

2

『外行』
钻门道

虽然早些年有接触儿童玩具产品的经验，但是对于儿童教育领域，郑文杰并不是专业出身，这对他自身的能力与决心提出了更高的要求。“我不会因为自己是个‘外行’就对这个行业退却，以前做玩具的时候也是这样，虽然自己不搞研发，但是我也会去钻研一些AR知识，至少当时作为一个产品经理，我要可以做到给前端设计师提出专业的意见。”

为了筹备码赛客的建设，郑文杰结合自己以前钻研的较细的儿童玩具行业，通过这几年积累的人脉与许多玩具设计师、幼教专家搭上线，了解他们的一些教育理念，也把自己的产品摆出来接受各位专家的指点评价。这些观点都成为了郑文杰自己的沉淀，现在，他甚至已经可以做到把这些积累体现到教案创作上，参与到课堂教学的实践中。也正是这些脚踏实地的努力，让郑文杰率先站上行业的风口，短短几个月间，码赛客就在宁波设立了三个校区。

“码赛客的创办还是存在一些障碍的，因为总的来说，目前宁波市场对于少儿编程的态度还是略显保守，对这门课程不理解的家长还比较多。”郑文杰回忆起一些难题依旧保持着平和。

诚然，收获的喜悦中掺杂着各种折腾人的倒刺几乎成了创业历程中的一条定律。面对这个问题，郑文杰也并没有急躁，而是尽可能地与身边家长们保持着良好的沟通，解答他们的各类疑惑，收集他们的意见。他认为，不管是支持还是不支持这项课程的培养，家长们的意见依旧是他们首要关注的，这也得益于之前工作中的用户调研经验。

郑文杰对于少儿编程教育领域的探索还是与他之前的创业经历有着密切的关系，尤其是AR儿童玩具的开发经历。当问及他放弃这个已经融资到一千万的项目，选择一个新的领域从头开始会不会感到遗憾时，郑文杰感慨道：“惋惜多多少少肯定是有，但是我心态比较好，相信当下的境遇就算再差，也是朝着好的方向，何况创业最关键的还是人，我在做那家公司的时候，积累的经验 and 行业资源，足够支撑我的下一次创业，我相信我能很快再做出一家真正有价值的公司。”

说这话时，郑文杰透着一股不怕试错的倔强。

3

长风破浪
在此时

20年前，会打字打得快就是一件很了不起的事情。随着全球科技变革深入推进，云计算、物联网、大数据和人工智能，已然从高度技术化与学术化的频率中逐步向外延伸，形成万物互联、万物智能的智能化新时代。

因此，郑文杰对少儿编程这一行业的发展前景也是充满了信心。“几次创业的差异让我更加相信这种判断，同样是资金短期，以前去问人家借钱的时候，对方经常会表现出不理解，而这次创业，我只是提出了一个未成形的模式框架，许多人都主动提出要给予支持。”这一差异对比，给郑文杰留下了深刻印象。

虽然有了心理准备，但不得不说，码赛客的扩张速度还是出乎郑文杰的意料，“谈加盟的人一直是络绎不绝，不过之前都被我拒绝了。现在，较为具体的商业模式已经成型，在下半年，码赛客将会开放加盟合作，我们想把码赛客做成少儿编程教育中的一线品牌!”

据悉，码赛客除了目前在宁波的三家校区外，还计划向杭州、武汉等城市拓展，明年目标营收在2000万元到3000万元之间。

总的来说，在事业上，郑文杰算是实打实的走出了自己的风格和特色，表现出极为果断、冷静的一面。而在生活中，他依旧保持着90后的“少年感”和文科生的“感性”。“虽然干一行爱一行，我为了创业钻研了很多理工科的知识，但是我觉得自己骨子里仍然是个文科生。”郑文杰表现出了一点小得意，“闲暇时候我就会自己写写小诗词，之前公司公众号很多文章我都会自己写，也帮中国企业家的朋友写过几篇商业分析稿，这些既是爱好也是工作，我非常享受这种动笔的乐趣。”

把爱好融入工作，把工作变成自己的爱好，这大概就是这位90后奶爸传递给我们的最高深的秘籍了吧。

究竟是什么魅力，让郑文杰放弃了一千万的融资项目，从零开始创立码赛客？又是什么奥秘，让码赛客在短短几月之见就迅速扩张？在未来，这位90后奶爸对这个新兴儿童教育课程又会有怎样的部署计划？

本周六，码赛客创始人郑文杰将来到第二十三期东南商报创业分享会的现场，欢迎对儿童教育领域感兴趣的读者前来参加。

第23期东南商报创业分享会

分享嘉宾：码赛客创始人郑文杰（90后）
分享主题：“三次创业经验以及如何将项目从0突破到1”
互动环节：读者提问交流
时间：7月14日（本周六）下午2点
地点：天一广场天一数码2楼智能馆（蝙蝠吧）
报名方式：扫描下方二维码，联系客服“东南风”报名

