

“围巾女王”：创意赋予围巾新生命 “超级演说家”：探索“旗袍+”的产业链条 奔跑吧，创客



□ 记者 丁林

为了更好地推进大众创业、万众创新蓬勃发展，经国务院办公厅政府信息与政务公开办公室决定，“发现双创之星”大型系列主题活动已经在我省拉开帷幕。江淮大地从不缺少创业之星，在一座座众创空间里，热情激昂的他们，每天都在上演着自己的创业故事。作为本年度最热群体，一拨又一拨“创客”在江淮大地上点燃创业梦想。



搭建网络平台 为高新企业找人才

人物名片：丁国亮，2002年进入中国科技大学，本硕博一路成长，后成立合肥中科瀚云信息科技有限公司，目前申请发明专利一项，拥有软件产品2项、软件著作权8项，2014年初公司以1000万元估值获得首轮投资。

不奢求成为天才，但视野要广、格局要大、见解要深，是丁国亮对自己的要求。

从中科大毕业后，丁国亮选择了去美国深造。从美国访学归来，他很欣喜地发现离开祖国短短的两年，国家对于创业人才吸引的力度和政策上的保障、支持有了更大幅度的提升。

2013年夏，他与志同道合的伙伴们共同组建了创业团队，以10万元启动资金走上了创业之路，并成功地在2014年初获得“天使投资”垂青，以1000万元人民币的估值获首轮投资，于合肥市留学人员创业园创立合肥中科瀚云信息科技有限公司，成为回国留学人员科技活动择优资助项目和中科大先进技术研究院技术创新基金重点项目。

说到具体创业项目，丁国亮致力建设的平台，还真的具有创新性，“我们主要是做‘中国程序员数据云’的建设。”丁国亮解释称，该平台以“云代码分析引擎”为基础，专注于IT企业技术招聘，为IT企业提供程序员“编程能力在线笔试”服务，以帮助IT企业更快、更好、更精准地招聘程序员。

与此同时，旗下产品“码道·云课堂”平台，专注于IT教育领域，以“云代码分析引擎”为基础搭建计算机教学辅助系统，为高校和IT培训机构提供编程能力自动化评测解决方案，为个人用户提供以问题解决问题的能力为导向，以“实践-分析-理论-实践”为教育模式的系统化评测、学习和就业指导服务。

“通俗点说，我们所做的主要就是为高新技术企业找高精尖人才。”丁国亮称，以前那种千人笔试、面试环节，今后都可以通过该网络平台解决，而对于大型企业来说，将人力资源管理相关事务，交由该平台操作，省去了很多人力和时间成本。



让农业大棚 “发光发热”

人物名片：鲍恩财，1990年1月生，一名青年大学生，带领自己的创业团队，历经曲折，终将创业计划与梦想付诸实践。曾获安徽省大学生创业之星（金奖）、安徽省十佳大学生提名奖、“中国大学生自强之星”提名奖等荣誉。

今年6月毕业于安徽农业大学农业生物环境与能源工程专业，获得硕士研究生学位的鲍恩财，于去年4月创办了自己的公司。

鲍恩财的安徽丰之惠农业科技有限公司，在安徽农业大学校园内。虽然办公地点不大，可关注的都是当前农业物联网方面的热门话题。比如，将风能、光能、储能以及现代农业设施有机结合，将建设集太阳能光伏发电、智能温控、现代高科技种植为一体的温室大棚。

在同事杨洋看来，鲍恩财的创业拼劲十足。有一天晚上，鲍恩财因为实在太困而趴在桌子上睡着了，实验装置中的水浴加热棒滑落，导致塑料水浴筒底破裂，热水漏出，造成他本人轻微烫伤，实验桌台表面烧坏一块。虽然损失较小，但是教训却很深刻，他暗自鼓励自己一定要更加细心谨慎，由此萌生新的实验改造想法，最终这套装置成功申报了国家专利和软件著作权。

如今，鲍恩财的公司成立才一年多，已签订合同额200多万元，完成的项目也得到了业主的充分肯定。此外，自主创业过程中还解决了20余名农民工的就业问题，带动15名在校大学生参与创新创业及实践活动。更值得一提的是，公司的“光伏温室”项目获得了学校2014年“科大讯飞”创新创业基金项目资助，并且获推参加安徽省“创青春”大学生创业计划竞赛，荣获创业之星及金奖的荣誉。



“围巾女王” 的文化创意牌

人物名片：张琳琳，女，安徽大学社会学和行政管理学双硕士、香港浸会大学社会学博士。2008年创立羚羊早安品牌，现为中国互联网围巾第一品牌。

说到张琳琳，大家几乎耳熟能详。然而，每次与她聊天，都会发现新的不一样的她。刚当上妈妈不久的张琳琳，起初有着让人羡慕的事业单位工作。也许天生是做企业家的角色，让她如今成为全国首屈一指的“围巾女王”。

在位于省城包河青年创业园，张琳琳的羚羊早安似乎散发着独特的文化创意公司气息。从沙发、座椅以及吊篮等办公室物件，都透露出这家电商企业做企业更是做文化的理念。

如今，张琳琳的公司一年围巾销量能达到700万条。然而，在这个简单的数字背后，张琳琳付出了哪些？

“创新最重要。”在张琳琳看来，充斥着各种竞争的电子商务平台，想一直保持行业的领先，不断地进行创新最重要，也只有这样，才能不断领先那些仿制者。

如何创新？张琳琳说，目前公司已经与香港一位著名画家建立合作关系，对方的画可以喷印在围巾上。

当上妈妈之后，张琳琳做企业的思路似乎也在发生着变化——更多想问题的出发点落在了宝宝的身上。以宝宝会友、加入宝妈群的张琳琳，最近发现了另外一个围巾市场：“现在很多小朋友的涂鸦很天真很自然，甚至在妈妈们的心中丝毫不亚于毕加索，如果把宝宝的涂鸦印在围巾上会怎么样，那样会是一段非常美好的回忆。”



卖旗袍的 男人崔万志

人物名片：崔万志，1976年出生，安徽肥东人，新疆石河子大学经济管理学院毕业生。从卖掉自己的QQ号开始到一年5000万女装的销售量，他曾被赞为“安徽第一网商”。如今的崔万志，更多的精力放在了旗袍上。

与张琳琳一样，崔万志也是安徽青年电子商务创业的典型代表。而更多的人则记住了他是一位“超级演说家”。

由于出生时难产缺氧，导致他脑瘫，留下终生残疾。尽管行动不便，但崔万志的学习十分刻苦，成绩也一直十分优秀。大学毕业后，带着200份简历，找不到工作的他，开始自己创业。“摆地摊，开书吧、网吧，我都干过。”在开网吧的过程中，崔万志敏锐感觉电子商务的到来。他将自己的QQ号以20块钱的价格卖掉后，说服了爱人，同意他网上创业。

然而，上网创业并非一帆风顺，起初，定位为时装销售的他，在并没有自己特色的情况下，曾欠下巨额债务不敢踏进家门。

痛定思痛，崔万志2012年开始转型，从中国传统文化的角度考虑，旗袍成了他的“新欢”。目前，崔万志的旗袍在淘宝上的销量和影响力均为最大。

不过，这并不是他的终极目标。在崔万志的心中，旗袍销售未来要打通线上和线下双渠道，目前，据其介绍，实体店已经有25家，而未来要在全国范围内开到500家。

但是，崔万志眼中的旗袍，只是一个媒介，往更远处设想，“旗袍+”才是他的未来发展方向。崔万志说，旗袍的销售总归会有“天花板”，而依托旗袍形成的产业链条，才是真正的做大做强。

“眼下，最想开的是一家旗袍文化主题餐厅，具体的策划已经告一段落，下一步是选好场地。”崔万志透露，在这样一个餐厅中，所有的服务员都身着旗袍，不论对于顾客是否为旗袍爱好者，进入餐厅用餐也都会感觉到传统文化的气息。