

从公务员到创业者,从小资女到女汉子

丁佳:打造青少年“互联网教室”

“本是一枚典型的小资女,在上海机关单位过着波澜不惊、现世安好的小日子。自两年前凭着一腔热血,甩掉铁饭碗,开始了外人眼中疯狂、折腾的创业生涯后,就朝着女汉子的道路上狂奔不回头。”

这是丁佳的自我介绍。她创办的 VOT 国际英语,是基于青少年英语教育的“互联网教室”,是一次典型的“互联网+教育”的探索。从公务员到创业者,经历过资金短缺、人才短缺甚至局面失控的种种过程,她却说,不要把创业想得那么苦,做自己想做的,永远不会输。

解决“80后”妈妈的痛点

2012年,丁佳在政府部门已工作近十年,生活稳定,日子清闲。她却总觉得少了点什么。儿子出生后,上海外国语大学英语专业出身的她,特别想好好给儿子学学英文,却发现没什么好办法,即便自己教,成效也不明显。“很多80后妈妈对学英语是有‘记忆伤痕’的,大部分都是哑巴英语、翻译式英语。更别说二三线城市,很少有渠道提供优秀的英语教学资源。”

丁佳想开始一段全新的旅程,她把目标对准了青少年在线英语教育这个切口。“我就是想解决80后妈妈的痛点。”在她的想象中,无论是远在新疆克拉玛依的小学生,还是生活在湖南一县城里的高中生,都能和在美国加州的同龄人,每天使用同一套教材上课,和国外学霸们交流学习上的问题;妈妈们下班后,足不出户就可以陪孩子完成亲子课堂……

辞职,读书,创业,还彪悍得拖着5岁的儿子,一头扎进全美IMBA项目排名第一的摩尔商学院,当起“美漂”……回想起来,丁佳自己都诧异这一切是怎么发生的。

在美国,她参加了USC proving ground创业大赛决赛。8个商业计划被分成四组,每两组选一赢取2万美金。“校园创业大赛虽然有些稚嫩,可感受到满满的激情。虽然我和搭档的项目最终结果功亏一篑,离2万美金仅



仅一步之遥,但虽败犹荣,参与了就很开心。”

放弃体制内的工作,丁佳从未后悔。“创业带给我的感受更丰富,但这是两种不同的生活方式,没有好坏之分。既然选择了,就要全力以赴。”

用慢火“熬”教育这碗汤

这两年,在线教育很火,丁佳称自己无意间步入了一个热门领域,各种资本神话每隔一段时间就要上演。就拿同样是在线英语教育的创业项目来说,广告贴得到处是,融资新闻轰轰烈烈。但丁佳却有点“一意孤行”,她没有采取资本喜欢的商业模式,而是想踏踏实实做。“我也着急过,但教育这件事,急不来,创业者首先要摆好心态,否则容易失去本心。”

在线教育火热的背景下,大多数的同类型创业者本质上做的都是教育产品“网络化”,而非真正的用互联网思维重塑教育产品。在丁佳看来,做教育领域的互联网创业,

必须首先回到“教育”的本质,“将传统教育中的教学产品搬到网络上,只是简单的信息搬运,而在线教育的变革是回归教育学习的本质,从学习者出发重塑教学过程和内容。VOT就是要将教学过程中的核心:师资、教材、体系以及授课过程一起打包,用‘中央厨房’的模式,借助互联网分发给全国学员。”

“中央厨房”的核心是集中产出的产品质量过硬。与国内既有的一些在线英语培训机构不同,VOT国际英语从一开始就坚持建立自己的专职外教团队。其在菲律宾的外教中心受欢迎的明星教师超过300名。

所有外教入职前都要经过严格的笔试、一个月的教材培训,并获得英国教育部的口语考试合格证书,才能上岗执教。

“当初去菲律宾找教学点,对当地政策不了解,走了很多弯路,付出了不少代价。菲律宾最大的人才出口就是英语教师,他们在英文上的师资力量很强,可以被我们好好利用。”丁佳坚持建外教中心,自己在菲律宾一

待就是大半年,从选址、装修、招人、培训,几乎每个过程都亲力亲为。“它就像我的另一个孩子,看着它一点点成长,那种满足感不可替代。”

外教上课随时随地

在VOT国际英语,通过在线系统,选择老师、教学时间,每周固定25分钟与外教一对一对面聊天。这种方式全部靠口碑传播,三年下来,慢慢积累了不少忠实用户。

但丁佳想做的不止这个。“传统教育机构也想拥抱在线教育,但是与现有的教学体系、师资、招生都产生冲突,我们在其中可以起到作用。”

VOT国际英语提出“互联网教室”的解决方案,将互联网教室植入到现有的传统教学机构中。经过简单且标准化的改造后,变身后的互联网教室能够完成学员外教实时真人授课,课堂过程中抢答互动,以及课后线上作业复习等,而这些都是依托教室内各种联网的教学设备完成。“互联网教室”如同一个个管道终端,将后端中央厨房的教学产品源源不断地输送到课堂,输送给学生。

丁佳想按照自己的想法,坚定地走下去。从商业上说,她的模式不一定能成功,可从英语学习的本质来说,她的办法更有成效,更适合长期坚持。“我喜欢跟家长交流,当他们说,孩子在VOT取得进步,或者说哪里需要改进,都觉得很开心。”

经过了早期创业的阵痛期,丁佳也显得更加从容。“很多人说,创业太苦,尤其对女人来说。我就不想把自己搞得惨兮兮的。再忙,也要经营自己的生活。再忙,也要陪伴孩子成长。以前,我常常很焦虑,逼着自己努力工作,时常缺乏安全感,因为那时我觉得,没钱一定不会幸福。现在,我学会了放缓脚步,欣赏生活,享受创业过程中的一切喜怒哀乐。我更要坚强,要有强大的内心,要有任凭时间流逝,不会磨灭和屈服的信念。”

本报记者 叶薇



做高端定制原创品牌

武秋萍:用空姐服务卖衬衫

分门类里深耕细作。

创业是为了满足“好奇心”

武秋萍是个很有想法的人。当空姐时,她满世界跑,看腻了风光,却对机舱里的乘客很感兴趣。“我喜欢观察各种不同的人,他们要飞去什么地方,从事什么职业,我蛮好奇的。”慢慢的,空姐这份工作已经不能满足她的好奇心,她的好奇不是“世界那么大,我想去看看”,而是“人生那么短,还能有什么新鲜活法。”

最多时,她持有4本护照。最夸张的一次,从上海出发,飞了凯恩斯、伦敦、温哥华。一个月,身处四洲。周围非飞行圈的朋友艳羡不已。“我却问自己:每天工作的重复度是如此地高,世界发生的一切都似乎与我无关,我是要用这份工作来填充我未来所有的岁月吗?”

她选择换一种生活,离开航空公司到一家信托公司工作,每日八点前在朋友圈与大家分享“秋萍早讯”,记录金融圈的各大新闻,这一坚持,就是两年。以至于很多人猜测,她是个金融自媒体。也因为这个早讯,她认识了很多金融圈的朋友。这一跨界没过多久,她下定决

心辞职创业。“记得去年,我去陆家嘴的IFC为朋友买礼物,在一楼的某家欧洲大牌店,我看中了一款衬衫,那里所有衬衫的售价在4000元至6000元,可我看着总觉得哪里不对劲,顺口问了接待,她眼一白,傲慢地告诉我,他们家衣服的版型就是给老外设计的,中国人根本穿不了,必须得改,他们提供免费修改服务。我不明白,为什么我现在愿意花5000元买件衬衫,要接受服务员的白眼,买来的还是一件必须改了才合身的衬衫?或是不去修改,让这种不合身成为品牌的‘个性调调’?”

武秋萍跟朋友一聊,发现这并不是个人感受,很多朋友都有类似的困惑。她找到了切入口,找到了满足好奇心的新方式。

“全能选手”靠服务积攒人气

武秋萍想做适合中国人的高端定制衬衫,她想得清楚,行动更坚决。租办公室、装修、布置;做网站自己做美工和布局;每一件产品从上门服务、设计到发货,也都是她自己在完成……她给自己的事业取名“衬衫工房”。

朋友对她的评价是“感染力和执行力超强”。“我喜欢琢磨事情,一

旦想好了就开始干,很少犹豫。开始很孤单,过程很快乐。”她闪着大眼睛,流露出自信神采。

那时的她,被朋友笑话,被家人纵容。她从小就喜欢布料,闯入服装领域其实并不突然。她研究衬衫的面料已经到了“走火入魔”的地步。“随便一件衬衫,我只要摸一下,就能分辨出它的密度、织法,甚至是多少支数的,我都一清二楚。”

作为一个闯入定制行业的“行外人”,她认为自己想要做的衬衫,必须从方方面面体现品味和个性。“除了提供媲美一线奢侈品的产品品质外,我更融入了头等舱的服务理念。”

“衬衫工房”在上海地区率先开通了上门服务,每一个上门量体师的录用条件,都和空姐相当。“通过内部的礼仪考核,才有资格成为一个合格的出勤量体师。”在武秋萍看来,她提供的服务,不仅是让顾客购买感受很愉悦,更要提供意见,“衬衫怎么搭配比较好,哪种场合适合穿哪种款型,袖口、领口有哪些需要注意的地方……我们都要给出专业意见。”

“衬衫工房”提供4种价位的产品系列,超700款面料,除基本的领口、袖口款式的选择,更对领座、门

襟做了更具个性化的设计。在她看来,没有不美的体型,如何找到适合自己的才最重要,而“量体师”提供的就是这种服务。“我希望‘衬衫工坊’不仅是衬衫提供商,也成为客户的形象管家。”

先把一件事“做到极致”

这么一个细分领域的小小创业项目,发展异常迅猛。她在金融行业的工作履历起到了很好的推广作用。“很多金融圈的男士不差钱,对品质有很高的要求,却不知道如何挑,也不知道去哪里才能挑到适合他的衬衫。”

靠着朋友圈口碑积累,“衬衫工房”积累了一批稳定的客户。“大家都认可了衬衫的品质,朋友推荐朋友,现在越来越有声色。”武秋萍自信地说。有时候,她也作为量体师“出勤”,“除了谈天说地,我更喜欢客户挑战我的专业知识。每当我对衬衫的专业度得到客户的肯定,每当我们的衬衫被客户拿来当作聊资,我都觉得是一种骄傲。”

也有人认为她创业的门类太窄,“为什么不再做点别的呢?”面对这样的质疑,武秋萍却说,“对别的东西,我没有把握能做到最好。我希望把衬衫的品质做到极致,希望真正做出中国的原创品牌。国家正在推‘中国制造2025’的战略,我要在一个细分领域真正做出‘上海制造’的竞争力。”

本报记者 叶薇