创业·人物

2006年，两名怀揣音乐热情与梦想的年轻人从老家黑龙江来到了沈阳音乐学院求学，还是在校生的他们就跟随内心的指引，成立了音乐教育工作室，开启创业初尝试。

毕业那年，他们因为忙于各自工作曾一度暂停了工作室。但内心似乎一直有个声音在说“不要放弃梦想”。于是，两人决定重拾当年的梦想，借钱凑齐启动资金，正式注册创办了星梦想教育机构。

“星梦想”创办三年多，他们一直努力钻研打造属于自己的核心竞争力，研发了拥有自主品牌的尤克里里乐器和课程，并将成功的模式移植到更多的乐器教学中，形成了独特的快乐音乐教育体系。

从摆地摊到拥有近800家加盟商 俩85后用热情和专业坚持音乐梦

学生时代将音乐梦想与创业理想融合

近日，记者在位于沈阳市和平区的三好众创空间采访了这两位年轻人。他们分别是1985年出生的罗宇和1988年出生的孟斯诺。

他们一个是从小极具音乐创作天赋的有为青年，一个是自幼学习钢琴专注音乐理想的文艺女生。

共同的专业特长和创业理想让他们走到一起，共同打造出了今天的“熊猫小筝”品牌课程。

时光退回到十年多以前，两个人离家在外求学时都充满热情，渴望着努力学好本领，开创出自己的一片天地，实现自己的远大理想。大一年级课程结束后，两个人就不约而同地来到新民市一所学校教音乐，一方面锻炼自己，另一方面也能赚点生活费。

课时排得非常满，每天要上很多节课，非常辛苦，收入也不算多，但因为年轻，他们一点也没觉得辛苦，反而很珍惜这样的锻炼机会，把它作为自身实践成长的平台。

上了一段时间课之后，两个人有了共同的苦恼，觉得传统的授课方式并不能实现自己的教育目标和想法，于是萌生了创办一所属于自己的学校的想法。

说做就做，一个小小的音乐教育工作室成立了，让他们没想到的是，这个工作室很受孩子和家长们的欢迎。

边学习边教学的这段生活愉快而短暂，转眼到了毕业季。受家人和社会传统观念的影响，两人在毕业选择上都走了“稳妥路线”。孟斯诺考了研，留了校，而罗宇则进入一家文化传媒公司做动漫音乐，通过个人奋斗一路做到了总监，收入可观。在这期间，工作室也不得不暂停下来。

罗宇。 本人供图

孟斯诺。 本人供图

创业初期曾摆过地摊推广乐器和课程

然而，稳定的工作并没给他们的内心带来足够的幸福感。似乎总有一个声音在心中响起，召唤他们去打造属于自己的天地。

2012年末的一个假期，罗宇找到了孟斯诺，说出了想要创业的想法，没想到两人一拍即合，就此决定重拾当年的创业梦想。

怕给家人带来压力，两个人瞒着家里各自向朋友借了一些钱，加上已有的积蓄，勉强凑了10万元启动资金，成立了星梦想教育。

做一家真正的民办教育机构可不像学生时代两人开个小工作室那么简单了，要有招生宣传、课程研发、财务收支管理、人员招聘管理、未来发展规划等复杂的工作，可谓是千头万绪都要一点一点地摸索尝试。

让两个人印象最深刻的就是创业初期一起“摆地摊”推广课程。罗宇回忆说：“当时我发现尤克里里这种乐器简单易学，非常适合音乐初学者。于是就想推广这门课程。但那时整个沈阳也很少有人知道这种乐器，要想让大家了解它的好，最快捷有效的办法就是在学校幼儿园、社区人流大的时间段摆个摊，边弹边唱，现场解答家长们的疑问。”

在得知他们是培训机构的校长后，很多前来咨询的人不解地问：“你们都是校长了，咋还到处摆摊又弹又唱的？”

但对于罗宇和孟斯诺来说，让更多的人喜欢音乐，了解音乐，这是很快乐的事，与是不是校长没有关系。

他们的努力最终收获了很多学员加入，为了将这门课做得更好，他们将尤克里里进行了细节上的改进和调整，打造了标有他们自主品牌的独特的尤克里里教具和配套课程，并推广到了其他培训机构和一些琴行，受到了一致好评。

自主研发“熊猫小筝”课程一举成名

尤克里里的成功推广给了两位年轻人极大的信心。因为从创业之初，他们就坚持努力探寻并打造适合自身发展的核心竞争力，依靠核心竞争力来开拓市场。

除了尤克里里，他们还引入了非洲鼓教学，并逐渐摸索总结出了一套快乐音乐教学体系，让更多的孩子在学习的过程中找到音乐的乐趣，并爱上音乐学习。

这些创业初期的探索和实践都为此后的成功打下了良好的基础。2016年，一种比传统古筝小一倍的新乐器吸引了两个年轻人的目光，于是，两人决定潜心研发小筝课程。

同样热爱并学习音乐专业的罗宇和孟斯诺一直有一个心愿，就是作为一个中国人要把中国传统乐器发扬光大。小筝，很好地解决了传统古筝体积大，不方便携带的问题，这样就方便了广泛传播。在此基础上，他们有了一个创新性的想法，就是既然古典乐器和音乐可以与中国传统文化尤其是古诗词完美结合，那不如就依托小筝开发一款新课程。

在两人的共同努力之下，一款全新的将古诗词与古典乐器完美结合，并融入现代多媒体动画技术的课程“熊猫小筝”诞生了。研发团队依托中国经典古诗词的文本，结合其意境进行谱曲编曲，原创了众多国学弹唱曲目，让孩子们在学习过程中可以边弹边唱，将国学用古筝弹唱出来，兼顾了音乐和古典文化两方面的培养目标。他们也成为了国内首家将国学、古诗词融入古筝音乐弹唱的原创音乐机构，这款课程一经推出就广受关注和好评。

2017年，“熊猫小筝”专场发布会正式举办。在课程研发的半年后，2017年上海音乐展览会举办期间，“熊猫小筝”惊艳亮相。让罗宇和孟斯诺都没想到的是，这款课程产品刚刚诞生就备受推崇，在乐展现场迅速推广出去，销量可观。

随后，孟斯诺与合伙人罗宇带领团队深入研发，进行战略计划升级，服务加盟店，扩展业务……产品迅速在音乐教育领域产生了裂变。目前，该产品已经吸引了近800个商家加盟，遍及国内的北京、上海、香港、南京、杭州、沈阳等城市，以及国外的澳大利亚、新加坡等地。

发掘出自己的核心竞争力 坚持不放弃

罗宇介绍，“熊猫小筝”课程中的作曲都是他们研发团队原创的，与之配套的“五彩琴谱”也申请了专利，而且这套课程是随着应用实践而不断升级的。“我们十分重视和看好这个项目，因为弘扬传统文化是我们企业家应该承担的一份责任，这也是我们设计开发这套课程的一个初衷。”孟斯诺说。

罗宇跟孟斯诺没有因为“熊猫小筝”的巨大成功而停止努力，他们的梦想很宏大，即“助力中国一亿儿童打好音乐基础”。“为了实现这样的愿景，我们还有很多事要做。”罗宇说。

于是，除了“熊猫小筝”之外，他们还研发了音基课和熊猫简筝课程体系，完善了孩子音乐学习的生命周期。

罗宇开发的音乐素养课程让四岁的孩子就可以轻松学习音乐素养。他把音乐最基本的知识点用儿歌的形式传达给孩子，十多节课就可以掌握，并且在孩子头脑中会留下非常牢固的印记。

成功从来都不是偶然的，更不是一蹴而就的。罗宇和孟斯诺认为，他们的创业之路能走到今天离不开对专业和品质的坚持。“我们具有良好的先天优势，那就是我跟合伙人都是专业的音乐学院毕业，我们从创业之初就用心钻研课程，坚持自主研发，对教师队伍的选拔也有严格的标准，我们一直努力提供天然、专业、科学、正确的音乐教育服务，这些都是我们的核心竞争力。”罗宇说。

罗宇和孟斯诺一路走来也经历了很多困难。对于打算创业和正在创业起步阶段的年轻人，罗宇和孟斯诺给出了个人总结的一些经验建议：在选择创业项目时要找自己真正感兴趣的、真正想做的，一旦选择了，无论在前行路上遇到多少困难都要坚持下来，不要轻易放弃。另外，在如此激烈竞争的市场中，一定要努力发掘出自身的核心竞争力，这样才有胜出的资本。同时不要忘记感恩身边的人，罗宇说：“一路走来正是因为有了许多朋友的帮助，以及家人的支持，才能顺利地度过一个个难关。真心地感激他们，我也会将这份感恩转化成我的动力，去帮助更多的人，成就更多的人。”

辽沈晚报、聊沈客户端记者 徐月姣