

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代理商。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,我看到了移动互联网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校内校外。”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。他充分利用校内校外的技术剩余和资源,做了泰鹏微信通。

没想到,校内校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

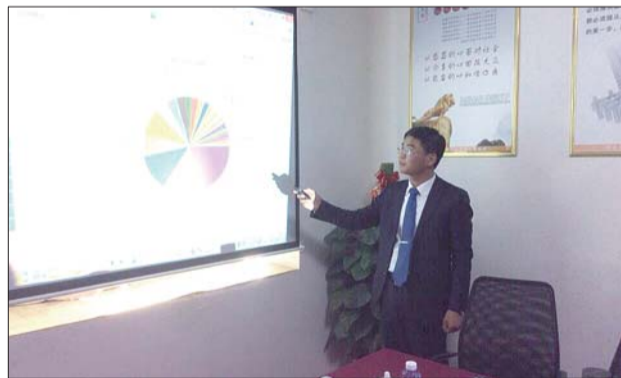
了他极大的鼓励,“中小企业公关成本低,是创业的最佳选择”。

“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,吸引消费者进店,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,而微信扫一扫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,适时再次提醒使用优惠特权,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。”

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,一直希望自己能够不断成长的他,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,互联网行业偏资源型,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。

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。微信在电商方面也在一直尝试。

(宗宋)