

小栈教育创始人李博文： 让孩子通过学习编程 认识更广阔的世界

成都创客

华西都市报-封面新闻记者 朱珠

说话温文尔雅,表达清晰流利,成都的90后创业者李博文谈起少儿教育时眼里带光,很难想象他曾是一名在美国硅谷工作的程序员。

这名非典型程序员还是一名拥有滑雪教练执照的教练、清华大学兼职编程老师,甚至还曾进入过“中国好声音”地区前十名。

这么多标签中,李博文更倾向于是一位教育行业的创业者,希望凭借自己的学习能力、逻辑思维能力和对科技教育的前瞻性,让孩子们通过编程,认识更广阔的世界。他说,创立“小栈”意义就在于此。



小栈教育创始人李博文。

备编程教育。刚开始,他尝试去教成年人编程,但通过一段时间教学发现,大部分成年人的学习意愿不高。如何更好地普及编程知识?走过许多弯路后,李博文发现,编程还是要从娃娃抓起,于是创立了“小栈教育”,专做青少年编程。

带“小栈”回成都 提供全年龄段教育体系

2016年,做编程教育的公司少之又少。创业初期,李博文也经历过迷茫,“刚开始,我没有合伙人,整个团队只有4人,在北京东四胡同租了一个宾馆房间,工作和生活都在这里,这里也是‘小栈’的起点。”

2018年到2019年,编程教育公司百花齐放,资本开始关注少儿编程教育,许多线上教育平台开始大手笔地融资,形成了竞争红海,“小栈”在没有获

得较多资金的情况下,面临着前所未有的挑战。

面对教育市场的竞争红海,李博文主动出击,回成都建立分公司。他说,“我们一个接一个的学校跑,保证我们的教学力能够扩散到更多的校内校外。”

凭借北京创业的经验,“小栈”在成都初步站稳了脚跟。李博文说,目前“小栈教育”面对的是3-18岁青少儿,为他们提供一个全年龄段的编程教育课程体系,希望孩子们在培养核心计算思维、设计思维、工程思维等主线思维的同时,能接触到丰富的课外课程,扩展知识储备与思想边界。

线上+线下 让孩子们通过编程认识世界

为什么要学习编程?在硅谷做程

序员的经历让李博文感受很深,“刚毕业的程序员在硅谷能找到年薪10万美元以上的工作,不管是收入还是对于世界的认知,他们都代表着未来。”

李博文希望把这一套理念传递给国内中小學生。在他看来,少儿编程不仅是传授计算机知识的教育手段,更是一种对未来的认知和规划,甚至是生活的态度传授给孩子们。

因为疫情,线上教育如今成为了新风口,在主攻线下发展的情况下,“小栈”也开始尝试线上教育业务。这段时间,李博文也参与录制课程,常常忙到凌晨。

在尝试和创新中,李博文坚信,线下是教育业务的核心,线上是解决问题的重要手段,“线上+线下”两步走才是“小栈”未来的发展模式,也是很多在线教育公司正在尝试的方向。”

新华保险系列人物宣传

陈胜全：重任在肩的寿险情怀

2013年9月8日上午10点,内江的李大姐和家人一起将一封感谢信交到了新华保险内江中支营业部经理陈胜全的手中,以感谢陈胜全在自己十天急需心脏手术的危难时刻,帮助她获得了11万余元的商业保险理赔款,让自己能够安心完成手术。面对客户的再三感谢,陈胜全表示,自己只是做了一名保险人应该做的事。



时间转眼来到了2005年,第一年寿险道路的艰辛让资历尚浅的陈胜全感到重重压力,但随后不久发生的一件事,让他坚定了要将寿险道路走到底的决心。

当时,陈胜全的一位女性客户不幸身故,得知消息后,陈胜全立即协助客户家属办理理赔,4万元的理赔金很快便赔付到账。4万元在当时可不是一笔小数目,客户的一双儿女眼含热泪道谢连连。这件事让他意识到做一名优秀的寿险人,不仅仅是给客户以保障,更是一份沉甸甸的责任。

时间拉回到2004年,那时的陈胜全还只是隆昌响石镇供销社的一名普通工作人员,天天过着和化肥种子打交道的生活。工作的无味、父母的期盼,让陈胜全感到,这一眼就能看到头的工作,并不是自己想要的未来。

2004年的一天,陈胜全见到了自己许久未见的一个朋友,交谈中,陈胜全发觉朋友的谈吐跟自己印象中的样子完全不一样,而这位朋友也看出了陈胜全的错愕,主动提出想带他去散散心。就这样,陈胜全在朋友的带领下参加了一次新华保险新人培训。现场团结奋进的气氛深深地感染了他。陈胜全觉得,如果能通过自己的努力让身边的人得到保障,这是多么有意义的一件事情啊。

很快,陈胜全加盟新华保险隆昌营业部,成为隆昌营业部有史以来第一个自费申请二次参加新人班培训的人。

从业近17年,陈胜全曾创下连续116个月绩优的奇迹,经他手获得理赔的金额更是高达170万之多,卓越的成绩和令人信服的专业度让他成功晋升营业部经理,组建起40人以上的营销团队。清晨日暮,他带领团队学产品、学技能、学典范,也为新华保险隆昌营业部培养了一批优秀的寿险营销人才。

在陈胜全眼中,保险服务是一份值得奋斗终身的事业,而这样一份事业,更需要少说多做、埋头苦干。作为一名新时代的风险管理师,陈胜全将以更加昂扬的斗志和更加实干的作风,创造属于寿险营销全新的未来。

华西都市报-封面新闻记者 王矜

浦发银行·新客理财

“新”客专享,理财产品“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 PAD金融 微金融
Mobile Banking PAD Banking WE Banking

客户服务热线 95528
spdb.com.cn

广告

渤海银行成都分行举办产融对接专场融资会

10月28日,渤海银行成都分行联合青羊区人民政府举办“助力新发展 贷动双循环”政银企产融对接会暨渤海银行融资专场会,渤海银行成都分行行长助理胡晓华、青羊区人民政府金融工作局副处级调研员李吉华、草市街道办主任彭建荣及80余家企业代表出席会议。

对接会上,渤海银行成都分行详细介绍了该行中小微企业服务理念及多元化金融等,帮助企业拓宽融资视野和渠道,进一步提升企业对金融机构的信任与信心,帮助企业规划合理融资降低企业融资成本,解决企业融资困难。融资会当天,该行与80余家企业进行了零距离互动,同时就企业的个性化融资问题予以对接,企业现场通过扫描渤海银行小微金融二维码的方式提交业务申请,初步达成授信金额约8000万元的合作意向。

据渤海银行成都分行行长助理胡

晓华介绍,渤海银行作为一家最年轻的全国性股份制商业银行,一直致力于提升自身服务小微企业的能力和水平,近年来,该行一方面通过循环提用、随借随还、分期还本、到期续贷等产品政策,有效缓解了小微企业资金周转的难题。另一方面,通过规范服务收费,严守规范经营的“红线”,进一步规范了小微企业服务收费行为,为服务本地小微企业作出应有贡献。

胡晓华表示,渤海银行成都分行将以本次产融对接会为契机,认真贯彻落实中央和省、市关于“六稳”“六保”工作决策部署,进一步聚焦金融服务实体经济发展,纾困小微企业融资难、融资贵、融资慢等难题,并不断创新优化内部产品、流程、机制,为小微企业提供更加优质、便捷、高效的金融服务,与小微企业共同成长。

华西都市报-封面新闻记者 冉志敏