

创业·人物

作为一名体育生,他毕业后的对口工作应该是体育老师或教练,但是强烈的好奇心和勇于挑战的性格,让他决定走上创业之路,给自己更多的选择。

他在校园里卖过凉皮,开过摄影工作室,在不断尝试后,他进入了儿童平衡车创业团队。市场推广、寻找场地、寻求活动赞助商……创业中遇到的一个个困难,在团队的努力下得到解决,成为赵梓皓珍贵且难忘的记忆。

勇于挑战 体育生尝试平衡车创业



赵梓皓每天为儿童平衡车项目忙碌。

辽沈晚报、聊沈客户端记者 王迪 摄

偶然间进入平衡车创业项目

2017年,赵梓皓的辅导员崔浩浩跟他谈起了儿童平衡车项目,问他有没有兴趣,赵梓皓毫不犹豫地答应了。从那时起,赵梓皓对儿童平衡车有了了解。“儿童平衡车也被人们称为儿童滑步车,起源于18世纪的德国,之后在欧洲、日本迅速风行,几乎每个孩子人手一辆。2016年,这项运动开始在我国流行。”

“我刚进入大学,崔老师就带我了解创业,我的很多观点也是受他的启发。大学刚开学时,我一有问题就会去找崔老师聊天,经常一聊就两三个小

时。关于儿童平衡车项目,崔老师觉得我有平面设计和摄影的技术,加入这个项目可以发挥特长。同时,在了解儿童平衡车项目后,我觉得这项运动在沈阳正处于起步发展阶段,对孩子的身心发育都有好处,这个项目确实地吸引了我。”赵梓皓回忆。

2017年5月,一个由师生共计7人组成的创业团队建立起来。创业过程中,老师们会给这个团队一些指导建议,学生们则具体负责项目的执行,就这样,赵梓皓作为团队负责人,开启了创业道路。

高考后 体育生决定“转行”创业

赵梓皓是沈阳体育学院运动训练专业的大三学生,在初中时,他在田径方面表现出了天赋,被体育老师推荐给了体校。沿着体育生的学习发展轨迹前进,赵梓皓考入了沈阳体育学院运动训练专业。

“在进入大学学习前,我对人生进行了思考和规划。回首这些年的学习经历,我发现自己其实并喜欢不走田径这条路。大学毕业后,大多数同学的专业对口工作是成为一名教练或是一名体育教师,这些工作虽然稳定,但我觉得还是趁着年轻,多进行一些尝试比较好。”一番思考

后,赵梓皓定下了自己的未来规划——创业,开公司。

千里之行,始于足下,赵梓皓决定利用高考结束后的暑假学习平面设计。“我的爱好比较多,想学习的东西也有很多,但还是选择优先学习平面设计,因为未来要是开公司,无论是公司本身还是相关的产品都需要设计。我觉得,学习平面设计有助于提高审美素养,这些直接影响产品的整体感觉;还有就是这个技术也将有助于我进入大学的学生会,给自己一个锻炼的机会,提高综合素质。”

将荒地改造成平衡车场地

关于创业过程中遇到的困难,赵梓皓认为,这些“都是难忘且珍贵的记忆”。

项目初期,最大的困难就是宣传和推广。“我们不放过任何一个介绍的机会。最开始,我们发朋友圈招募家长上课,在上了几次课后,就录制一些课堂视频,让家长们更直观地了解平衡车。有时,我还和崔老师带着平衡车去各个小区,亲自向家长们展示如何使用,让家长知道平衡车很安全。”

还有一件事情让赵梓皓印象很深刻,“最初,我们租的场地在室外,是一片荒地,树木和杂草很多,无法使用。于是,我们和老师一起去现场除草,自

己准备铺路的材料。现在小学员们骑平衡车的赛道,是我们一铁锹一铁锹挖出来的。这个过程让我们的团队更加团结,更加有凝聚力。”每次看到铺设的赛道,赵梓皓都特别有成就感。

有一次,俱乐部要举行儿童滑步车大赛。为降低比赛场地费用,需要找一些商家在现场设展,分摊一些场地费用,于是赵梓皓开始四处寻找赞助商。“当时压力特别大,因为找赞助商很不顺利,留给我们的时间又少,一度上火到牙疼。但我们没泄气,依然一家家的打电话、敲门,向人家介绍我们的活动。最终,我们找到了近20家赞助商。”

大学期间开始尝试创业

进入大学后,赵梓皓就按照自己的规划开始尝试创业,积累经验和提高能力。赵梓皓在大学里进行的第一次尝试,就是和同学一起卖来自宁夏的凉皮。

“就是那种抽真空的凉皮,跟着调料组合一起卖。顾客买到手,自己泡好凉皮,拌上调料就可以吃了,非常方便。当时的想法很简单,就是想体验一下卖东西的过程到底是怎样的。选择卖凉皮,是因为我们自己吃过,觉得味道非常正宗,在沈阳肯定买不到。”

于是,赵梓皓和同学拿着500元生活费做启动资金,从产地进货后,在朋友圈宣传起凉皮。“一开始,主要客户还是体院的同学

们。我们的销售方式很简单,就是做一些广告单贴到校园里,还有在朋友圈里发消息,找身边的同学帮忙转发。接到订单后,将凉皮送到客户手中。”一份12元的凉皮,赵梓皓每天都可以卖出40到50份。

“我们坚持了半年,其实并没有赚到太多的钱。”对于首次创业尝试,赵梓皓总结经验道,“首先我们的进货价太高,利润太低。还有就是我们靠自己送货,耗费了大量的时间,效率比较低。”

此后,因为有着平面设计技术,赵梓皓又在校园里开了一间摄影工作室,为同学们拍摄写真,这个工作室还在学校的创业项目里立了项。

希望将项目推广至全沈阳的幼儿园

经过一年多的努力,赵梓皓的团队拥有了4个室内的、3个户外的教学活动现场,会员达到700余人,教练、教务、策划、运营人员31人。

该项目的创业导师,沈阳体育学院创新创业与就业指导教研室主任赵乐发介绍,目前辽宁已有5万余名玩平衡车的宝宝,其中沈阳有将近1万名。沈阳现有的平衡车俱乐部大概有几十家,有的以培训为主,有的以举办比赛为主,有的以卖相关产品为主,从业人员大多为非体育人士。其中部分俱乐部

仍存在各种不规范的问题,主要表现在三个方面:一是缺少专业的师资力量;二是没有培训的行业标准;三是安全保障无据可依。

“我们希望通过努力,将这个运动项目推广好,让整个行业的发展越来越规范。”赵梓皓说,目前,他们俱乐部的业务中就有儿童平衡车教练的培训,准备为行业输送更多好教练。“下一步,团队将努力在幼儿园推广这个项目,让它成为幼儿园的常规运动课程,让更多的小朋友喜欢上这个项目。”

对话

创业团队最重要的是凝聚力和纪律性

记者:一个创业团队最重要的是什么?

赵梓皓:我觉得,创业团队最重要的是团队的凝聚性和纪律性,还有就是团队成员最好能够互补。不管是技能互补还是性格互补都是非常重要的,因为多一个人就多一个考虑问题的角度和解决

问题的思路。此外,性格上的互补也会让团队在前行中保持和谐,并且事半功倍。

记者:创业给你带来了什么?

赵梓皓:创业给我带来了思维上的转变,考虑问题的角度不再局限于表面,会从不同角度看待问题了。看待事情要

有自己的想法,不能随大流。所以,我觉得创业给自己带来的就是不断的进化,让自己变得越来越好。

记者:对于想在大学期间创业的学弟学妹们,有什么建议吗?

赵梓皓:第一,不要担心自己什么都不会。想创业,就得想到就去做,要更在

意自己能学到什么;第二,不要害怕从头再来,我们的劣势是年轻,优势也是年轻;第三,尽量少做只能赚钱的工作,要更在意能给你的未来带来什么;第四,永远不要甘于平庸。

辽沈晚报、聊沈客户端首席记者 朱柏玲