

创业·人物

毕业于得克萨斯大学奥斯汀分校的刘威霆,在2016年选择回国开启他的第二次创业,从大连成功开启ACES国际暑期学校项目,回到创办NAEDU北美教育在线,到为国家体育总局加州浸会大学冠军班保驾护航,刘威霆创业的几年时间里,已经在所在领域小有名气,并赢得了很好的业界口碑。

开创自己现在的这份事业,26岁的刘威霆告诉记者,很重要的一个原因,就是想通过自己在美国这些年的经验和对美国教育的理解,让接下来到美国留学的国内学生可以少走弯路,让中国留学生在国际上树立更好的形象。

26岁沈阳男孩回乡创业3年 就想让更多留学生“少走弯路”

4台电脑、3个办公室 26岁拥有20人团队

刘威霆的公司总部在财富中心,浑南和沈北各有一个分部,除了三个办公室来回跑,现在的他还要经常辗转国内多个城市,以及飞行于美国、加拿大和中国之间。因为很多工作要在线上完成,刘威霆在三个办公室和家里各有一台电脑。

公司20人全部是90后,由美国海归高材生、国内名校毕业生组成,英语是基本要求。“他们愿意跟着我干,可能一方面觉得公司的发展前景好,另一方面我不会要求员工机械化的工作,我会尽量鼓励他们去发挥自己的潜能。”

2016年底回国创业,2017年ACES国际暑期课程学校在大连理工大学成功举办之后,公司主推线上网络课程平台开发,升级为北美教育在线平台,业务包括学分网课、留学申请、学业辅导、实习求职等留学前后保障服务。帮助北美留学生可以随时、随地修北美大学学分,实现留学梦想。

“线上办公在哪其实都一样,我想回到家乡,离父母更近一些”,2018年夏天,

在核心业务产品比较稳定后,刘威霆把公司搬到沈阳,并开始与沈阳航空航天大学、东北大学、沈阳体育学院等多所高校开展合作。现在,刘威霆的公司又获得了国家体育总局“美国加州浸会大学冠军班”第三方服务管理机构的资格,帮助退役的世界冠军们提供赴美留学的机会,为学员们沟通对接、保驾护航。

谈到创办公司的缘由,很重要的一点原因,想通过自己在美国这些年的经验和对美国教育的理解,让接下来到美国留学的国内学生可以少走弯路,“我在美国留学期间,虽然算是顺利的,但中间也走了一些弯路,其实从我到美国留学开始,就有不少人咨询我,所以我想让更多留学生能更好地了解和适应北美的文化。”

刘威霆给记者讲了一个实例,“一位高中生,写论文引用了网上一段名人的话没有做标注,这在美国是很严重的行为,刚开始学校都要他退学。最后我们出面沟通解决了,这是一个案例,也是一个教训。”



刘威霆在自己的办公室。 辽沈晚报、聊沈客户端记者 王冠楠 摄

高中煮面 赚到人生第一桶金

2009年,在辽宁省实验中学读完高一后,刘威霆选择了到美国留学。他就读的高中,是美国南部地区的一所封闭式的、军事化管理高中。因为喜欢看篮球和美剧,已经对于美国有了一些了解。但是国外的高中生活还是和他想象的不太一样。刘威霆说,高中对他来说最大的收获就是从思想上、到个人生活上都变得独立了。

“当时学校有一个规定,每个学生每周有30块钱的零花钱,然后周末可以坐校车出学校到超市采购。但是如果成绩不好,或者调皮的学生就拿不到这笔钱,也不能出校。”刘威霆说,那时候他每周都能拿到30块钱,然后周末到超市采购面条和一些调料,还买了一口锅,晚上给自己煮面吃。

宿舍煮面,香味吸引了同学们来围观。热情的刘威霆刚开始会让他们尝尝,可时间久了,他觉得总让大家免费尝

也不是办法,还不如直接变成一门生意。他的煮面很受欢迎,少的时候几个人来吃,最多的时候,一晚上十几个人吃,后来一位在学业上给他很多帮助的学弟,还帮他采购、煮面。那一个学期通过煮面他就赚到了一万多元,“假期回到国内的花销我都是用自己煮面赚的钱,那种感觉真的挺爽。”

但是煮面的前提,是不会影响到他的学业。高中毕业考试,刘威霆以全年级第二名的成绩被保送到世界排名第29位的得克萨斯大学奥斯汀分校。虽然还可以选择其他地区更好的大学,但是综合自己的想法,他还是选择了留在德州。得克萨斯大学奥斯汀分校是一所世界著名的顶尖公立研究型大学,大学所在的奥斯汀市是美国得克萨斯州的首府,是一个富有创业、探索精神,提倡个人自由的城市。正是在这样的环境下,刘威霆也一直有着创业的想法。

生了一个想法,“我可以给他们做一个定制的!”

虽然夏令营的时间只有两周的时间,但是前期的准备刘威霆做了很多功课,很多细节都要一一联系、面面俱到。

“第一次带团没有经验,有的地方预算还少了,最后赚了不到1万元,但真的很累,身心疲惫。”但刘威霆说,他当时最开心的是认定这个项目是可以当做一个产品来做。

大四开学后,刘威霆和同学一起组

建了5人团队,自己找渠道,做了有特点的产品。他自己负责管理和策划,负责国内市场的对接。那年的寒假,他和团队成功完成了两个国内团队在美国的游学冬令营。但是后来由于一次突发事件让国内对于该行业的政策发生了改变,刘威霆也放弃了第一次创业。

这之后,刘威霆曾经加入德州一家做青少年体育的创业公司,但是2016年底,考虑到自己的职业规划,他决定辞职,回国二次创业。

创业从0到1和从1到10不一样

刘威霆回忆说,自己创业的过程中,最忙的时候是在2017年,“那时候每天从早上6点忙到半夜都是常态,每天要见四五拨人,很多通电话,经常是在路上,和美国的工作联系还有时差的因素。”

回忆自己的创业之路,刘威霆分为从0到1和从1到10两个阶段,“从0到1,产品是很容易出来的,最难的是如何市场推广,初创公司不像大公司有品牌效应,所以只能是靠口碑和自身产品的优势,每天都是要见人、见客户,沟通很多。一直往前冲,不会想失败、赚多少钱之类的,就是想把事情做成了。”

从1到10的过程里会有自我满足感,不会有0到1的时候那么有动力,不需要见很多人了,难点就是战略布局和

公司管理,如何更好地流程化。“2018年的暑期,学生突然增多,公司人员的分工不够清晰,手忙脚乱,一个人做五六个人的工作量,今年人员的分工和划分更明确了,效率更高了。”

说到有什么给创业的人分享的经验,刘威霆觉得主要三点:首先在项目选择上,还是看自己的兴趣和专业,他对自己的事业是热爱的。第二点就是想到就要赶紧做,“这是我一个比较好的习惯,想到了就会赶紧做,有时间的时候就尽快处理,不会把事情都攒到一起。人的精力是有限的,所以做一件事的时候,就想尽量做好。”第三点就是不要怕失败,因为年轻大不了从头再来,只有经历了一次次的磨练才能最终走向成功。

大四期间 开启第一次创业

其实现在的这份事业不是刘威霆第一次有创业的想法,大学期间他就曾组建5人团队创业。当时,刘威霆是学校的活跃分子,大三结束的暑假前,一家国内的

旅行社通过社团组织联系到了刘威霆,想问问他所在的大学有没有什么国内学生可以参与的游学夏令营活动。咨询一圈后发现并没有合适的,刘威霆忽然萌