

本报记者 高倩倩

## 卖可乐拉赞助

### 从小就有股“折腾劲”

国庆假期最后一天,省城迎来返程高峰,熙熙攘攘的人群夹杂在拥堵的车流中,外出旅游或探亲归来的人们挂着满脸倦容。与他们奔波的假期行程不同,长期在外漂泊的滕鹏飞选择回家守护父母,陪伴家人,享受家人团聚之乐。

滕鹏飞,1987年生,是个土生土长的济南人。如今,他在上海和几位合伙人运营了一家叫做“领跃教育(CareerFrog)”的公司,立足于为求职者打造最专业的“求职教育”平台。作为创业者的他把自己的大多数时间都留给了工作和事业。经常飞往美国、欧洲等地的他习惯了这种忙碌又紧张的状态,“虽然很累但是很快乐。”

其实,从小就不安分的他骨子里透着创业者的热血和激情。16岁那年,滕鹏飞还是一个懵懂的少年,一心想要去看看外面的世界,他和父母提出了两个出行方案,一是骑行去北京,二是坐车去南方,为了让父母安心,他还制作了详细的行程安排。

正是那一年,他带着父亲给的5000元经费坐车一路南下,南京、上海、重庆、云南等地都留下了他青春脚步,半个多月的时间他走了11座城市,滕鹏飞第一次觉得外面的世界很大很精彩也很刺激。“路上认识了两个大我十多岁的哥们儿,现在我们依然有联系,谈生活聊工作感情很深。”

说起创业,那要追溯到高中时期。当时,滕鹏飞就读于山东省实验中学东校区。作为一名住校生,他开始发现并挖掘校园商机。那时校园里的可乐是3元/瓶,而他从校门口的小卖部批发一瓶只要2.2元,每次出校门,他总会用自己的生活费批发可乐回宿舍,为了保持口感,他还从家带回泡沫箱放上冰块保存,每次有体育课,他便在体育场周围售卖可乐,有时还会在宿舍区贴“小广告”推销自己,也曾被宿舍老师撵得到处跑。“最多的时候一周能挣100多块钱吧。”回忆起那时自己的“经济头脑”,滕鹏飞觉得更像是“闹着玩”,挣到钱的时候就请同学们吃吃喝喝,“就图个乐和,真不是为赚钱。”为了让班级在运动会中有活动经费,他还曾跑到山师东路上拉赞助,虽然最后以失败告终,但滕鹏飞想到的事情总会着手去做。

有趣的是,高中时的滕鹏飞还曾调皮地主动找到老师,来“打探”自己的前程,当从老师口中听到按照自己当时的状态“最好是三本,奇迹是二本”时,滕鹏飞暗下决心要出国,告知父母的时候,父亲让他自己去联系出国中介。滕鹏飞骑着自行车用一周的时间跑遍了济南大大小小的出国中介。2006年7月份,滕鹏飞踏上了飞往澳洲留学的班机,开始了留学生活。

## 打零工办公司

### 留学五年做了15份工作

在澳洲留学的日子,课程很轻松,“一周都排满课最多也就12个小时,我更多的时间是去打工。”滕鹏飞说,在澳洲的五年,他做过15份工作,中餐厅的厨房、食品加工厂的流水线上都是他赚取生活费和积累人脉的平台。

经历过最原始的小时工生活,他还和同学一起创办了摄影工作室。“我同学是学设计的,负责拍照和后期制作,我负责宣传,找客户等其他事项。”滕鹏飞说,到澳洲的第二年,他买了自己的第一辆车,遇到外景拍摄,他也会带客户去各地取景,最终



80后创业者滕鹏飞：

# 让职场之路 畅通无阻

利用在职专业人士的碎片化时间为迷茫的求职者答疑解惑,搭建线上沟通交流平台、组织线下专业培训,80后创业者滕鹏飞和自己的团队立志做国内最好的专业求职培训和职业发展服务机构。如今,公司发展蒸蒸日上,这个依旧忙得团团转的大男孩又有了新目标。

利索的着装、干净的笑容,从小就有股“折腾劲儿”的滕鹏飞把自己绝大部分时间交给了工作,为工作毫无怨言的他称创业者都有不一样的“小宇宙”。让碎片化的时间实现价值化,搭建起最专业的“求职教育”平台,这就是他和整个创业团队的终极渴望。



生活中的滕鹏飞像个调皮的大男孩。

工作室以他外出拍摄撞车赔本告终,提到那时的经历,滕鹏飞脸上露出的更多是回忆和乐趣。

爱好广泛的他还在当地一家华人电台做过一年的记者和主播,也曾组织过500人的华人聚会,积累人脉的同时,他也赚足了自己的生活费。滕鹏飞利用三年半的时间修完了自己本科和硕士研究生的所有课程,学业之余的工作他称之为“小打小闹”。他觉得真正让他赚足“第一桶金”的是做网购。

那段时间,澳洲流行一款叫做“Tower 200”的健身器,售价

220澳币的价格让不少人望而却步,滕鹏飞与朋友合作通过某国际购物网站从国内以较低价格进货销售到国外,赚取中间差价,“断断续续做过一段时间,有时生意好,一周就能赚几万元人民币。”滕鹏飞说,该网站严谨的监控流程让他不得不申请多个账号同时运作,后来越来越多的人发现了其中的商机,他便放手了。

毕业后,他在澳洲一家通讯公司——沃达丰工作了一年多,因为父母身体状况不是很好,自己又是家中独子,滕鹏飞毅然选

择了回国发展。“算上高中住校的三年和在澳洲的五年,我已经有八年时间不在父母身边了。”滕鹏飞说。

2011年初,滕鹏飞回到祖国怀抱和家人身边,在济南市当时唯一的外资银行汇丰银行,他开始了自己作为银行员工的白领生活,业绩突出,月薪不菲,在很多人的眼中,滕鹏飞已是一名成功的“海归”,可他对自己的生活、工作状态却并不满意。

“不太喜欢体制内的活。”滕鹏飞说,那时的他一心想进入咨询行业,想到一个更高的平台去

看看。“人生病了看医生,企业病了看咨询,咨询行业是一个很高端的行业。”滕鹏飞说,恰好一位高中同学向他推荐了一位咨询行业的业内人士。“想进入这样一个高端行业,在业内有人脉资源是很重要的。”2013年4月份,他从汇丰银行辞职,飞去上海。

## 有苦有累更有甜

### 做坚定的“创业者”

为了取得业内人士的内部推荐,滕鹏飞多次飞往上海,和自己的“贵人”——卢明霞约谈,那时的卢明霞正运作自己的公司——CareerFrog(上海凯洛格信息科技有限公司),人手不足的她看滕鹏飞很靠谱,便留滕鹏飞一起帮忙。

事实上,早在领跃教育(CareerFrog)成立之前,卢明霞的创业履历上就已经有了一页篇章名叫——“咨询的天空”,这是2004年,她与孙捷先生联合创立的一个兼具权威、互动、实时的咨询求职社区,为大批对咨询行业感兴趣的大学生及年轻白领搭建了一个了解咨询业、走进咨询业的交流平台。

在帮忙的这段时间里,滕鹏飞更多地接触求职、培训这一方面的内容,待到进入咨询行业的所有渠道都打通时,滕鹏飞发现,自己更愿意成为一名创业者。2013年下半年,滕鹏飞以合伙人的身份加入到这家公司。

因为创业初期,人手较少,小到电话线的安装,大到公司的战略规划,他都要亲力亲为,有时连续多日每天只能睡三四个小时,滕鹏飞却像打了鸡血一样,丝毫不觉得累。“现在也是这种状态,没有所谓的休假。”提到工作,滕鹏飞流露出更多的是希望和激情。

如今,领跃教育(CareerFrog)已经成为中国最大的专业求职培训和职业发展服务机构之一,也是国内唯一一家只针对高端专业服务性行业开设的,按照行业细分的求职培训机构。依靠小班化的教学模式,强大的师资阵容,为客户还原和模拟真实的求职环境。

“就是嫁接人脉和整合资源,帮助年轻人找到更好的工作。”滕鹏飞说,现在公司有“8点后”的线上交流平台,也会定期组织培训等线下互动。“我们分享给求职者的不仅是一门求职技能,更是让求职者了解到最新的行业信息、业界动态,更重要的还有业内专家的一对一指导和推荐。”滕鹏飞说,而对于导师们来说,也可以让自己碎片化的时间实现价值化,不只是用金钱来衡量,更是帮助更多学生求职、就业的精神慰藉。

今年9月27日、28日,滕鹏飞在美国纽约的哥伦比亚大学校园里开展了一场题为“Offer王”的专题培训,涉及金融、咨询等多个高端行业的求职培训,皆为帮助在美国的留学生找到更好的工作。在座的50名学生经过了简历筛选和电话面试两个环节才取得了听课资格。

“我们做的是口碑和品牌,一定要保证质量。”滕鹏飞说,现在要做培训、做项目,永远有做不完的事儿,可他却从来没觉得累,一有空就飞回家看望家人,每两三天给家中打一个电话,如今,父母也从他的口中学到了很多关于求职、培训等方面的专业词汇。

近期,一笔数百万人民币的投资将要注入公司,有投资人带来的资金和资源,公司发展也注入了新活力。“创业最大的困惑就是没有人会告诉我前方的路是什么,必须一步一步自己摸索,如今资本进来了,希望会有更好的发展。”滕鹏飞说,“现在我还是一名创业者,也准备在创业这条路上一直前行,有多远就走多远。”