

【创业先锋】

# 爆炸实验室： 做影响中国下一代儿童的教育品牌

早在几年前,一批“出尽风头”的90后创业者开始涌现,在这个不断颠覆传统的时代,他们有天然的优势,敢想敢干、敢于破坏甚至重建规则,同时又不乏创意。

水鹏飞也是90后创业大军中的一位,作为互联网原住民和新一代创业者,从2013年9月第一次创业开始,6年创业4次的经历让他有坚韧的创业理念和踏实的心态。

2015年,仍是学生时,他创办了南京小枕头网络科技有限公司,并在2016年获得天使投资者的青睐,完成数百万美元天使轮融资。

如今,南京小枕头网络科技有限公司致力于亲子科学教育,主打项目为“爆炸实验室”,运营科学实验方向的原创视频内容以及相关的科学材料电商平台。

平台发布的原创科学实验视频则主要针对3到12岁的儿童。其拥有线上线下课程研发团队,每周推出5篇原创视频内容,每晚8点给孩子和家长创作一个科学小实验。旨在鼓励孩子和家长每天都花三分钟,学习一个科学小知识,培养孩子对科学的兴趣。

据悉,“爆炸实验室”在全网各渠道平台累计粉丝已超200万,视频总播放量过6亿,单个视频最高播放量达7000万次,已成为中国领先的亲子科学实验教育品牌。

## 90后“创业老兵”

2012年,水鹏飞考入南京林业大学电气信息工程专业。“高中时就很喜欢这个领域,高三除了自学外,就在研究机器人,我是奔着这个专业来的。”

2013年9月,他决定踏上大学生创业的道路。虽然是90后创业,但水鹏飞曲折丰富的经历让他堪称“创业老兵”。

第一次的创业项目是轮滑培训班。大学时,水鹏飞在一家轮滑培训机构的高难度班兼职授课。授课一段时间后,他逐渐萌生了创业的想法,轮滑培训班迅速成立。创业初期,水鹏飞先用已有的生源信息,迅速积累了生源。培训班最忙碌时,他一人一月同时开展了10个班教学。

轮滑培训班开设期间,因为创业

课程的作业要求,他撰写了另一份详细的创业计划书:将学校周边的超市、百货店集成在一个网页上,学生只需电话联系,平台就可以将东西送到宿舍门口。这个计划的雏形是建立类似于“美团”、“饿了么”的餐饮商超平台。当时,美团、饿了么还未上线。

2014年2月,行动力极强的水鹏飞在南林正式上线了他的微信订餐平台——“南林微外送”,上线两周就收获超3000粉丝,两天谈下28家商家入驻。

巧合的是,2014年5月,南林成为美团入驻南京的第一个高校。2014年中旬,美团正式爆发,也令水鹏飞的订餐平台受到重创,此时他的第二次创业也伴随着暑假来临宣告结束。

2014年暑假他并没有闲着,关闭外卖平台后开始着手运营社群商城,把零食店搬上网做一个校园百货商城,做校园里的“淘宝”。但由于囤货压力过大,资金难以支撑,运营半学期后开始亏本,也结束了他第三次短暂的创业。

## 中国未来的“教育爆炸”

毕业来临前,水鹏飞同许多即将跨入职场的90后一般,需要做出新的选择。最终,他依旧想做自己的“引路人”,创业去。他决定先注册公司,再思考公司具体做什么,“不需要做太大,能活下去就行”。

没多久,水鹏飞聚焦于O2O领域,进行了第四次创业,开展“豆豆课堂”项目。“豆豆课堂”提倡兴趣教育,主要教学魔方、轮滑、滑板,后来加入科学实验、篮球、足球等兴趣课程,以室内外、线上线下相结合的形式开展课程。在豆豆课程发展渐入佳境时,



爆炸实验室创始人水鹏飞

水鹏飞却当机立断的选择转型至“互联网+科学教育”。他坦言,一直以来他都在思考做一个“科学”相关的项目,构建壁垒。

2016年,水鹏飞正式毕业,创立了“爆炸实验室”项目。取名“爆炸”,他希望这将会成为中国未来的“教育爆炸”。

爆炸实验室采用于“自媒体+线上公开课”模式,自主研发科学实验课,打造科学IP。同时,水鹏飞还推出实验材料包“爆炸盒子”进行内容变现,家长在其自营的商城即可购买实验材料包。

目前,爆炸实验室主要有三条业务线:第一,同名微信公众号自媒体运营,累计发布免费小实验视频教程近600个,粉丝近百万。第二,以微信平台为端口销售爆炸盒子,共有超40套主题,实验材料包超300种,已卖出近300万份。第三,亲子科学实战训练营,训练营课程共360节,分为18期,每期20节课,付费学员超3000名。

## 做影响中国下一代儿童的教育品牌

教育领域是个万亿级市场,一直呈现旺盛的增长态势,赛道上不断涌入着各类玩家。被称为国内教育市场蓝海,K12赛道最后“金矿”,科学教育

的爆发程度从政策鼓励上可见一斑。

2018年,对于教育行业来说是“被迫精细化”的一年。国务院和教育部相继出台《关于规范校外培训机构发展的意见》和《中小学生减负措施的通知》,开始加强对校外培训机构的管制。

但对于科学教育来说,却是异常“繁荣”的一年。从国务院发布《新一代人工智能发展规划》,再到2018年《关于规范校外培训机构发展的意见》中提出的“鼓励发展以培养小学生兴趣爱好、创新精神和实践能力为目标的培训”,都被视为科学教育未来可以实现利好发展的讯号——国家已经把学生的科学教育提上了日程。

如何成为新行业的领军者?首先是成为先行者。水鹏飞思路是从少儿兴趣班切入到科学实验教育原创内容的细分领域。他表示:“目前这个细分领域中,还没有很多竞争者,爆炸实验室是‘头部玩家’。”

他认为,未来教育大环境是注重对孩子动手能力及科学思维能力的培养,目前的年轻家长对新教育方式的需求凸显,互动方式的寓教于乐,更有利于加强亲子交流,培养感情。他称,“希望爆炸实验室成为影响中国下一代儿童的教育品牌”,目标是影响2000万家庭,改变2亿儿童。 江榆洁

【创客故事】

# 潘鹏凯:创业之路 因拼搏而出彩

## 【人物档案】

潘鹏凯,男,1994年生,现任常州创映文化传媒公司总经理,曾获评“江苏省优秀青年企业家”,并先后在常州市大学生创新创业大赛、江苏省大学生创新创业大赛中获奖。公司也被评为“常州市民营科技企业”。



经过不断尝试,潘鹏凯终于找到了适合自己的创业之路。

潘鹏凯,来自于常州市的一个小乡村,父母都是农民,家境一般。但穷人的孩子早当家,从懂事以来,他一有空就跟随父母下地干活,干活时就在想:“世界这么大,外面什么样子呢?我想出去看看。”

经过努力学习,潘鹏凯考上梦寐以求的大学。为了帮助父母减轻经济上的压力,每到周末他就出去为商家发传单,去奶茶店打工,晚上则利用空闲时间不断提升自己的专业知识水平。一次机缘巧合,潘鹏凯与同学接到了一个帮助学校制作宣传视频的任务。因为与所学专业关系密切,他们圆满地完成了任务并获得了很多人的认可。他们抓住机会,在校内成立了一个制作团队,专门帮助学校制作一些宣传视频、活动视频。学校也给予他们一部分奖励。靠着这个奖励,潘鹏凯第一次拥有了属于自己的拍摄设备。

恰逢毕业季,有同学找到潘鹏凯,找他帮忙拍摄毕业照和班级微电影。潘鹏凯和他的团队眼前一亮,爽快地答应了这个请求。因为他们的制作水准较高,不断有校友找他们拍摄,偶尔也会有其他学校的同学慕名而来。潘鹏凯说,大家最忙的时候两三天通宵不睡觉,困了就稍微眯一会儿,虽然真的很累,但是每个人都干劲十足。“不仅能赚到一点钱,更能收获被越来越多人认可和接受的成就感。”

天下没有不散的宴席。潘鹏凯和他的团队也迎来了毕业走向社会的这一天。团队核心成员们都来自不同的城市,大家都希望回到自己的家乡发展,最终团队选择回常州。回到常州,潘鹏凯进入了一家大型广告公司,负责过几个项目的策划和制作。但是三点一线的生活让他越来越感觉疲惫,总觉得生活缺少了点什么。现在重操旧业吧,缺乏本地学校的人脉关系,难以打开市场缺口。一筹莫展之际,一位高中同学找到了潘鹏凯。两人彻夜长谈,同学向他介绍了创业项目:漫

展主办以及二次元自媒体节目制作。因为从小就对动漫比较感兴趣,当时自媒体创业也正当火热,内容制作又是自己的强项,潘鹏凯没有多想便决定了一起创业。

理想很丰满,现实很骨感。潘鹏凯主要负责线上推广以及内容制作,同学主要负责线下活动主办。经过一年多的摸爬滚打,潘鹏凯发现创业远不像在学校拍毕业照那么简单。为了增加内容输出,潘鹏凯往返于各大城市的漫展活动现场,开销巨大。同时

线上内容投放的点击量远远达不到自己的预期,同行业竞争比想象中大多。

有一天,潘鹏凯得知做漫展活动现场名气的最大的一个自媒体团队因为人不敷出解散了,才恍然大悟:内容制作再好,没有实际的收入都是毫无意义的。更加现实的是,自媒体这个行业,从本质上来说是非常难盈利的,变现手段非常有限。与此同时,潘鹏凯合伙人的线下团队也因为种种原因濒临解散。再三考虑之后,潘鹏凯下定决心,果断放弃这个项目,先止损,再出发。

辛辛苦苦好几年,一夜回到解放前。之前的存款全部投入进去,还回家里借了不少钱,全部亏损,没有一点盈利。不过这次不能击倒潘鹏凯。年轻就是资本,潘鹏凯始终相信自己还有机会。“仔细想想,这一年里也不是什么都没有得到,至少认识了很多各行各业的朋友,这是在传统企业内无法做到的。”也正因此,潘鹏凯得到了一位贵人的帮助。得知潘鹏凯的情况后,他主动帮助潘鹏凯承担了一部分经济上的压力,鼓励潘鹏凯重新创业并且提供了免费的创业场地。他告诫说:“年轻人不要怕失败,也不能急于求成,要稳扎稳打,一步一步脚印地踏踏实实走下去,相信自己金子总会发光的。”至此,潘鹏凯人生的第二次创业开始了。

这一次潘鹏凯依然以自己熟悉的内容制作为基础,从给企业做宣传片、广告片以及一些活动的拍摄开始做起,先养活自己,再考虑今后的发展方向。经过多年的发展,潘鹏凯成立了一个与教育相关的项目,并获得投资。如今,潘鹏凯的团队已有专业技术人员20余人,营业额逐年增长。

“往长远看,随着科技的不断进步,现代化教学手段也越来越丰富,现代教学中离不开内容制作。”潘鹏凯也愿意与更多的学校、教育机构共同探索未来的发展方向,互惠互利,合作共赢,为实现中华民族伟大复兴的中国梦献上一份自己的力量! 常人社 吴文龙

【全省工会促进就业创业优秀项目】

# 高邮市卸甲镇总工会： 搭建劳资双方“交心台” 争当就业服务“主心骨”

【针对问题】高邮市卸甲镇是全国千强镇、全国“台式电动工具”之乡,电动工具产业园被命名为扬州市特色产业园区。园区有企业106家,从业人员近4000人。拥有固定资产总额6.2亿元,产业年经济总量20亿元、销售18.5亿元,外贸出口交货值8.9万亿美元、税利达2.2亿元。

新冠肺炎疫情突袭而来。由于全镇90%以上的产品出口世界各地,形成了完整的产业链,上下游产品的关联度很大,只要有一家配套企业停产,整个电动工具产业都会受到影响。高邮市总工会指导卸甲镇电动工具行业工会积极响应党委政府号召,按照夺取疫情防控和经济社会发展“双胜利”的部署要求,充分发挥行业协会平台优势,履行职能,主动出击,迅速启动电动工具行业集体协商,搭建企业与职工“交心台”,通过协商调整薪酬、轮岗轮休、生活补贴等,稳定就业岗位,做到尽量不裁员、少裁员,促进劳动关系和谐稳定,助力企业顺利复工复产。

【实施过程】1.调查研究。领导小组成员兵分四路对电动工具行业成员

企业情况进行全面调查,如订单及原辅材料库存、防疫物资储备、防疫制度及措施制定、职工工资福利发放及工资调整设想、停工期间职工生活补贴计划等,为开展集体协商提供第一手资料。

2.确定对象。经反复磋商,确定参与协商的三类人员,一是复工复产领导小组成员,二是各企业负责人和工会主席,三是职工代表和技术工人代表,由各企业按职工总数比例推荐,经公示后,确定参加行业复工复产、工资集体协商职工代表名单。

3.开展协商。先后组织了两次集体协商,一是镇总工会牵头与电动工具行业会员企业就调薪保岗进行集体协商;二是由电动工具协会牵头,就实行联防联控、尽快复工复产进行集体协商。

通过协商,达成了如下共识:一是企业停工期间,由企业为职工发放每人每天70-90元基本生活费。二是考虑到钳工、冲压工、嵌线工等工种原月平均工资较高,结合行业企业实际情况,这些工种月平均工资调降100元,其他工种也作相应调整。在经济

发展恢复正常后,行业企业工资标准增幅不低于6-10%。三是对员工福利等进行调整。

【工作成效】1.电动工具行业中形成了高度的抗疫共识和严格的防控制度。先后通过了《电动工具行业疫情防控工作制度》《电动工具行业疫情防控工作方案》《电动工具行业复工复产应急预案》等,实现了会员企业自觉遵守疫情防控规定,稳妥安排复工复产事宜,真正做到“复工复产不复工”。

2.实现了防疫和生产“两不误”。为会员企业复工复产提供口罩、消毒液、体温计和防护用品等防疫必需物资,破解了企业复工复产防疫物资短缺难题。积极协助科学有序复工复产,帮助解决生产物资保障、物流运输、生产材料供给等问题。建立会员企业复工复产帮扶机制,及时梳理形成行业内受疫情影响严重的企业名单,开展精准扶持,确保正常生产。

3.稳定了职工队伍。通过工资集体协商,保证了职工工资增长机制的落实;停工期间发放生活补助,使职工的基本生活有了保障;职工流动率

3%;工资按月发放;发放技术人员工资补贴等。通过集体协商电动工具行业疫情防控联防联控工作,共形成了3措施靠实了,物资备足了,责任明确了,为整个行业防疫工作取得阶段性胜利奠定了基础。

电动工具行业集体协商的开展,得到了卸甲镇党委、政府和上级工会的充分肯定,受到了劳资双方的欢迎称赞;省、扬州和高邮等新闻媒体都登载了行业工会开展集体协商的经验做法。

【经验启示】企业的“企”字,是由“人”和“止”两个字组成的,离开了“人”,企业就变成了“止业”。职工事,无小事,所以无论涉及到职工的工资福利,还是职业健康、人身安全等,都要及时有效地开展集体协商,工会工作有“为”才有“位”。集体协商必须提高政治站位。开展行业工资集体协商,为劳资双方提供了“交心台”。这是服务企业、服务基层工会、服务职工“主心骨”;是努力当好“店小二”推进经济社会发展的“强心剂”;是建立社会主义企业制度,当好职工“娘家人”的拿手“好戏”。

【创业动态】

## 燃情创业 汇聚苏州

# 苏州“青年创业标兵”评选会热力全开



日前,2021年度“中国·苏州”大学生创新创业大赛“青年创业标兵”评选会在苏州举行。评选活动启动以来,在前期刊广泛发动下,各市(县)区审核推荐,共有83名通过初审,经过专家评审,20位候选人脱颖而出。今年报名参赛的标兵候选人产业覆盖范

围更广,涉及数字经济等十多个行业;营业额更高,最高的一家去年销售额达3亿元;带动就业更多,其中一家直接和间接用工达2000人。

苏州市劳动就业管理服务中心负责人表示,苏州一向注重创业创新,着力打造创业者乐园,创新者天堂。2021年,苏州已连续第十四年举办燃情系列大赛,通过持续加强资源集聚,不断激发“创新引领创业,创业带动就业”新能效。本次标兵评选,旨在发现更多乐于创业、善于创业、勇于创

业、精于创业的青年创业创新典型,以典型为榜样,以模范为引领,为苏州经济社会发展注入新活力、增添新动能、创造新契机。

活动中,各标兵候选人依照抽签次序依次进行“5+4”展示,即陈述环节5分钟,答辩环节4分钟。其中因疫情原因未能到场的选手通过线上连线的方式完成评述。各专家评审围绕创业成效、创业历程、社会责任、示范引领等方面进行综合提问。

创业标兵评选会的候选人来自全市十个板块,创业领域涵盖高端装备制造、信息科技、新材料、现代农业、现代服务业、文化创意等多个领域,集聚创新要素,以新技术、新产业、新业态、新模式的加速度,澎湃城市发展动能。 王鑫

8月5日,第四届“创响江苏”大学生创业大赛南京市选拔赛正式开赛,与往届不同,受疫情影响,选手、评委全部相约线上,隔空竞技、评选。

本届比赛由市人力资源和社会保障局、市教育局、市科技局、市工信局、市农业农村局、市商务局、市文旅局、市退役军人事务局、团市委、市妇联、市工商联、市科协联合举办,共征集创业标兵选手和创业项目共116个,充分展示了当代青年创客的精神面貌,反映出南京市建设创新名城、打造青年和人才友好型城市的丰硕成果。

今年以来,泗阳县紧紧围绕“促就业 保民生”工作主线,宣传落实就业创业惠民政策,扎实开展各项就业创业再就业援助工作,组织招聘会协助企业和求职者对接人岗匹配、开展劳动力资源和企业用工情况调查、办理就业创业登记证并对符合条件的人员予以就业困难认定,办理富民创业担保贷款、初次创业补贴、社保补贴

## 泗阳推进创业惠民政策落地见效

等手续进行就业援助和资金扶持、组织开展就业技能培训和创业培训,促进更多劳动者实现充分就业、素质就业。

分展示了当代青年创客的精神面貌,反映出南京市建设创新名城、打造青年和人才友好型城市的丰硕成果。

他们有的已列入市“培育独角兽”名录,有的成为行业翘楚,有的进入国际舞台。他们的创业项目广泛分布在自主科技、乡村振兴、公益服务多样领域,紧贴时代发展脉搏。据了解,在南京合力抗疫的特殊时期,部分选手在参加比赛后,又转身投入到防疫物资生产、社区服务管理中,用实际行动扛起责任担当。

本届比赛将评选出南京市的十名创业标兵和十个优秀项目,选送7名选手代表南京参加江苏省“创响江苏”大学生创业大赛,在更高的舞台上大展风采。 苏社

# “创响江苏”大学生创业大赛 南京市选拔赛云端开赛

分展示了当代青年创客的精神面貌,反映出南京市建设创新名城、打造青年和人才友好型城市的丰硕成果。

他们有的已列入市“培育独角兽”名录,有的成为行业翘楚,有的进入国际舞台。他们的创业项目广泛分布在自主科技、乡村振兴、公益服务多样领域,紧贴时代发展脉搏。据了解,在南京合力抗疫的特殊时期,部分选手在参加比赛后,又转身投入到防疫物资生产、社区服务管理中,用实际行动扛起责任担当。

本届比赛将评选出南京市的十名创业标兵和十个优秀项目,选送7名选手代表南京参加江苏省“创响江苏”大学生创业大赛,在更高的舞台上大展风采。 苏社

分展示了当代青年创客的精神面貌,反映出南京市建设创新名城、打造青年和人才友好型城市的丰硕成果。

他们有的已列入市“培育独角兽”名录,有的成为行业翘楚,有的进入国际舞台。他们的创业项目广泛分布在自主科技、乡村振兴、公益服务多样领域,紧贴时代发展脉搏。据了解,在南京合力抗疫的特殊时期,部分选手在参加比赛后,又转身投入到防疫物资生产、社区服务管理中,用实际行动扛起责任担当。

本届比赛将评选出南京市的十名创业标兵和十个优秀项目,选送7名选手代表南京参加江苏省“创响江苏”大学生创业大赛,在更高的舞台上大展风采。 苏社

单位现场签订就业意向多达3000人。新认定就业困难人员1262人,就业困难人员再就业956人,累计发放富民创业担保贷款652笔8868万元,为1819人次办理创业补贴244.6万元,为2500人办理社保补贴返还手续,补贴资金638万元。全县组织各类培训120余期次,合计培训学员12000余人,其中GYB、SYB、网络创业培训950余人,创业带动就业1200余人,创业带动就业倍增效应得以彰显。 丁彬彬 李伟