

总理喊你
来创业

27岁小伙创业一年营收6000万

帮中小企业做微信平台，吸粉2.4万家



本报记者 孟敏
实习生 于广芝

4月17日清晨，曹继鹏和90后的打工族一起，乘坐电梯抵达济南花园路一座写字楼的20楼。这一天，他将在办公室迎接来自全国各地的加盟商。他开心地说，泰鹏微信通第三笔融资已经“基本敲定”。

曹继鹏1988年生人，和他的员工基本同龄，但是“曹总”是这里人们对他的唯一称呼。他的公司有些拥挤狭促。在不到200平的房间内，容纳了近60名员工。在靠窗的会议室里，投影仪上有五颜六色的饼状图，显示着粉丝的喜好倾向，这就是他们为之奋斗的微信营销，他们一年半吸粉2.4万家。



曹继鹏和他的团队。本报记者 孟敏 摄

1 为无人脉无平台的中小企业服务

7日，就在会议室门口，刚开完会后的曹继鹏和一群年轻人望着同一个方向，对着镜头微笑、握起拳头，朝气蓬勃。“人生那么短，好玩的事情那么少，偶尔遇到了一件，就赶紧跟相知的朋友一起去做吧。”吴晓波说的这句话，和曹继鹏的年轻创业团队如此吻合。

曹继鹏从中学时就开始使用手机，一上大学就进入淘宝时代，刚工作就习惯了微信购物，和移动互联网有着与之俱来的缘分。“想要开发手机终端，还是年轻人有优势。”曹继鹏大学时不仅开淘宝店，还在校园社交工具上找寻商机。

“三年前，我看到了移动互联对年轻人的黏附性极大，就依靠年轻人对软件的敏感程度，创

办了手机APP校内外。”曹继鹏就读于济南职业学院，他第二次创业时，微信已经爆红，他注意到了微信平台带来的潜在机遇。他充分利用校内外的技术剩余和资源，做了泰鹏微信通。

没想到，校内外没有找到市场差异点，在营销方面又欠缺大量资金，败给了校内网，而微信通却生存下来了。

身为中小企业的创始人，曹继鹏亲身感受到初创期打开市场的不易，既没有深厚的人脉，也缺少推广的平台。就在这个时候，他注意到了成千上万个中小企业都是他的难兄难弟。

曹继鹏还记得第一笔成交的业务，对方也是一家做互联网平台开发的小企业，双方理念相近一拍即合，业务谈得很顺利。这给

了他极大的鼓励，“中小企业公关成本低，是创业的最佳选择”。

“中小企业是长期被忽视的群体，几乎没有专业的媒介为他们做好宣传。”看到了这个市场空白，曹继鹏和七个小伙伴决定一起打造专业的微信开发平台，用全新的渠道为中小企业解决市场痛点。

曹继鹏的团队以每年3000—5000元的费用为中小企业主做微信平台开发，同时赠送免费的APP，提供后期的营销策划。

“再小的个体都有独立的品牌。”这个理念根植于曹继鹏的脑海，每一个成长型商家都需要自己的宣传平台，就像每一个卑微的生命种子都一样值得培养，而现在的市场给中小企业提供的可用宣传渠道太少了。

2 在他眼里，互联网给传统企业带来更多机会



曹继鹏在用大数据做粉丝行为数据分析。本报记者 孟敏 摄

有一次路过苏宁，卖场门口正在搞一场演出，给了曹继鹏极大的触动。

“卖场搞演出，抽奖，发奖品，吸引消费者入店，究竟带来多少购买力，这是未知的，但是如果把这块营销的费用花在微

信上，大数据后台可以清楚地识别你传播了10个人，还是100个人。”

这个发现让他灵机一动。他还发现，微信号不同于美团，美团是借助别人的平台。而微信扫一下就可以点菜可以微信支付，一旦成为粉丝，就可以后续互动，再次转化。

曹继鹏对一次“微餐饮”的案例印象深刻。当时，商家做了一个诱人的易拉宝，把二维码放上，找颜值高的工作人员引导流动人群扫描，赠送花样百出的优惠券。等顾客进门店后，适时再提醒使用优惠特权，优惠最让人难以抗拒，能增强你的粉丝黏性。

曹继鹏打开泰鹏微信通制作的企业页面，最下方的任务栏分四项：展示、营销、互动和成交。“除了成交，其他三项都需要设计包装。”在曹继鹏眼中，互联网给传统企业带来很多机会，比

如在话题和活动中植入品牌，提升转化率和口碑，促成一桩桩和淘宝类似的购物。

让曹继鹏颇为得意的有“微婚庆”。在曹继鹏的微信通平台上，企业把线下搬到线上，比如写真99元，100个人转发后，才会赠一个免费，算下来获取一个粉丝的成本只有一元钱，相比其他渠道，成本低很多，而且营销传播面更广。

随着覆盖范围的扩大，他的眼界突然间放大。微医疗可以实现一对一交流、预约挂号、预约看病，帮助医院和平台都找到一个新的盈利点。尤其是民办医院，他们需要多一个平台让更多人知道，微信几亿级的客户量有巨大的挖掘潜力。

从曹继鹏的公司网站上可以查到，去年公司的营业额达到了6000万左右。“公司运行仅一年半时间，净利润达到60%左右。”

创业点评

平台流量数据都做强，微商才有活路

几年前，开发一个移动APP一夜之间暴富的消息可谓层出不穷。但是随着手机APP的数量越来越多，大多数创业者所开发的APP都被淹没在了移动互联网的大潮之中。面对着APP高额的开发成本和推广成本，很多移动互联网创业者再次陷入了困境。

和迷茫。

腾讯微信公众平台的不断对外开放，让移动互联网创业者们又看到了新的机会。于是来自各行各业的创业者和知名企业家开始放弃APP的开发，转而投身开发成本、推广成本更低，效果更佳的微信公众平台。一时间，

微信成为了移动互联网创业新的风口。日前微信又对外开放了“摇一摇·周边”入口，这对于社区O2O创业者来说，又将是一个巨大的机会。

微商怎么做才能得到良好的发展，怎样才能挣到钱？第一、完善的交易平台。从购买、物流、

评价、维权等像淘宝一样有一套完善的机制，这样用户才能放心购买，解决最起码的信任感问题。第二、统一的客户管理体系。客户管理体系的建立在移动电商上变得越来越重要，建立大数据运营机制，提升精准营销的效率，通过会员管理及大数据运

营，及时洞察、反映和满足消费者的需求。打通线上线下、现有会员与潜在会员、商品与服务的连接，高效地经营粉丝。第三、多元化的营销流量入口。“社交+电商”有人看好，有人不看好。微信在电商方面也一直在尝试。

(宗禾)

3

也曾遭遇冰点 一批中层辞职

记者了解到，2013年10月底，曹继鹏获得了百万级天使投资。11月，泰鹏微信通成型，通过微信做企业营销。2014年10月，他完成第二轮融资，获得近千万投资，核心团队持股仍超过80%。基于手机终端和微信平台的开发，如今公司的代理商数量和终端数量，都已是山东省最大。

一年半前，刘博从网上认识了曹继鹏，当时他在国美负责数码相机业务，得知消息后，一直希望自己能不断成长的他，决定和曹继鹏一块儿做这个事业。“我看重他锲而不舍的精神，还有团结的团队。”刘博加入后，见证了这个小公司从艰难拓展客户，到客户主动上门的市场蜕变。

作为一个开放平台，曹继鹏希望更多中小企业找到并使用泰鹏微信通。除了微信公众号一年3000—5000元的开发费用，以及接下来每年的续费，公司还根据企业性质指标不同，来定营销价格。现在已经打造近百家代理商，如威海、青岛、莱芜、淄博、菏泽等都有代理商。

曹继鹏告诉记者，“中小企业做好了，也会吸引来大企业，如今浪潮集团、山东广播电视台已经拿下来了。”以浪潮集团为例，他主要为浪潮做关于税务内容的内部程序设计。

“树容易上，下不来。”曹继鹏创业中也曾遇到冰点时刻，就在去年10月份，负责省外终端市场开发的整个项目组几乎全解散了，当时感觉人心都涣散了。公司又处在攻坚阶段，整个团队做了大量工作，但没有成效，模式错了，一批中层干部对项目感到失望，全走了。

当问到曹继鹏，创业到现在最难熬的时刻时，他打趣说，“没有最难，因为每天都很难”。创业之初，他就清醒地认识到，没有家庭背景和社会能力，互联网行业偏市场化，传统行业偏资源型。

如今，曹继鹏说他需要大量的学习素材，跟着市场进步，让市场拉动技术研发，如果不能把项目做成生态，至少要让供给跟上需求。