



提起手绘POP可能很多人觉得陌生,但是当你走进手机卖场便会看到一幅幅卡通形象海报,不仅会吸引你的视线还能唤起强烈的购买欲,这就是手绘POP(卖点广告)。

今年从浙江万里学院会展经济与管理专业毕业的黎冠文,从这些手绘POP里看到了商机。他在大二时和朋友便成立了手绘POP教育培训机构,截至目前产值已达到2300万元。更值得一提的是,他的培训机构通过培训手绘POP这项技术,已经帮助超过1万人解决了就业问题。

记者 王婧文/摄



大二起开办手绘POP教育培训

小海报绘出2300万元产值

从超市小海报看到商机

一件普通短袖,一条牛仔裤,浓眉大眼,鼻梁上一副眼镜则增添了几分斯文和帅气。1994年出生的黎冠文,有着同龄人身上少见的沉稳。

“商业手绘POP的内容通常是一些动感性、趣味性很强的产品、人物或卡通形象。”黎冠文说,通过悦目的色彩调配及滑稽行为、语言表白吸引眼球,从而给顾客留下深刻的印象。

手绘POP在应用方面也比较广泛,主要应用于手机卖场、药店、超市和专卖店等消费场所。

“我在上初中的时候就对手绘很感兴趣,去超市经常能看到一些很有趣的小海报,便开始自学。”黎冠文虽然没有绘画功底,但是画这些小海报却很有天赋。

黎冠文说,学习商业手绘POP海报,可以不需要有一定的绘画功底,只要学习者喜欢就能学会。



一般学生学10节课就能掌握基本的绘画原理,成为一个初级的商业手绘POP海报绘画人才。

“商业美工专业在国内来说,还是一个空白。”黎冠文说,POP手绘技术,作为商业美工的一个分支,这方面的人才很匮乏,目前还没有一家学校开设手绘POP专业。

高三创业淘到第一桶金

在高二时,黎冠文就开始帮一些超市绘制小海报,“当时绘制一张是20元左右,一个月的零花钱有好几百元。”

高三时,他便和8个同学合作开了手绘POP培训班。这让他淘到了第一桶金,“共5万多元,当时每个人分了6000多元。”从此,创业的种子便埋在了他的心里。

上大学后,黎冠文又与同学开办手绘POP

海报培训班,这次仅持续了半年,在赚了9万多元后,不了了之。“我觉得创业失败的主要原因是团队凝聚力不够,而且缺乏管理方面的经验。”黎冠文在谈到第二次创业失败时仍难掩沮丧。

不过,人生的际遇总是很奇妙,你永远不知道下一秒将会发生什么。当年创业失败后,黎冠文跑去北京散心,

却认识了两个从中央美术学院毕业做平面设计的朋友。

在大二时,黎冠文和这两个朋友合伙在北京注册了北京deano手绘POP培训工作室,在宁波创立了宁波手绘范教育培训咨询有限公司。公司成立后不久,便跟仁和药业建立了合作关系,成为仁和药业的长期手绘POP顾问。

在28个城市设有线下培训点

目前黎冠文的培训公司业务遍地开花,已经在79所学校建立了手绘POP社团,在北京、上海、武汉、重庆等28个城市设有线下培训点。他们还与中国移动、中国联通等公司签订了常年培训协议。

黎冠文有个微博叫“手绘POP大杂烩”,他将自己画好的海报模板上传到微博上,免费供网友参考,目前粉丝已有上万人。

当他成立了公司后,

这些粉丝很多都成了他的学生。除了线下发传单宣传外,黎冠文也会在网上传布招生信息。

“我第一次在微博上发布招生广告,没想到有上百人想报名参加培训。”黎冠文说,他们来自全国各地,有学生,有已工作的白领。对外地的报名者,没有授课点的就采取网络授课的方式;有授课点的,就借助学校教室进行上课。

这么年轻,上课、

谈业务怎么让人信服?“每次上课,我都会穿得很成熟,不是西装领带,就是白衬衫西裤,很多人以为我已经二十七八岁了。”黎冠文不好意思地说。

“现在,公司每个月有110场次左右的培训,每场次人数从100~200人不等。”黎冠文说,他的个人年薪也因此达到了百万元。颇让黎冠文骄傲的是,他目前不仅自己有车有房,还为家人买了别墅。

帮助上万人实现就业

黎冠文还和企业合作,向有需要的企业推送有POP海报特长的员工。通过这种合作方式,目前已经帮助超过1万人找到了工作。

傅芯月也是浙江万里学院的学生,今年大学刚毕业,便开了个人手绘POP工作室。“我在参加手绘POP培训课之前,也没接触过手绘POP。”她说,大学刚毕业没工作经验,找工作不好找,正好可以用手绘POP进行创业,积累一些工作经验。

她目前接一些手机卖场、药店的活儿,一个月的净收入在6000元~7000元,“黎老师看上去很成熟,我一直不知道他和我们同届,以为他比我们大很多。”当得知黎冠文和她是同届,傅芯月有些惊讶地说。

而还在万里学院读大三的吴笑珍学的是国际商务,在黎冠文的培训班学了手绘POP以后,目前也开了自己的培训班,“赚每个月

生活费不成问题。”她笑着说。

“我去年就大学毕业了,在学校里学的是计算机,找工作高不成低不就,一直是无业游民。”来自贵阳的黎贵敏今年在一家手机店看到黎冠文的手绘POP培训海报,就抱着试试看的态度报了名。

经过培训以后,黎贵敏已经开始为手机店画海报了,目前的月收入在3000元左右,“刚开始还不高,但是总算是能养活自己了。”他说。

“通过参加手绘POP培训,我们的培训人数超过了300万人。”黎冠文说,目前他们已经和800家企业建立了固定的合作关系,帮助这些企业培养和输送这方面的人才。

黎冠文说,想做专业的商业手绘POP海报策划人才,还需要去实践,当然收入也会不断上涨,一般的月收入大约在2500元至3000元之间,而在大型的手机卖场、商场等从事商业手绘POP海报企划宣传的人,月收入可以达到1万元以上。

打造手绘培训产业链

黎冠文大学刚毕业,就如此“成功”,他的成绩令很多人望其项背。但黎冠文有一股强烈的危机感,“手绘POP的培训门槛比较低,我想以后会有越来越多的人来做。”他说。

为了不被他人取代,他们借鉴新东方上课的模式,同时还卖起了与手绘POP有关的马克笔、书等产品。

“这样就形成了上下游产业链。”黎冠文说,目前,公司不仅可以进行课程培训,还能培训对象提供产品。

“创业还是很辛苦的,我觉得大学生积累专业知识更重要,应该好好珍惜大学美好的时光。”黎冠文说,自己大学几乎没怎么学习,都是60分万岁,但是如果重给他一次机会的话,他一定会好好学习

专业知识。

毕业以后,随着公司发展越来越步入正轨,他意识到学习专业知识的必要性。在拿到雅思成绩后,他申请了6所国外的大学,目前被英国利兹大学商业与设计专业录取。今年下半年他将远赴英国攻读研究生学位。“我能被录取,与我的创业经历有关。”黎冠文说。

黎冠文去英国读书,那公司怎么办?“我们的模式非常灵活,哪里要培训,我们就把培训师派出去。即便人在国外,我也能远程掌握公司的动态,何况还有值得信赖的小伙伴。”

“公司要想发展壮大,我就必须先提升自己的综合能力。”黎冠文说,希望多年后,跟他一起创业的伙伴们,不会因为跟了他而后悔。

黎冠文和他的手绘作品