

“我们更了解高校学子需要什么” 名校博士创业 投身职前教育

成都创客

华西都市报-封面新闻记者 熊英英

“offer代表对工作能力的认可,创业代表了无限可能。”坐在华西都市报、封面新闻记者面前的陈雁翎妆容精致,话语间透露着满满自信。问及手握3家名企高薪offer,为何还要创业时,她如是说。

陈雁翎是清华大学管理学博士,曾是绵阳高考状元,也曾在知名地产集团任职高级投资经理。今年5月,她与曾经的同事、中科院博士文武一起创立了职觉教育,一家致力于为大学生和职场新人提供职前培训和咨询服务的创业公司。

两位博士为何放弃高薪工作,组团扎进职前教育行业?面对众多竞争对手,如何提炼出差异化卖点,杀出重围?



文武

陈雁翎

创业前做足调研

“不安分,爱瞎折腾。”陈雁翎如此形容自己。她从大学就开始创业,开过咖啡馆,也做过教育培训机构。合伙人文武,虽然博士研究方向是地球科学,但毕业后却从事过石油、矿产、房地产、教育和酒店等多个行业。相同的博士生科学思维、相似的教育行业从业经历,让两人一拍即合成为创业伙伴。

为何要选择这一领域创业?“应届毕业生逐年增加,大学生就业竞争激烈。”陈雁翎说,受疫情影响,大家今年求职和跳槽都面临更严峻形势,让她萌生了投身职前教育的想法。

同行业竞争对手这么多,会不会有压力?“相关数据显示,每年职前教育的潜在市场规模在30亿至50亿元,但是目前头部职前教育机构的市场占有率,加起来不到5亿元,市场还有很大空间。”文武给出了这样一组数据。

文武的回答无不透露出博士生的严谨,这也源于创业前两人就已做好了充分的市场调研。公司的商业计划书里,围绕市场规模、竞品情况,客户需求等,详细列举了各种数据。通过调查分析,他们最终选择从高校进行突破,通过在校园开设公益课程提升影响力。

“多年的求学经历,让我们更了解大学生需要什么。同时,我们以前的同学、老师分布在许多高校,也能够为我们提供非常多的资源和渠道。”文武认为,博士身份对于创业是一个重要的优势和加分项。

做好了失败的准备

受疫情影响,今年职觉教育开设了一系列大学生求职网上直播公益课,吸引了来自清华、北大、中科院等全国上百所高校的学生观看。整个课程内容和设计的主讲,都由陈雁翎操刀完成。此外,她还负责实体教材的编写。

创业后,陈雁翎的生活节奏比以前忙碌得多。以前在房地产公司上班时,可能在下午2点,她就已把当天的工作完成了,而现在经常要做到凌晨一两点。

不过,陈雁翎倒是乐在其中,“就感觉完全释放了自己,不需要把我的强势藏起来,只要是我认为对的事情,就想要努力再往前推进。”

“她在前面冲,我就在后面适时踩一下‘刹车’。”相比陈雁翎的风风火火,年纪稍长一些的文武则显得更为稳重和谨慎。

文武说,公司目前最大的瓶颈就是资金,为此也一直在寻找投资者。虽然已接触了不少投资人,既有成都的,也有来自北京、上海的,但在做决定上仍十分谨慎。他希望,投资人不光能给企业带来资金,也能够带来更多资源。

对于创业失败的问题,文武坦言也考虑过,毕竟创业是“九死一生”,不能太盲目乐观,但一定会竭尽全力,“相信我们能够在这片蓝海市场,打造出属于自己的一番天地。”

渤海银行成都分行多措并举 支持稳企业保就业

成都市二仙桥酒店用品市场内人声鼎沸,生意红火。老板余女士忙个不停。“最近生意越来越好了,订单也在不断增加,一切都在向着好的方向发展。”为余女士撑起底气和信心的,是一笔“雪中送炭”的金融支持。渤海银行成都分行通过个人生产经营贷款为余女士的酒店用品商户提供了395万元的信贷支持,帮助其渡过流动资金短缺的难关。

突发的疫情对于实体经济、企业经营等各方面都是一次大考。渤海银行成都分行积极响应政府号召,按照监管部门的工作要求把稳企业保就业作为金融工作的重中之重。2020年1-9月,该行向各类企业发放贷款近百亿元,为百余家企业提供了资金支持,其中通过核心企业,向其上下游约50余户小微民营企业提供近300笔授信支持,金额近4亿元人民币。

疫情发生后,渤海银行成都分行及时推出多项措施,开设绿色通道实施

“六保”贷款快速办结,通过借新还旧、延期还本付息等方式,实现应贷尽贷、能续快续,缓解企业资金链压力,有效帮助中小微企业纾困解困。截至2020年9月末,渤海银行成都分行共计向5家企业发放了1.3亿元防疫抗疫相关贷款,同时给予企业更加优惠的贷款利率,其中,制造业企业2家、贷款金额6000万元,新冠肺炎医疗救治定点医院3家、贷款金额7000万元;共计向包括住宿餐饮企业等在内的3家中小企业办理了贷款延期还本,金额约6000万元;共计向2家中小企业办理了贷款延期付息,对应贷款本金9000余万元,涉及利息金额约300万元。

据了解,防疫期间,渤海银行成都分行金融科技敏捷小组加快工作进度,快速实现了小微企业线上金融服务平台的顺利投产,为防疫期间有融资需求的小微民营企业提供了新型的线上服务模式。

新华保险系列人物宣传

曾令英:崇德敬业 立己利人

2020年,是曾令英加入新华保险大家庭的第9个年头。9年前,她在人生最低谷的时候,在丈夫和女儿的鼓励下,抱着试一试的心态加入新华保险什邡营销服务部;9年后,她不仅获得众多个人殊荣,更成长为拥有近50人组员的团队长。回首这9年的从业经历,曾令英感慨良多。

难忘的第一张保单

2011年8月,彼时的曾令英已经风雨无阻地在什邡营销服务部整整学习了一个月,但她却依然不敢开口讲保险。师父鼓励她:“凭着你这股毅力,我看好你,你也应该给自己一个机会。”

她决定破釜沉舟。因为不敢给别人讲,她选择先给自己女儿买一张保单,当时不到2000元的保费还是向亲戚借的。这张保单不仅让曾令英正式进军保险业,更成为激励她不断前行的动力。

难忘在陌生拜访中积累客户

成为正式保险营销员后,曾令英开始带着公司资料进行陌生拜访。

曾令英敲开了一家又一家陌生人的门,她每天白天拜访客户,晚上回家整理资料,在本子上详细记下白天拜访客户的情况,这项工作她一直坚持做了三年,客户的资料写满了几个本子。这些宝贵的资料,是她第二次拜访客户时



的谈资。因为她的用心,一来二去,这些陌生人就慢慢变成了她的客户。

难忘在理赔中让客户受益

做了9年保险,让曾令英感触最深的一次理赔是2019年发生在一个4岁孩子身上的故事。当时,孩子跟着外婆外出,在酒店门口的一座铁牛上攀爬玩耍时不慎滑下,被牛角顶伤了肚子。

晚上回家后,孩子一直喊肚子痛,于是孩子妈妈很紧张地给曾令英打电话,她建议赶快把孩子送去医院。未曾想到,孩子被牛角顶伤已经严重内出血。经过几天的抢救,孩子终于转危为安。抢救期间的花销是笔不小的数目。万幸的是家长为孩子投保了全面的保险,孩子的治疗费用除开社保报销外,在新华保险得到了全额报销,他们自己没有掏一分钱。看到自己的客户因保险获益,曾令英倍感欣慰。

干保险,很辛苦,遭遇的冷嘲热讽不计其数,曾令英坚守保险人的信仰,因为她深知,自己有多少客户,就肩负多少责任。如今,她不仅改善了家庭的经济条件,更实现了自我价值,从一位普通村妇成为了站在讲台上闪闪发光的兼职讲师。曾令英说,连她自己都很惊讶自己的变化,下个9年,下下个9年,她愿意一直做一名新华保险人。

浦发银行·新客理财 “新”客专享,理财品“鲜”

浦发银行同享盈增利之新客理财计划,新客理财188天、91天两个档期可供选择,理财新客户专享!浦发银行营业网点、网上银行、手机银行、微信银行、电话银行等渠道特邀您来尝“鲜”

新客专享,收益优享
购买便捷,触手可及

理财非存款,产品有风险,投资须谨慎



浦发银行
SPD BANK

新思维 心服务

移动通讯金融 Mobile Banking PAD金融 PAD Banking 微金融 WE Banking

客户服务热线 95528 spdb.com.cn

广告