

“我要打造一个教育咨询信息的自选超市！” 宁波美女硕士成了海外引才大使

记者 史旻

今天，越来越多的城市开始认识到，在城市进入到“后资本社会”，最主要也是最宝贵的“资本”已经从金融资本变成了人才。宁波在“抢人大战”中也是一马当先，从今年起，每年的谷雨，就是专属于宁波人才的节日——宁波人才日。

在宁波金融中心高耸的玻璃大楼中，有一位年轻的美女总裁适逢其时，结合自己的成长经历投入创业实践，为宁波人才大计再添砖瓦。

从红海中开辟蓝海

陈涵把自己创业的起始归结为“日子过得太好”。

2012年获得英国帝国理工学院环境工程硕士学位后，陈涵在杭州一家VC任海外业务部总监，成了许多人羡慕的都市女精英。但是陈涵一直是一个不甘于“寻常”的姑娘，为了平衡工作中的一点“失落感”，2017年5月，陈涵在朋友的鼓动下放弃了光鲜的工作，走上了前途未卜的创业之路。短短两年后的今天，陈涵名下已经有了宁波凯星通教育科技有限公司、宁波润土企业管理咨询有限公司和宁波诺创企业管理咨询有限公司三家公司，跨界教育和投资。

据陈涵回忆，在创业之初长达一年的时间内，自己都奔波在杭州、宁波两地“打游击”，瞒着家人租房子拼事业，直到有所起色后才敢和他们“摊牌”。凯星通就是她这一年的成果之一。

“我自己就是国际化教育的受益者，不论是我在宁波诺丁汉的本科学习经历，还是在英国的留学经历，都对我专业技能的提升以及思维观念的发展有着重要影响。回到宁波创业之初，我就希望做一个信息平台，帮助更多想出去看世界的人。”

陈涵并不是第一个瞄准国际教育市场的人。随着国家留学监管政策的放开，尤其是2017年取消留学中介资质认证后，国内出国留学市场呈现低龄化、多样化趋势。中国教育部的数据显示，2017年，中国出国留学人数首次突破了60万大关，达到60.84万。这一趋势在2018年得以延续。

火热的留学市场已经涌入了不少“掘金者”，各种新兴、微小型留学服务机构及个人留学工作室层出不穷。行业集中度越来越高，入局不算早的凯星通要如何从中抢到一碗羹呢？

“最初的时候，我们和许多机构一样，非常看重国内学校与国外学校之间的校企合作项目，比如国际生的引进，交换生项目等，但是目前，我们更想做一个‘去中介化’的平台。”陈涵解释道。

据陈涵介绍，她更像是在以投资的理念做教育。在她的规划中，未来，凯星通会打造一个平台，类似于教育咨询信息的自选超市，通过后台对登录会员的大数据分析，精准推送匹配感兴趣的项目。

既要助力“走出去”，也要发力“引进来”

除了与热门留学地美国、澳大利亚等学校建立了合作，陈涵还带领团队将目光放向了较为小众的“一带一路”沿线国家。

两年的投入已经让凯星通获得了可喜的成绩，据陈涵介绍，两年来，凯星通已经服务了2万多名学生。

“出去长见识已经成为很多中国家长最朴素的想法，留学市场也因此非常火热。但在另一方面，随着我们国家的强大，中国对国际生的吸引力也越来越大，尤其现在一带一路战略也给我们提供了契机，我们看好投资国际教育这块的市场前景。”

需求的多样除了带来服务内容的革新，还将带来服务体系的升级。建设以大数据技术为依托的国际教育信息咨询交互平台也是凯星通从“走出去”介入“引进来”的一步。此后，该平台将利用人工智能技术，对活跃用户进行信息高精准化信息推送，根据用户需求，有针对性得推送一些国际教育信息咨询及服务，其中包含高校对接，奖学金申请，落地生活服务，以及汉语培训等等。

就像陈涵所总结的：“留学市场多元需求的本质除了产品本身，更涉及到服务的整个流程与体验。因此，留学售前的信息化服务与售后的服务透明化将借助大数据的力量相辅相成，在提供专业内容的基础上，可以预见，服务的体验便利以及服务的快速响应，都会视作产品的一部分。”

与此同时，作为宁波的海外引才大使，陈涵将自己的商业蓝图与人才交流相结合。“宁波还是缺人，我们长年在各个平台招聘人才，但是，要找到合适的人并不是一件容易的事情，说明，宁波在对年轻人的吸引力这方面还是有很大提升空间，我希望宁波能越来越有知名度和吸引力。不但要吸引国内人才，也可以扩大思路，吸引更多国际人才。”

近日，凯星通刚刚参加了宁波市泛3315计划的项目评审，作为甬港现代科技园科研人才服务中心引进至宁波的人才项目，凯星通对成功入选泛3315计划充满了信心。

甬港现代科研人才服务中心通过提供人才引进、政策咨询、项目申报辅导等落地服务工作为海内外高层次人才创业链接智慧、链接资源、链接资本，同时通过联系各大科研院所及高校，形成链接高层次人才闭环。

与此同时，甬港现代科技园于2018年被宁波市侨联隆重授予“宁波市侨联新侨人才创新创业基地”称号，该基地由甬港现代联合宁波创业创新学院进行创业培训、项目落地服务、商业模式梳理等全方位创业服务，帮助创业项目更快地成长，开花结果。

