



编者按 随着“大众创业,万众创新”的提出,支持小微企业的多项政策陆续出台,双创正以燎原之势在各地蓬勃发展。我们身边,一大批中小微企业正在各自行业的细分领域实践创新创业,创业者们激发释放出的民智民力,已为新一轮创业大潮烙下时代印记。

不做留学APP不做留学O2O,“90后”海归瞄准留学“私人定制” 小伙创业每年只服务50名准留学生

1月22日深夜,董铁瑛、肖进腾、杨鹏程三个“90后”海归,还在济南市文化西路的一处创意港内忙活着,为他们即将开门纳客的鲁卡小径留学工作室做着最后的装修工作,整个楼层只有他们这里还灯火通明。

本报记者 李虎

▶1月22日深夜,三个“90后”海归还在装修他们的工作室。 本报记者 李虎 摄



记者见到董铁瑛、杨鹏程、肖进腾三人时,他们穿着印有各自大学logo的卫衣,交谈中不时蹦出几句英文,颇有“美国范儿”。在当下火热的创业浪潮下,归国创业的海归年轻人的数量越来越多,三人坦言,从事留学服务这个已是竞争“红海”的行业,是为了梦想但也确实需要勇气。

此前已经在一家国内知名留学机构工作过一段时间的董铁瑛告诉记者,当时有这个想法和项目的时候,三人多次去北京、上海等一线城市考察过市场,最多的一天去了6

家留学机构,虽然一线城市的留学市场更好,但他们商讨过后还是选择了放弃。

“他们(准留学生)将来要走的路,就是我们走过的路。因为想要打造出一条有成长性的留学之路,所以我们一致决定回到家乡济南,是因为创业的初心没有变。”董铁瑛说,现在市场上绝大多数从事留学行业的顾问都未曾踏出国门,只是在国内掌握了熟练的文书技巧,以此为学生做留学工作。这些文书虽然可以满足大部分中低端高校的要求,却无法企及美国顶尖学府的

高度。“创业团队每个人都是赴美留学生,都经历了留学中的酸甜苦辣,又走过不少弯路,创业之初考虑的并不仅仅是每年送多少孩子去美国,每年盈利多少这些问题,而是希望跳出目前留学中介只管倒人头的老路,用服务为准备留学的学生打造一条成长之路,完成他们的留学梦想。”董铁瑛说。

留学教育有很多新模式,但是他们没有做留学APP,没有做留学O2O,就做线下的留学私人定制,每年只服务50个学生。董铁瑛说,做留学指导

就如同做西装,每个人的留学之路都应该是独一无二的。美国大学最看重学生的成长,看重学生将成为一个什么样的人,留学更需要文化和生活方式的了解,而不仅仅是关注学习成绩。这三个“90后”小伙想将这种美式概念注入留学咨询行业。

董铁瑛说,“申请仅仅是留学的开始,我们把中国校园学不到的一些国外文化课程、职业规划课程和心理规划课程嵌入学生的学习生活中,提前为他们调整精神文化的时差。”

手机客户端可查 三小时内列车正晚点

本报济南2月3日讯(记者 宋磊) 记者从中国铁路客户服务中心12306网站获悉,为了便于广大旅客春运出行,“铁路12306”手机APP自2月3日起新增列车正晚点查询服务,通过客户端可查询指定车站3小时内的列车正晚点信息。

据悉,旅客可通过“铁路12306”手机APP选择“我的12306”中的“正晚点查询”服务,在输入需查询的车站名和列车车次后,即可查询该列车在指定车站3小时内的正晚点信息,方便旅客提前做好乘车安排。

我省电力电子化方式 服务超1200万户

本报济南2月3日讯(记者 李虎 通讯员 侯婷 郭铁敏)“早晨一看微信,得知我的瓷店今天就能装表接电,真是省心省事!”2月1日,家住淄博市高新区的一名用电客户说,前一天他到营业厅办理接电手续时,加了服务人员推荐的国网山东省电力公司微信公众号,现在轻轻一点就能查看接电流程。

记者了解到,去年以来,国网山东电力加快推进“互联网+供电服务”,积极开发功能丰富、高效互动的移动互联终端。截至目前,该公司电子化方式服务客户数超过1200万户,其中,微信绑定客户819万户,支付宝绑定客户269万户,掌上电力注册客户48万户,积分商城注册客户89万户,实现电子化交费12973万笔。

国网山东电力积分网上商城于2015年7月1日上线运行,实现了积分商城与电力微信、掌上电力手机客户端等服务渠道的信息集成和数据共享,支撑客户多点登录。

我省规范机关事业单位 录用考试收费

本报济南2月3日讯(记者 孟敏) 我省规定国考和事业单位考试的考务费合并了,标准为笔试每人每科40元,面试每人每场次70元,以进一步完善机关事业单位人员录用考试收费管理,规范收费行为。

我省将国家公务员录用考试报名考务费项目和事业单位招聘人员报名考试考务费项目合并为机关事业单位人员录用考试报名考务费项目,收费标准为笔试每人每科40元,面试每人每场次70元。

从煤炭安全设备转型牧业物联网 “我们要把牧场装进口袋里”

本报记者 李虎

1月13日,济宁达思姆科技有限公司副总经理宋凯,在刚刚参加完一场投标后,就匆匆坐上高铁赶回济宁,准备一周之后在徐州的另外一场竞标。春节将至,转型的宋凯依然在赶场一样全国奔走,参加招标会,宋凯期待在2016年让更多的牧场用上他们公司新的牧业物联网设备。

从加拿大留学回国后,宋凯和他的合伙人从2002年开始进入煤炭设备行业,从主业做到细分市场,在业内也是小有名气。当时不少煤矿的人员定位、瓦斯安全项目用的都是宋凯公司的设备。

2013年前,宋凯的日子过得很舒服。那时候煤矿的设备

采购资金充裕,一个煤矿每年至少有2次设备招标。宋凯说,那时只要有设备,不愁没有买家,更别说他们这样的技术型公司了。除了省内的山东能源集团、兖矿,宋凯的客户中也不乏省外的大型煤炭企业。

宋凯告诉记者,那时候公司每年的销售额都在1亿元左右,煤炭行业又购销两旺,他从来没想到会遭遇行业低谷,面临要转型做别的行业的选择。

好日子一直到2013年底。“危机的信号来自于省外一家矿务局的一次招标。”宋凯说,招标、项目完成都很顺利,但回款时,出现了之前从来没有过的挂账。之后很多煤矿项目干脆直接账也不给挂了,直接说没钱回款。

对于宋凯来说,“双创元

年”的关键词只有一个:转型。在主业严重下滑时,宋凯与合伙人开始寻找新的创业方向。宋凯的团队在与不少留学回来的朋友聊天时,经常聊起国外的有机产品超市,食品安全成为了他们下一个创业的方向。

宋凯与合伙人原本是想做一个食品安全的全产业链企业,后来经过多次讨论,结合公司原有的技术特点,将目光锁定在牧业物联网上。基于原有做煤炭安全时的技术积累,通过物联网、移动互联网、云计算,实现7×24小时实时牲畜个体健康和居住环境的疾病预警,有效降低牲畜的病死率,节省人工成本,提供智能化、定制化的畜牧业大数据服务。

“传统的牲畜耳标在提取数据时需要将牲畜赶着通过一个固定的设备,而通过物联网技术,运用云端的大数据,耳标可将牲畜发情、健康等数据实时传到牧场微管家的终端设备中。”宋凯说,目前国内外牧场都是被动检测,会耗费大量的人力,我们可以实现实时了解牧场牲畜个体健康和牧场环境,如同把牧场装进口袋里。

物联网技术很新,牧业物联网更是没有能借鉴的成型技术。宋凯说,为了保证牲畜数据上传到云端后,不因发生碰撞而产生错误,他们做了很多技术攻关,最终形成了自己独有的算法。目前,正大集团、雏鹰农牧集团的牧场正在试用宋凯的牧业物联网技术。

用工成本飞涨倒逼制造业企业升级 自动设备初创企业迎来“最好的时代”

本报记者 李虎

“飞涨的用工成本正在倒逼制造业企业进行自动化升级,这让机器人自动化站在了风口上。”去年,山东山姆自动化设备有限公司总经理邱洪波与他的合伙人一起走过了一个快速发展的“双创元年”。

“中国制造2025”、美国“再工业化构想”、日本“工业智能化”和德国“工业4.0”等这些热搜词让越来越多的人了解了工业机器人自动化。邱洪波说,传统工业企业现在日子难过,离市场越近受到的冲

击越大,但机器人自动化却迎来了快速发展,站在风口上,山姆自动化这样的初创企业借助好时机完成了技术积累。

山姆自动化设备公司做了十几年的工程机械,从2014年4月开始主营工业机器人系统应用。轻资产运作的山姆自动化,用短短一年多时间,不仅拿下了北汽福田价值百万的订单,业务涉及山东、河北、福建、湖北等地。

“在双创的背景下,企业与高校的技术合作更加顺畅了,这在过去是没法想象的。”邱洪波告诉记者,公司过去在

借助“外脑”的过程中,高校一般不愿意与民营初创企业合作,特别是共同进行技术研发。国内高校在工业自动化方面有着丰富的技术储备,往往理论性更强,在搞科研时过于追求技术的超前性和实验性,忽略了市场需求,企业正好与其互补。

邱洪波说,山姆今年研发的一项涉及机器人自动化手臂冲压的技术,过去企业依靠公司自己的技术团队完成研发至少需要半年的时间,经过与河北工业大学的合作研发,仅用了2个月左右的时间就已经完成,将产品

推向市场的时间表大大提前,让企业的竞争力增强。

“公司做工业机器人系统应用还不到2年的时间,还是处于在投资中积累的阶段,虽然机器人自动化在资本市场很热,也有不少投资人来谈投资,但现在依然谨慎对待。”邱洪波说,2015年重点关注国内市场,项目非标准化设计多一点,2016年准备借助行业的风口,扩大团队规模,将已经成型的技术模块化,尝试一下同行涉及不多的自动化外贸出口,在这个竞争不算激烈的蓝海发力。



请关注
创客码
二维码

齐鲁晚报倾力打造

- 齐鲁交通网—齐鲁晚报网 <http://jt.qjwb.com.cn/>
- 齐鲁能源新闻网—齐鲁晚报网 <http://nengyuan.qjwb.com.cn/>
- 齐鲁创投网—齐鲁晚报网 <http://ct.qjwb.com.cn/>
- 山东产经新闻网—齐鲁晚报网 <http://chanjing.qjwb.com.cn/>
- 食安山东网—齐鲁晚报网 <http://shian.qjwb.com.cn/>