

创业英雄

站在“风口”创业事半功倍

——访杭州潘哒教育科技有限公司联合创始人梅杰

本报记者 于大勇



位居前三甲,但线下教育培训已是‘红海’,竞争激烈且发展潜力有限。在发展过程中,我们深刻感受到,受限于师资和场地等因素,线下教育培训已不是完全意义上的‘风口’。因此,我们决定出售学智教育,从‘线下’转到‘线上’。”梅杰说。

在学智教育之后,梅杰与合伙人又创办了小麦助教,主要提供面向教育行业TO B(企业)服务的SaaS软件业务。创业后的2年时间里,小麦助教年营业额已达到5000万元,市场估值为5亿元,成为教育培训行业排名第一的SaaS软件企业。“在这家企业的基础上,我们孵化了在线培训业务。孵化成功之后进行了剥离,单独运作,即潘哒教育。”梅杰说。

深耕在线少儿英语教育

梅杰表示,随着互联网技术的发展,在线教育在开拓了课堂边界的同时,也面临优质教育资源稀缺、费用昂贵等“成长的烦恼”。“少儿英语教育市场存量在三、四线城市,市场红利才刚刚开始。创立潘哒教育也是踩在时代发展的‘风口’上。”

“过去,三、四线城市的少儿英语教育受制于线下内容、师资的缺乏,大多数孩子都是从10周岁左右才开始学习英语,已经错过最好的启蒙期。伴随着家长对

早龄化英语启蒙的不断重视,在线少儿英语已成为解决这一问题的最好途径。”梅杰说。

“潘哒教育构建了独特的商业模式,在前端通过‘爱课平台’迅速获得百万级的用户流量,后端通过真人直播平台,进一步满足用户需求。”梅杰介绍说,在教师资质方面,潘哒教育根据课程不同聘用了美国哈佛大学、常春藤名校的科研博士等担任外教。在创新技术方面,借助在线纠音、语音智能测评等AI智能技术与先进的教育理念,形成了一套覆盖课前、课中、课后的全流程科学语言学习闭环系统。

目前,潘哒教育旗下拥有1vN英语小班课Air Course(爱课)和1v4在线北美外教小班课Panda ABC等两款App产品。“2019年公司的收入接近2亿元,2020年的目标是在线付费用户突破200万个,实现8亿元左右的营收。”梅杰说。

创业的三大要素

梅杰毕业之后开始创业至今已逾10余年,收获颇多,感慨也颇多。在梅杰看来,创业不易,必须谋定而后动。

“以我的创业经历来看,创业要想成功必须具备三大要素。首先要有好

毕业即创业

2007年,毕业于浙江大学的梅杰并没有选择就业,而是与志同道合的大学同学选择了创业。对于选择在教育培训领域创业,梅杰说:“这是我与合伙人深思熟虑后作出的决定。2007年,浙江经济发展非常快,城镇化进程加快,大量人口进入城市工作和生活。当时,我们就一致认为,要趁着城镇化的‘风口’进行创业。”

“城镇化进程中,随着居住条件和物质生活水平的不断改善,人们对更高质量的消费需求越来越强烈。然而,教育培训特别是少儿阶段的供给严重不足。”梅杰说,以浙江省为例,优质教育培训资源大多集中在杭州等大城市,而省内经济发达的许多城市则相对不足。

最初,梅杰与合伙人一起创办了学智教育,主要为浙江省内三四线城市提供K12线下教育培训。“虽然自认为踩在‘风口’创业能够事半功倍,但我与合伙人丝毫不敢懈怠。一方面寻找好的培训场所,另一方面寻找优质的培训师资资源,同时还要做好沟通与服务工作。凭借良好的口碑,学智教育发展很快。短短半年时间,我们就成为浙江区域内排名前三的线下教育培训机构。”梅杰介绍说。

正当事业发展势头很好之时,梅杰与合伙人却将学智教育卖给当时业内的头部企业,而原因再次与“风口”有关。“当时,虽然在浙江省内,学智教育

草根创业

“湘妹子”的飞行梦

本报记者 刘琴

从无人机“小白”到行业专家

“无人机是近几年才有的新事物,作为一个新兴产业,我们在产品摸索过程中,走过了一段无比艰辛的路。”程启平说,2014年公司刚成立时以产品外贸销售为主,但考虑到公司长远的发展,2016年公司开始转型,开始自主研发新产品,通过不断革新技术和产品,翼飞开启了“第一视角飞行”影像新时代。如今,翼飞的业务已发展到无人机竞技、影像和娱乐应用飞行平台与无人机教育等多个领域。

创业的路总是艰难的,但在程启平看来,不断挑战困难、战胜困难的过程也充满乐趣。“我们研发的穿越机,可以在狭小的空间,通过爱好者的自我操控,带给航模爱好者真正意义上的沉浸式飞行体验。”程启平说。

在穿越机这样一个专业且小众的行业站稳脚跟,背后程启平经历了许多不为人知的辛酸与苦楚。每天10多个小时的工作时间,没有周末、没有假期,甚至晚上睡觉前还在用手机查看行业信息,进行工作交流。

“既然选择踏入创业这条路,选择做穿越机,就要努力做到最好。”程启平告诉记者,当初,她和搭档两个人的创业路是从一个小作坊开始的,当初她们只有一间三四十平方米的小操作间,一人身兼多职,开启零七的工作模式。创业最艰难的时刻,她们也曾失声痛哭,但是,为自己热爱的事业拼命,痛并快乐着。如今,翼飞已成为FPV领域的领头

企业,而程启平也已是一位能够独立完成穿越机拍摄的花飞选手。

创业要专注、坚持

谈及公司的发展,程启平认为,创新和活力是公司的核心。翼飞通过对行业的全新解读,从幕后开发走向创意影像制作,完成了从产品到宣传业务的拓展,给航模爱好者、行业人员和影像制作提供了多种解决方案。

“我们一直在思考,我们能否在操控和体验上做更多的功课。因为每个男生心里都装有一个飞行的梦想,增强他们的体验很重要,所以我把公司的重心偏向操控性最强的穿越机上。”程启平介绍说。

对于现在的这份FPV第一视角飞行无人机事业,程启平倾注了百分之百的精力。虽然公司每个月都有上千万元的收入,但是在她看来,市场瞬息万变,要想做好这份事业,必须要有前瞻性的眼光,要提前对未来3-5年产品的形态做好规划。

能够在FPV第一视角飞行无人机这个领域有所作为,程启平认为,果断和坚决尤为重要:“要快速、果断作出决策,不能犹豫,因为在你犹豫的过程中很可能就错过了市场机会。”

谈及创业的感受,程启平说:“一旦选择创业,就要专心去做,去坚持;否则,创业是无法成功的。”

“对飞行的向往是我坚持创业的动力,让第一视角飞行变得简单有趣,就像我们的名字,翼飞翼飞容易飞。”程启平说。

创新风采

山石网科董事长罗东平:做科创板上的网络“安全卫士”

陶莹 夏燕燕



“作为‘技术的信仰者’,我们一直想为网络安全贡献一份力量,打造成为世界一流的受人尊敬的网络安全厂商。”苏州高新区企业山石网科董事长罗东平说。从北京到美国再到苏州高新区,罗东平完成了从一个技术工作者到创业者的改变。从创立山石网科,到扎根苏州高新区,再到成功实现科创板上市,罗东平伴随着山石网科与苏州高新区一起成长。

1990年,清华大学电子工程专业硕士毕业的罗东平,飞往了太平洋彼岸的美国,在加州大学圣地亚哥分校继续求学。在美国学习和工作多年,罗东平始终有一个愿望:回国创业。

怀揣着一个工科男最本真的创业热情,回国后的罗东平创建了山石网科,时代的发展推动着他走向了新的征途——深耕网络安全领域。

2011年,罗东平瞄准苏州高新区,将山石网科的根基扎在了苏州。谈起为什么选择苏州高新区,罗东平感触很深:“苏州在江苏省的信息化发展上处于领先地位,网络安全产业方面也提前布局,聚集了一批信息安全相关企业。既有领先的生产者,又有使用者,是网络安全企业、产业高速发展难得的沃土。”

在苏州高新区这片创新创业“强磁场”中,2019年9月,罗东平再次带领团队迈上新台阶——山石网科成功登陆科创板,站在了新的起点。“苏州高新区超强的服务意识是山石网科发展的‘强心剂’,政府越来越重视网络安全及整个信息产业

发展。在山石网科的发展过程中,园区给予了我们很大帮助,除提供良好的服务外,在人才、项目等方面也提供了很多扶持。”罗东平说。

如今,山石网科的网络安全解决方案已经涵盖边界安全、云计算安全、内网安全、安全运维及安全服务,支持物理、虚拟或云平台所需的所有部署方式。旗下20多万台安全设备为金融、政府、运营

商、互联网等行业累计超过1.8万家用户提供了高效、稳定的安全防护。

如今的山石网科已在苏州、北京和美国硅谷三处设立研发中心,业务覆盖中国、美洲、欧洲、东南亚、中东等50多个国家和地区。“这么多用户信任并选择我们,对山石网科来说是非常重要的肯定,也激励着我们不断前行。”罗东平说。

连续6年入选Gartner网络防火墙魔力象限、Red Herring 2012年全球创新百强企业、ICSA实验室5年安全测试卓越奖、入选国家信息安全漏洞库支撑单位……稳扎稳打12年,这位来自清华的工科男的创业蓝图越来越清晰。在罗东平的带领下,山石网科真正实现了网络安全从无到有、从有到优、从优到强的大发展。在罗东平看来,目前山石网科还处于一个稳步成长的阶段。“未来山石网科将继续打造云、网、端三位一体的安全产品矩阵,提升综合服务能力。在做好国内市场的同时,积极拓展海外网络安全市场,努力成长为网络安全领域的头部企业,最终使中国网络安全技术在世界网络安全领域占有一席之地。”罗东平说。

融媒体传播矩阵图，包含报纸、网站、客户端、微博微信、第三方资讯平台、第三方视频平台等。

传播推广/研究咨询/产业服务

电话: 010-68667266 传真: 010-68669206 地址: 北京市海淀区三里河路17号甘家口大厦10层 邮编: 100037 网址: http://www.chinahightech.com