,不可避免地产生学业与工作间的矛盾,而学生的身份对招募员工也产生了一定困难,“他们会不会服我?”

一切问题终究在实践的过程中被一一解决,“如果一直只是做beta(测试)版去改错误,那就永远出不了产品”。

在苏州,一个员工跳槽开设了类似业务的店,卷走了游子栈的客户资源,并向老东家提出愿意出900元收购店铺。

对杨秋兰来说,这是挑衅。她当即决定,自己去苏州当负责人。她在18天内实现了连锁店的扭亏为盈。“我逆境下的斗志特别强”。

一次,她的员工和竞争对手的公司因为张贴广告发生冲突,对方把他们员工殴打了一顿。

杨秋兰气不过,找对家的老总理论。约好时间地方,对方带来了30多个彪形大汉,“那时候那个老板以为我是约群架吧,一看我只有一个女孩,反而傻眼了”。

她也想过放弃。刚生下女儿两个月,徐州连锁店出现资金问题,她权衡再三,决定带着女儿和母亲一起去徐州。

到徐州后,她立刻投入工作,解决资金问题。当晚,她拖着疲惫的身躯回到宾馆,看着熟睡的女儿和母亲,眼泪止不住流下来。

“互联网+大学生兼职”的梦想 2014年,杨秋兰参加全国大学生“挑战杯”比赛,并幸运地得到了现在游子栈的天使投资人刘洪涛的赏识,获得了200万元的天使投资。

“我欣赏她把一件事坚持做这么多年

的精神,同时也看好大学生兼职这块产业。”刘洪涛说。

除了200万元投资,更重要的是他带来了全新的“互联网+”理念。此前,杨秋兰的优势在于对大学生兼职的业务非常熟悉,但对互联网不甚了解。

在刘洪涛的帮助下,游子栈开始向线上O2O兼职招聘平台转型,通过设立线上网站、线下连锁店的形式解决了行业信息混乱、暗箱操作等弊端,并建立了完备的大学生职业信用体系和优化的岗位推荐算法来优化用户体验。最关键的是要保障大学生兼职安全。

尽管前景美好,但两人的磨合却是一个漫长的过程。

互联网产品需要设定一个标准,杨秋兰擅长去解决更多个案中存在的问题。为此,两人在产品框架设计上免不了争得面红耳赤。

对杨秋兰来说,产品设计中有些是不能忽视的,但对刘洪涛来说,考虑细节太多,则会影响用户体验。

产品也是在“不断试错”中成长起来的。不过,再过几个月,他们的产品即将面世,等待他们新一轮的投资。

对杨秋兰来说,互联网时代的开放和透明,如果免费给学生介绍兼职工作,同学们再也不用怀疑她了。

2010年,她在自己所在学院设立以自己名字命名的助学金每年2000元,资助成绩优异的贫困大学生。2012年,杨秋兰还成了2012年南通百年校庆中最年轻的百年优秀校友。2014年,她的助学金从学院拓展到了全校,总额也提高到两万元。

今年,游子栈计划10年共出资5000万元,和江苏省青基会、团南通市委、南通大学、南通理工学院联合成立了全国大学生游子未来领袖基金。

在游子栈办公室墙壁上,她的连锁店围绕着江苏地图不断向外扩展。

创一线

福建高校残弱群体有了“创业吧”

实习生 吴荣奎 本报记者 陈强

“我们致力于在校残疾学生、贫困学生提供创业帮扶服务。”福建省首个以大学生残弱群体为帮扶对象的创业平台——“校园圆梦创业吧”近日在福建工程学院成立。

“校园圆梦创业吧”由残疾人企业家黄海金和贫困大学生创业者林俊源联合福州市慈善总会共同发起。这个面积近300平方米的“创业吧”,包括书吧、手工艺吧等,团队成员以残疾或贫困大学生为主,他们轮流担任一周的体验店长,并负责整体的采购、加工、售卖等流程,实际体验开店全过程。黄海金希望通过这一平台,培养残疾、贫困大学生的实践操作能力,以便毕业后能够顺利实现就业、创业。

今年38岁的黄海金是福建闽侯县的一名农家女。她3岁时因发高烧得了小儿麻痹症,初中毕业后当过幼儿园教师。1997年,她来到省城福州,在福建省同人助残服务中心帮助下成了“同人剪纸社”的志愿者。2008年,已熟练掌握剪纸技能的黄海金成立了同人剪纸工作室。通过举办残疾人手工艺展出和义卖等公益活动,“同人剪纸”获得了第五届特奥会的特许经营权。两年后,她成立同人手工艺有限公司,将剪纸拓展为十字绣、脚画、书画、

铁艺等上百种工艺品。接着,她又建立了福州集善电子商务公司,为淘宝等电商提供客服外包服务。

黄海金公司的员工大多是残疾人。“对这些残疾群体而言,最需要的也许不是金钱上的支持,而是精神上的帮扶。”她认为,“公益不仅仅应该是一次性公益,还应该要传授一些技能,帮助受助对象成长。”

与黄海金联手搭建帮扶大学生残弱群体创业平台的林俊源,是福建师范大学2006级学生。曾接受过他人帮助,自立自强实现创业的共性,使他们都渴望回馈社会。

2007年,林俊源的父亲重病,“面对着巨额的医药费,不知所措的母亲和年幼无知的妹妹”,他明白,“自己必须顶起一片天”。在校期间,林俊源卖过运动服、批发过运动鞋、卖过二手自行车、销售过电话卡,学费和生活费都靠自己解决。

大学毕业后,林俊源承包学校食堂,办教育培训学校,介入生态养殖领域,事业渐渐有了起色。他想到校园里还有许多和自己当年一样的贫困学生需要锻炼的平台,便主动联系高校建立“创业吧”。“场地由校方免费提供,装修费两万元由我们公司赞助。”林俊源表示,创业吧所得利润全部用于扶持残弱大学生成长,年内还将在福州另外4所高校开辟类似的创业吧。

对于提供的市场均价在每平方米7000元左右的192套公寓,创业园只收取少量的“押金”,每间房一个月最多收300元,相当于“白送”给创客们使用。

“只要是大学生创客,你有创业梦想和热情,几乎没什么筛选,我们都欢迎入住。”汪明江表示,对大学生创业者,创业园基本没什么入住“门槛”,不过,入住的项目得符合园区重点发展文化、科技等产业的定位。

创业园提供给中国青年记者的一份统计材料显示,目前审核通过的125个项目,经营类别占据前三位的分别是:互联网、教育、网络销售,合计占50%以上。其他的还有传媒广告、建材、日杂等。

汪明江说,启动大学生创业园项目,一方面是为大学生创客们提供完善的创业服务,为其创业之路保驾护航;另一方面,也是希望在房地产市场趋冷的情况下,借此提高房产项目的知名度和美誉度。



8月1日,河南省郑州市,国内首家进口跨境电商“保税国际商品直购体验中心”在郑州大上海城开业,全球商品可在郑州实现保税直购,既可在线购买,也可现场提货。由于采用“前店后库”的模式,通过与厂商建立直接联系减少中间流通成本和环节,价格比商店低20%-55%。其中,进口零食、啤酒等一般贸易商品可现场购买,进口化妆品、母婴用品等E贸易商品则是通过物流配送到家。

蜻蜓FM启动全球播主竞技大赛

本报 (记者陈璐) 7月27日,蜻蜓FM在北京举办了全球播主竞技大赛的启动仪式。蜻蜓FM是一款互联网音频平台,2011年9月正式上线,其CEO杨廷皓对外宣布,已拥有2亿用户,日活跃用户为1000万。到目前为止,蜻蜓FM已经完成数千万美元的C轮融资。

据介绍,蜻蜓FM从专业的电台内容发展到有声小说、相声等内容,向全球各大电商平台版权之后,目前汇集了超过1000家高校、广播,同时超过500万小时的版权内容。现在,蜻蜓FM期待创新,一是要以互联网的要求定做内容,二是要挖掘最优秀的自媒体人,打造PGC互联网生态圈。蜻蜓FM已经为此“声价百万”的大赛项目筹集了总价值5亿元的资金及内外部推广资源,获得大赛年度总冠军的播主将会获得100万元的奖金和3000万元的推广资源,年度十大主播也将瓜分2亿元左右的推广资源和相应奖金。

情感营销增加客户黏性 水果质量得到保证,但如何能广而告之,并增加顾客的黏性?邱旺健带领团队尝试微信情感营销,即销售团队除在朋友圈发布水果销售信息外,还要晒工作和生活等内容,让顾客对“果健”有感情。同时,鼓励顾客在朋友圈晒“买家秀”,即可参与每月一次的抽奖。

今年,邱旺健把原有的两家水果超市升级为“果健”绿色水果直营店,以线下实体店的形式,提供产品展示、品尝和促销等活动,以此带动线上销售。实体店销售额仅占销售总额的10%。每逢节假日,邱旺健和团队都会到写字楼或商业圈举办“果健”二维码赠鲜果切等活动,吸引更多消费者通过微信购买水果。

除长春外,邱旺健还在吉林省和黑龙江省的12个城市建立了“果健”销售网,与有意向者进行股份合作,由邱旺健统一提供货源。

经过一年半多的积累,“果健”线上稳定客户有3万余人。虽然建立了微信公众平台、APP、电子商务网站、企业QQ、微博等网络销售平台,“果健”最主要销售渠道仍是销售员个人微信。有人建议重点建设企业APP和网上商城,但邱旺健担心轻易改变买家的消费习惯,会破坏客户黏性。

一年半的快速发展,邱旺健再次遭遇瓶颈。团队素质跟不上发展速度,现在是一人多职,分工不明确。下一步,邱旺健打算把财务、采购、销售和物流4部分进行明确分工,还要琢磨如何整合和利用已开发的网络资源,吸引更多客户。

“果健”配有自己的冷链物流运输团队,当天订购,第二天送货,满100元免费送货。

地产商192套公寓“白送”大学生创客

曹马志 甘利兵 本报记者 吕博雄

哈尔滨玉龙湾大学生创业园(下称“创业园”)近日拿出192套公寓“白送”给大学生创业者,并提供“一站式”的创业配套服务。据称,该创业园公寓,系房地产商拥有的价值过亿元的房产项目。目前,该创业园已收到300多名创客的入住申请。

据创业园负责人汪明江介绍,日前,作为房主的万隆地产,拿出一栋18层的酒店式公寓楼,建立大学生创业园,提供给大学生创客。公寓每套使用面积从24平方米到50平方米不等。房屋已进行了简装,免费提供无线WiFi,餐厅等配套设施正在装修中。

按规划,该创业园将为入住的大学生创客提供全方位立体化的“一站式”创业服务。汪明江介绍,创业园提供的创业服务有:免费的场地、政策指导、创业培训、融资服务和项目指导、协助入住项目孵化加速

硕士辞职卖水果的一波三折

低门槛

本报记者 王培莲

今年第一季度,邱旺健的水果生意收获了“开门红”,销售额突破400万元。这让硕士、原本在高校有着稳定工作的28岁小伙觉得自己没改错行。

一年半之前,邱旺健辞掉了辅导员的工作,注册了长春果健商贸有限公司(以下简称“果健”),用O2O模式销售起了绿色有机水果。

从开水果超市起步 起初邱旺健创业,就是因为心疼父母四处打零工,想自己赚钱。大四那年,邱旺健去沈阳旅游,路过水果批发市场,看到进货商穿戴整齐,不像普通的水果商贩,且进货量很大,前去询问才知道是在沈阳开大型水果超市的。

5年前,长春少有大型水果超市。邱旺健想,为何不在长春开一家水果超市?考察了沈阳市内几家水果超市后,邱旺健有了底气:专业水果超市里各类水果都要摆设美观,墙面装有大镜子让室内显得更宽敞,并且每天都有特价促销品。

回到长春后,邱旺健从亲朋好友处筹

集了20万元,在一处新住宅区租了间130多平方米的门市房,复制沈阳大型水果超市的经营模式,和父母一道开起了水果超市。

开业当天,店内人流不断,销售额1.3万元,这让邱旺健和父母很是欣喜。“其实没有什么技术含量,就是照搬别人的开店方式”,邱旺健认为当时卖得好是因为水果超市在长春还很少见。

邱旺健边工作边开店,他负责每天半夜零点到3点去水果批发市场的进货,父母负责白天看店。

传统的水果超市,租金少和降低进货价是盈利的两个重要因素。为此,邱旺健与志同道合朋友合作开连锁店,各店统一品牌独立结算。开店第一年,邱旺健就还清了20万元借款。到2012年,长春共开起了8家水果连锁店,其中两家是邱旺健独自所有。

但好景不长,这种传统水果超市复制性很强,随着近几年长春市水果超市数量激增,房租又不断上涨,邱旺健的收入不再可观。

鲜果切失败反转型成功 遭遇瓶颈,邱旺健去北京、上海、广州、海南等地调查了解水果行业状况。

他发现,随着电子商务在水果行业应用越

加普遍,在一线城市,鲜果切需求量很大。

回到长春,在做了简单随机调研后,邱旺健便购买物流配送车、选了宅配地点,还建了网上鲜果切商城。当时正边工作边读研的邱旺健决定辞职开公司,专心卖水果。

因为准备不充分,鲜果切销售3个多月,月销售额只有1000余元,入不敷出。失败让邱旺健冷静下来思考其中原因。

在他看来,长春不比一线城市的生活节奏和消费水平,深受北、上、广企业和白领认可的鲜果切,在长春却水土不服。此外,顾客对鲜果切的质量和卫生问题的质疑,没能得到解决。

“得想办法转变,扭亏为盈”。做鲜果切时,顾客质疑水果的卫生和质量,那就做绿色有机水果,既不用切块,无公害还有益于健康。邱旺健首先选择草莓,“老少皆宜,既比苹果和香蕉等常见水果高档,又不是稀有水果,价格顾客可以接受”。

邱旺健找到丹东的99草莓种植基地,与当地农户签订了排他性协议,成为吉林省唯一代理商。

自己说草莓如何绿色、健康,但消费者不信。为打消顾客疑虑,邱旺健想到了“让水果可溯源”。

创业ing

贷款给让人睡得着觉的行业

耿延超(深圳海炬信达投资发展有限公司董事长)

从小在深圳长大,我算是个标准的“深二代”。受到家人影响,我很早就对金融产生了兴趣。凭借中考时的“超常发挥”,我考上了在深圳颇有名气的实验中学,但成绩从来没进过前20名,算是一个被“学霸”包围着的“学渣”。

高中转学去加拿大后,顺利通过了当地的语言测试。但就在第二天,老师布置的作文我却得了零分,这让我一下子就傻眼了,因为我觉得自己写得并不差,就像在国内一样,通篇引用了很多鼓舞人心的名人名言。老师对我的评语是:没有看到作者自己的想法。这让我意识到,不论是作业还是人生,有自己独立的思想和想法是多么重要。

加拿大的高中十分注重培养每个人的职业规划能力。每个人都要回答:未来你想做的职业是什么、未来发展的路径是怎么样的、想去哪所大学才更好实现你的想法?有了这个规划,其实对自己未来的发展就了如指掌了,这份规划也让我坚定了要去往金融行业这个方向走下去。

后来,我去美国加州大学圣迭戈分校读管理专业,这是一所十分注重创新的学校:学校不会以你毕业去了哪家大公司为荣,每个人都在琢磨能做出什么新东西来。

在美国期间,我开始陆续在当地的投行、基金公司实习,积累了丰富的经验。我发现:国外的小额贷款基本都由银行来提供的,但国内银行这一业务却尚属空白,个人很难申请到贷款。由于资本监管的缘故,当时国内的小额贷款机构覆盖面非常窄,只能服务很少一部分的客户。

实际上,在这个世界上,最优质的借贷人是少数,他们可以直接跟银行借贷,“坏”的借款人也是少数,介于这两者中间、有借贷需求的人是很多的,缺的只是用合理的信用评估模式把他们筛选出来。

学成回国后,我先是香港的一家投行工作。2013年,凭借自己在金融行业的积累,我组建了一支成员都有着七八年从业经验的12人团队,开始走上创业道路。

在资金人力密集金融行业,要想脱颖而出并不容易。我一直推崇“专业的人做专业的事”,尤其对金融行业来说,我们必须要做到百分之百的专业,企业发展的每个时间节点,我们都要把握精准,否则就会面临资金链条断裂的可能。

为了给客户做资金核算,我们都要精准到小数点的后6位。这个数字虽然已经失去了实际的意义,但为了让我们建立的数学模型能够持续地运行下去,我们必须做到一丝不苟。

后来,我慢慢找到了自己的商业模式。为了分散借贷所带来的潜在风险,我们制定了一套严谨的方案,包括在全国各大城市设立网点、借贷的重点范围在相对稳定的与民生息息相关的行业。无论经济形势怎样,人都是要吃饭的,所以经济行业其实是最稳健的,从这个角度来说,这是一个让人睡得着觉的行业。

以前在银行上班,晚上6点以后的时间都是自己的,创业后,再没有什么时间可以把工作、生活分开了,对我来说,企业发展每天一天消耗的成本、每天一天创造的价值,都需要自己把握。如何保证决策的正确率、成功率,让公司可以更稳健地持续发展,成了我每天都要考虑的问题。

还在实习的时候,我接待过一个单亲家庭的母女贷款申请人,为了生计,想贷5000元开个小吃店。通过审批后,这个家庭如愿得到了这笔很小的启动资金。而此后的几年里,我亲眼看着这对母女从一家小店起步,慢慢有了自己的工厂,有了自己的服装品牌,生活一天一天好起来。

从这一点来说,P2P是个普惠性的行业。投资人通过投资能够获得收益,借款人获得资金也有自己的把握,他们都是开心的。压力其实都在我们经营者这边。选择这个行业,其实就是选择了一个很操心的职业。

但是,我认为,民间金融一直存在而且规模相当可观,规范运作的网络贷款公司具备更高的透明度,如果以自己的理念推动整个行业朝着更加专业化、透明化、规范化发展,更加普惠于普通老百姓,让更多的创业者拥有一个更好的踏板,那海炬信达这就不仅是一家成功的公司,而是对社会更有益的一个机构。

深圳海炬信达投资发展有限公司:集“小额信贷投资咨询、财富管理、信用风险评估与管理、互联网金融”等业务于一体的金融服务平台。

(实习生余梓豪 本报记者武欣中采访)