

巴玉浩：把PPT卖给市委书记的90后

实习生 刘振兴 谢婷婷 本报记者 雷宇

一份意外的订单，让创业者巴玉浩彻底火了。半个多月前，湖北省委常委、武汉市委书记阮成发在武汉建设国家创新城市暨师大两个多小时的演讲中，用171页PPT演示文稿，对他心中的创新型城市，进行了极具科技感和视觉冲击力的表达。



巴玉浩 照片由本人提供

新锐大气、制作精美的PPT引得参会人员纷纷拿出手机拍照，在朋友圈里刷屏直播。PPT的幕后制作者就是巴玉浩，这个早已在圈内声名远播的90后，一下子吸引了—个城市的目光。

想在某一个领域达到极致，往往需要1万小时的积累

把PPT卖给市委书记，为世界500强私人定制PPT，还是武汉工程大学创业团队幻方科技有限公司的联合创始人，去年刚刚大

学毕业的巴玉浩，在同龄人眼中，有些传奇。而在他自己看来，所有的成功来源“踏实地做好每一件小事”。

初中一年级时，巴玉浩所在的中学引进了多媒体设备，学校开始采用PPT授课。相比于传统的板书形式，科技元素撒上课桌，年少的巴玉浩兴趣盎然，“从那时候起，我就一直在捣鼓幻灯片”。

直到上大学，有了更多的自由时间，巴玉浩发现自己对PPT的热情不减。他用生活费买了200多本PPT相关书籍，“凡是网上能找到的，我都攒全了，读完了”。

“同学们都说我傻，买那么多书，可这确实是我的兴趣啊。”巴玉浩把行业内所有资料通通看了一遍，偶尔帮别人做PPT，其他时候就自己练手，熬到后半夜两点也是常事。

“一个人想在某一个领域达到极致，往往需要1万小时的积累。我就是努力地先让自己成为一个领域的高手，然后去获取更好的机会。”在学习、提高PPT技巧过程中，巴玉浩笃信“一万小时理论”。

到了后来，其他人需要一整夜都解决不了的PPT，他不到一个小时就能完成，还通常干得很漂亮。

突然接到为市委书记做PPT的订单后，解读1.5万字文稿，他只用了一天时间就拿出了初稿。后来市委书记还亲临指导，经过14天的反复修改，最终为两个小时的演讲准备了171页PPT。

因为擅长做PPT，巴玉浩在大学期间就小有名气，常常有同学慕名来找他帮忙。甚至，学校的老师要参加评选、申请项目，也会请巴玉浩代为制作PPT。

他在微博上分享PPT制作心得，获得PPT领域的“大V”秋叶的转发认可，秋叶还为他牵线《哈佛商业评论》，制作了百年经典文章PPT导读系列，不仅获得了杂志官方认可和转发，还让一些企业向尚在读书的他抛出了就业橄榄枝。

2013年年底，在上海实习的巴玉浩被一个细节触动：看到同事在费力地修改近百页PPT的字体，“我看到后过去，只按了几个键，几秒钟时间就帮他搞定了”。

他渐渐观察发现，很多职场新人由于

Office应用不熟练导致工作效率低下，加班频繁，“这不是一个巨大的蓝海呢？”

用“互联网+”的方式，让教育能够辐射更多的人

只要你有一技之长，市场永远会给你一个合理的定价。在巴玉浩的创业之路上，制作PPT的高水准，就是“开山石”。

“太多人找我帮忙了，我就在想，是不是能够让更多的人掌握这门技能。”经过再三考虑，教别人的方法有出书、培训两种，出书只能打出知名度，线下培训影响力又非常有限。基于此，巴玉浩把目标定为“互联网+教育创业公司”，同时出版配套书籍。

在秋叶的指导下，巴玉浩和他的创业团队开始了探索。

团队针对大学生和职场新人展开调研，对他们在教育方面的年开销、平均月开销、购买书籍课程的热门时间段、感兴趣课程等进行调查后发现，Office在线教育的市场空间很大。

“我们进行了测算才投入开发，事实证明了对在线教育教育的可行性。我们从零开始，课程上线第一天就实现了盈利。”师范生出身的巴玉浩对教育体系有着宏观的认识，“在线教育不是简单地把线下的课件或视频搬到线上，而是要提供一套完整的在线教育学习体系”。

在他和团队的努力下，包括“配套教材、线上授课、在线客服、定期分享、作业批改、动手实践、课程考核”的一套学习体系，被完整地包含在其学习课程中。

“我每天QQ弹窗无数，都是学员在提问。你看我们天天抱着手机，躺在床上还玩手机，实际上我们都在答疑和点评学员作品。”目前，他们有8个答疑群，每个群中有学员2000人，学员们在学习中遇到的问题都可以得到解答。

与此同时，他们出版了一系列书籍，包括《网络热销图书《说服力》系列、大学生系列《不要等到毕业以后》《不要等到毕业以后答疑篇》《学会独立思考》等。手变成产品，巴玉浩和小伙伴们搭上了“互联网+”的顺风车，“我们团队中的每一个人都有—颗教育的心，希望自己

的知识影响更多的人，用‘互联网+’的方式，让教育能够辐射更多的人”。

你们知道了，但是我们做到了

“要好玩，玩的过程中把事做漂亮，做得好就分钱。”这就是巴玉浩的企业文化。他们喜欢自嘲，还常常群黑，每个人都有自己的外号。比如，公司的CEO郑淼，是“三水”也是“三总”，只要大家—喊“三总”，她免不了要往群里丢—个大红包。

大家也常常戏称巴玉浩为“巴爷”，因为他有魄力、执行力强，能hold住团队。

“团队的效率很高，往往只需要在线上布置任务，中途再询问—次进展就可以等待验收成果了。”巴玉浩笑说：“90后有90后的管理方法。”

然而，在收获掌声的同时，巴玉浩时刻面临着质疑。

“包括这次为市委书记做PPT，有网友质疑我是关系户才能获得机会。其实，我们的团队在国内PPT领域已经做到了最好。”在此之前，他和团队小伙伴还曾受邀为世界500强企业全球副总裁、知名杂志、学校、政府部门等单位制作PPT。

“你们知道了，但是我们做到了。”面对质疑，巴玉浩想到了管理大师杰克·韦尔奇的这句话：“说到和做到，是完全不一样的两个层次。我不怕质疑，只有踏踏实实地把每一件小事做好，才会有骄傲的资本”。

巴玉浩管理着网络学习型社群“一页纸PPT”，社群集结了全国范围内PPT做到顶尖的一群人。群里永远只有69人，如果进来—个新咖，必然淘汰—位老成员，竞争激烈。现在，群里的许多70后、80后都已渐渐被90后取代。

像团队中的另外—位90后讲师阿文，专门讲如何制作新媒体上最流行的信息图表。课程上线第一天收入10万元，仅卖PPT模板，—年就能收入30万元。

从以PPT为突破点的单品爆款，到Office技能，再到职场必备技能；从1门课程到7门课程，这个90后团队用互联网思维和速度证明着自己。

对于未来，巴玉浩信心满满：“我们会用PPT撬动在线教育这片蓝海。”

张丽娟：当图书馆遇见互联网+

公益创业青年榜 本报记者 武欣中

和所有致力于推广阅读的机构—样，张丽娟最初创办“青番茄”也是因为对阅读的喜爱与渴求。“我在社区给女儿办了一个儿童绘本图书馆，只能容纳六七十人的场地常常吸引100多人前来，我就想，能不能把图书馆也像商店、超市—样搬上互联网呢？”

流费用让青番茄遭遇了非常大的发展瓶颈。“假设物流公司邮寄—个包裹的价格是10元，—名会员—次借阅图书的行为将产生两趟物流费用即20元。雪球—般越滚越大的账单，最终变成“青番茄”难以承受的负担。

是否有一种新型的模式能让青番茄能可持续发展？张丽娟开始思考在城市里开拓更多的公共空间作为图书馆。2013年3月，青番茄正式启动咖啡馆图书馆计划，通过与咖啡馆合作的模式共同建立城市图书馆，并创意性地提出了“INLIBRARY”阅读空间符号——该符号出现的地方也就意味着“内有图书馆”，通过跨界合作，将身边零散的公共空间变身—个个小型图书馆。

在这个计划里，青番茄为咖啡馆免费提供数百册图书，并定期更换书籍，咖啡馆则统一“INLIBRARY”视觉标识外，在青番茄官网上，建立咖啡馆门店的独立页面，展示咖啡馆及馆内藏书，读者还可以在网站上搜索自己最近的咖啡馆和馆藏书，还可以完成所借图书在所有咖啡馆的借还。

2014年10月，青番茄的首款免费借阅APP正式上线，通过移动互联网将全国近1300家“INLIBRARY”图书馆空间和读者进行了联结，通过APP，读者不仅可使用地理位置服务，快速查询身边的图书馆，并在馆内使用手机扫描图书条码进行免费借阅，也可浏览最新上架的图书及图书馆的文化创意活动。青番茄这次转型，开创了移动互联网时代下的纸质书借阅新方式，打通了线上和线下渠道，用户因书、阅读兴趣而形成的社交平台构建初见雏形。

如今，“INLIBRARY”阅读空间符号开始从北上广到全国咖啡馆蔓延开来，截至目前，全国60余个城市已有超过1300家咖啡馆变身“小图书馆”，而“青番茄”也在积极争取与—些门店更多、分布更广的线下空间合作，包括银行、高铁站、酒店等。

“INLIBRARY”能否成为青番茄转型的有效路径还有待观察，但无论如何，在张丽娟看来，互联网都是他们解决问题的—手段，也是当下必须要顺应的发展趋势。“我们希望“INLIBRARY”会和WI-FI符号—样，成为“公共空间的标配”，当这个标识出现在越来越多的城市空间时，也就意味着“图书馆”也已经无处不在。



8月16日，湖北宜昌，七夕中国人节临近，CBD商业街，—家专卖T恤情侣装、家庭装、个性装的商家生意红火，特别是各式新潮的情侣衫深受受欢迎。 CFP供图

灵丘青年电商创新物流模式——农产品当天送达北京

创一线

本报讯(王布斯)为抓住信息化进程给农村发展带来的市场机遇，在团中央驻灵丘扶贫工作队的大力支持下，山西省灵丘县积极发展电子商务，鼓励青年开展电商创业。该县首个青年电商创业项目“灵蕴有机农产品基地”网店近日正式启动，主营面向北京消费者的当日速达新鲜农产品。灵丘县地处山西省大同市东南角，东

送上海消费者的餐桌。“灵蕴有机农产品基地”淘宝店应运而生，该店依托新开通的荣乌高速灵丘至涞源段，通过创新物流模式，采用“灵丘——北京集散中心——消费者”的两段式物流配送体系，将原本需要4-5天才能完成的灵丘至北京物流缩短到不足—天，确保灵丘特色农产品能当日新鲜直达。

目前，该网店已推出山西保育品种青背山羊肉、灵丘柳科乡优质散养黑猪肉、东河南镇小寨村24龄老母鸡和车河有机社区绿壳鸡蛋等4个品种特色农产品，8月期间，还将向所有购买产品的消费者赠送无公害蔬菜 and 特色石磨豆腐。据悉，该电商创业项目正逐步丰富产品线，今后还将为北京消费者提供苦荞、干果、小杂粮等—系列灵丘特色农副产品。

针对灵丘的情况，团中央驻灵丘扶贫工作队认真调研的基础上，提出重点发展青年电商创业，把灵丘特色农产品直接

蒜泥科技：玩机器人“玩”出名堂 校园里获得2000万元“天使投资”

新思路 金潇 本报记者 孙海华

“本公司今年计划招聘60人，欢迎学弟学妹们投递简历！”今年的双选会上，从西安电子科技大学走出的大学生创业公司——“蒜泥科技”返校招聘。短短—天时间，就收到简历428份。

的新生科技发展深深吸引。对未来城市“科幻式”智能生活近乎着迷的向往，鼓动着杨少毅从本科开始，就朝着“机器人”和“3D打印”的方向努力。

2010年，读大二的杨少毅在社团活动中认识了同样痴迷发明创造的褚智威，褚智威制作的“循迹小车”令杨少毅佩服不已。请教切磋中，两人成为好友。之后，杨少毅又邀来学妹谢雯雯，志趣相投的3人“创客组”随即形成。

之后，3人分工合作、废寝忘食，—个—个新的发明创造在他们手中诞生。“最早的那个机器人其实特别粗糙，因为当时还没有相关知识，就是用在市场上买的不锈钢管和铁皮，—点—点手工焊接出来的。”

“创客就是要认真地玩，而且玩出名堂来”

“蒜泥”谐音于“狡兔”，它是传说中文殊菩萨之子—，是狮子的化身，也是文殊菩萨的坐骑。”杨少毅这样解释公司名称“蒜泥”的由来，在古代神话中，文殊菩萨象征着智慧，狡兔象征着耐心，“我们认为，这是科技与研究—应该拥有的两种宝贵品质”。

“创客就是要认真地玩，而且玩出名堂来”

杨楠告诉中国青年报记者。研发六代仿人型机器人Frank时，谢雯雯负责Frank的外形设计和最终的美化成型，杨少毅则负责内部核心技术，“他对科技的热爱，用‘痴迷’形容丝毫不过，—丝不苟是最值得他学习的品质”。

当然，3人团队至今仍会有时—不时地“争吵”。这种争论，其实就是思想的交流和碰撞，褚智威告诉记者：杨少毅总是提出别具—格的见解，用理论和实际让人信服。

“未来的社会，必将—是个定制化社会。”杨少毅认为，工业4.0时代已经全面到来，智能是未来科技—大特色，“激发技术创新，推动公司进入产业链中高端，必须要付出时间和更多的精力”。

“从开始起步，我们就—有个创业的梦——希望在创造和创造中实现价值。组织公司、实现盈利，都是这个过程中自然而然的结果。”杨少毅说，在目前“蒜泥科技”被各方普遍看好的情况下，自己—不仅要担当“千里马”的角色，—还要扮演“伯乐”，希望通过公司的力量“反哺”学校，帮助更多有想法、有创意的同学，在产业、培训和研发方面获得支持。

“我们运营两个月，即实现千万元贷款额，看到这样的成长速度，我们欣喜不已。”

所有的投资人在成为龙门学长后，我们会请他们留下—段“学长寄语”。很多人问我，该写点什么呢？我说，就想想，如果能重回校园，而对年少时的自己，你最想对自己说什么。

因为龙门的缘故，我们现在有很多的机会回到学校，大学生朝气蓬勃、青春洋溢、满腹才华、胸怀远大理想，他们常常会给我们新的思路、理念，在这个过程中我们整个团队也在不断成长。

很多专家跟我说，龙门社交金融平台现在在做的事情是以企业化的运作推动教育公平的实现，是国内社会型企业的创新者。但对我来说，我正在做—件很久—来就想做的事情，—份快乐。如果这个事情恰巧能有这么好的社会意义，当然更让人开心。这个过程中，如果说我有什么—私心，那就是我希望做这样—份事业，—送给校园里的师弟师妹们，送给年少时的自己。

龙门社交金融平台：—是个提供学费贷款的互联网金融服务平台，有MBA学费贷、留学贷、硕博学费贷等多款产品供不同需求的同学选择，并为已缴完学费的学生提供再贷款服务。(本报记者 王聪聪采访)



公益创业行动 2015 www.qnhh.org