



发现济宁创客



一场下午茶,促成一对合伙人、创办一家科技公司

一套系统软件卖到7座城市

文/图 本报记者 晋森 马云雪

一间15平米的办公室,一台“跳蚤市场”淘来的空调,一张自己订做的四人桌,外加朋友赠送的沙发作接待,抱着“能省则省”态度的90后“创客”张瑞和王勇鹏,放弃了高新又优越的工作,在一个喝下午茶的时间创立了下午茶信息科技有限公司。尽管公司只有两人,但他们独自开发的“广电管理系统”却在4省7个城市推广使用并已盈利10余万,目前正在研发“最强家长”等系统,用技术的优势闯出了一条创业之路。



年轻有朝气的张瑞和王勇鹏团队。

喝下午茶的时候一拍即合 俩人开创“下午茶”科技公司

见到张瑞和王勇鹏时,他们正坐在电脑旁编码,手边放着一杯消暑的柠檬水。这俩90后对着电脑认真的样子,跟人们脑海里不苟言笑、戴黑框眼镜的程序员印象大差无几。此刻他们正在研发修改“最强家长”系统,正在做市场调研,计划年底就可以大规模投入使用。

“我和他以前是同事,两个人志同道合又都是技术出身。去年2月,我俩下午围着聊天喝茶,越聊越起劲,才知大家都有辞职创业的想法,又想将自己的想法变为现实,开发

出服务大众的产品。”张瑞说道。之后两人立马辞职,注册了一家信息有限公司。可公司叫什么名字呢。“想起那天围着聊天正好是下午三四点,正好是下午茶时间,然后注册时顺手打了下午茶三个字。”王勇鹏附和说。

注册完“下午茶”,张瑞心里轻松许多。2013年刚毕业的他就独自成立了一家工作室,可不到半年就倒闭了。“当时是成立的软件开发公司,主要给别人做一些小项目。从论坛仿做19楼到电商家居设计建构,基本上跟码砖的差不多。”王勇鹏说。

张瑞开玩笑地说。由于项目大多是别人转手,利润低,而年轻气盛的还招聘了不少全职人员,期待着未来公司越来越好。可半年过去,项目垫进去的资金也成了无底洞,就这样公司不出意料的破产了。

吸取了上次教训,如今公司除了张瑞和王勇鹏是全职固定人员外,其他皆为兼职人员。为解决产品研发费用,平日公司还需接一些外包、设计的项目。“开发产品是核心,如何掌握好比重,是我们在面临的问题,还好现在公司运转不错。”王勇鹏说。

孔子博物馆获赠“三孔”金银纪念币 中国金币文化与孔子文化相融合,扩大文物收藏展示

本报济宁9月21日讯(记者 马云雪 通讯员 郭元胜)

19日,在历史悠久的曲阜孔庙大成殿,举办了一场别开生面的捐赠仪式。中国金币总公司的代表向孔子博物馆捐赠曲阜“孔庙、孔府、孔林”金银纪念币。

19日下午4点,捐赠仪式正式开始,来自中国金币总公司的代表,向孔子博物馆的工作人员正式捐赠了全套五枚鉴定证书号码为002号的“三孔”纪念币。

“通过此次捐赠,将中国金币文化与孔子文化相互融合,既能扩大文物收藏展示,

又能促进文化艺术交流,还能进一步弘扬民族文化,对于推动优秀传统文化传承具有重要而深远的意义。”在捐赠仪式上,来自中国金币总公司的代表说。

在现场,三孔纪念币的图案也引起众人围观欣赏。三孔内随处可见的景观,在纪念币上描绘的栩栩如生。其中纪念币中一枚150克银币,其背面图案是曲阜孔林“万古长春”牌坊建筑景观,主体图案是一座高大宏伟,具有浓厚的中国古代建筑特色的牌坊,整座石坊一共有6个石柱,五道

门,这些石柱底部前后均用的是抱鼓石,鼓上雕有石狮子,前后一共10座。《论语》中提到,克己复礼为仁,在古代,抱鼓石是礼制建筑等级的符号象征。

据了解,本次纪念币捐赠对象是曲阜市孔子博物馆,所捐赠的成套纪念币在全国首发第2套。三孔纪念币将儒家思想凝聚的智慧,以金银币的形式,在中国金币的平台上推向全国、全世界,将中国金币文化做出了全新的展现。而在济宁城区太白中路的太白金店也有专柜进行销售。

开发的软件7城市在用 未来瞄向汽车销售市场

如今“下午茶”公司开发的“广电管理系统”获得了不少电视台的好评,因服务器设置在云端,只需一个账号即可立即使用。而该系统主要针对员工电子合同管理,绩效考察等,能高效的把繁杂的员工信息简单化。目前,已有7家广播电视台进行合作,包括河北涿州、河北廊坊、山西阳泉、东营、聊城等7个地市电视台都在使用他们开发的“广电管理系统”软件,而他们凭借这一个项目目前就已经盈利10余万元。

此外,谈到正在调研开发的“最强老师”、“最强家长”系统,张瑞有些兴奋。“老师布置作业,通过这个系统能第一时间收到。而家长给孩子听写英语,可以通过系统扫描学生英语教材,选择需要听写单元进行自动听写,语音标准,不仅是听写还能锻炼学生听力能力。”而系统刚诞生时,便不断陷入困境。“第一开始目标群体老师,可老师布置作业听写较为原始。后来才把目光投向

家长,想来想去家长最实用。”王勇鹏说。

虽公司仅两人,但取得的成绩硕果累累。对于未来的规划,两个90后创客显得信心十足。“最强家长系统针对人们的猎奇心理,家长事多挑剔,我们才能改进,这样产品才能做好。产品做好了,人们才乐意口口相传。等年底我们就大规模推向市场,保证该产品能存活2-3年,且保证家长使用永久免费,我们的宗旨就是让家长第一时间了解学生的作业情况。”王勇鹏说。

而对于更长远的规划,张瑞认为未来会把产品放在汽车市场。作为资深汽车迷,有了异地购车的销售新政,能通过一款软件程序把北京的车最大优惠销售给济宁的市民,不得不说是他心中构想的未来。“现在像汽车之家等专业大型网站已开始注重投资这一块,如果未来我们能把异地购车与汽车上车牌的问题解决,用户自然少补了。”张瑞眼里闪着希望的光芒和憧憬。



对于技术问题两人共同商量。



捐赠仪式现场,双方工作人员为纪念币揭幕。