

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。

创业·人物

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

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。”

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。

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

偶然间进入平衡车创业项目

2017年，赵梓皓的辅导员崔浈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。”赵梓皓回忆。

“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意见，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。

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。”

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个户外的教学活动场地，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，让更多小朋友喜欢上这个项目。”