

无意中跑入风口， 却找到了创业关键的那个入口

见习记者 史旻



如果你曾为了创业，在完全陌生的行业里摸爬滚打，熬过无数长夜……

如果你的心血得到了回应，融到了千万投资，前景一片光明……

你愿不愿意放下这一切，去另一片天地重新来过？

“我选择重来！”在上周六，东南商报第二十三期创业分享会上，主人公郑文杰掷地有声地回答。

“抱大腿”+苦熬 最终决定离开

在创业分享会上，郑文杰详细地与各位读者分享了自己三次创业经历，他认为，这是一个从学习、尝试到把控的过程。

他的第一次创业是卖大米。

郑文杰通过自己早期的工作人脉接触到两位前辈，本着“抱大腿”的心态跟着他们合伙创业。一个70后、一个80后带上90后郑文杰，这个组合擦出了不一样的火花。

这段经历使郑文杰对商业运作的模式、规则有了基本的了解，受益匪浅。可惜，最后因没法为大米实体销售开拓出合适的电商渠道，这个农业科技公司就像夏日的烟火一般，稍纵即逝了。

第二次创业用郑文杰的话来说，就是“苦熬”。

原本预估投入30万的AR玩具研究项目像无底洞一样，不到半年就把30万资金全部耗光，三个工作人员一直承担着十几个人的工作量。更令人煎熬的是，尽管付出了大量心血，他们仍然没能把设计稿付诸实体。

然而，郑文杰实在不愿意放弃这个已经孵育了一半的项目，“一定要走到看不见路为止，不然我会一直走下去。”

功夫不负有心人，从2014年年底创业到2016年年初，耗时整整一年，他们的AR玩具1.0版本终于有了突破性的进展——实体诞生。凭借这个玩具，他们团队揽获了大学生创业大赛金奖，并且顺利拿到了1000万融资。

然而成也萧何败也萧何，因为和融资方在运营方向和财务计划上产生了很大分歧，这一次，郑文杰选择了自愿退出。

做出这个决定非常不容易，因为只有郑文杰自己知道，这个小小的玩具凝结了多少心血。

第二次创业之艰难，让年轻的郑文杰产生对重新开始创业产生了迟疑，但恢复“自由身”后几经徘徊，不甘心的郑文杰还是咬牙决定开始第三次创业，这才有了今日能够在酷暑吸引众多读者前来了解倾听的码赛客。

从0到1的那个关键点

这个下午，郑文杰也就读者们最为关心的问题做了自己的解答：码赛客，如何实现从0到1？

郑文杰提出了一个发人深省的观点：在信息不对称性前提下，找到资源的不对称性。

“很遗憾，在我的观念中，我的三次创业都没有完成从0到1的蜕变。”他谦虚地表示。

郑文杰认为，思考如何从0到1，是对商业逻辑的考量。

在他看来，找到信息的不对称性就是找到市场的空隙。就像滴滴打车的诞生是基于司机精准定位乘客与乘客方便打车的需求，有信息的盲点就有市场的爆点。

在找到信息的不对称性后要做的，就是去构建自己的资源不对称性，打造自己的优势。

“目前，我确定自己找对了‘不对称的信息’，社会发展趋势需要我们下一代对编程有更透彻的理解，但是现阶段相关培训却是缺乏的。然而码赛客要真正完成‘0到1’的蜕变，还是取决于内容的打磨程度。”

“原本我对第三次创业期望很低，但是如今码赛客发展形势之快，我感到自己似乎无意中踏入了风口，成为了那只被吹起来的‘猪’。”



编程教育招人难

在互动环节，问题接踵而来，更有读者当场表明加盟意向，想咨询细节。郑文杰都逐一解答，知无不言、言无不尽。

有一位读者问到了大家的心声：现在宁波市面上编程教育机构不少，码赛客依托什么从中厮杀出来？

郑文杰不无自信地回答，他认为码赛客有自己的魅力。

在课程内容上，码赛客课程设计种类丰富，有乐高课程、机器人课程、Scratch少儿编程课程、bit开源硬件编程、3D打印创意项目课程等，满足了各种教学需求。值得一提的是，码赛客是目前全宁波唯一拥有乐高课程正版授权的编程教育机构。

在课程设计上，码赛客结合STEAM教育理念，对原本的教案进行改动，使之更加生动。其中学龄端的高端课程，80%都是他们专业团队的自研成果，这也使码赛客课程更加人性化。

在课后服务上，郑文杰与机构里的几位老师共同开发了微信小程序，并就相关数据生成更为直观的评价体系图表供家长参考，家长可以通过小程序看到老师对孩子课上表现的反馈，由此，家长在孩子学习过程中充满了参与感。

归根到底，在郑文杰看来，产品是根本，经营是手段，码赛客的突围还是要靠内容说话。

当然，新事物发展必然有一个磨合期。郑文杰认为，现阶段少儿编程培训推广遇到的主要困境还是人们对于新事物的天然抵触心理，目前宁波家长群体中，不了解编程教育意义的还是占多数。

另一个重要的问题则是人才，在宁波，相关人才并不好招聘，这也是码赛客在后续发展中需要解决的难题。