



朱人杰和小学员在一起



骑马的朱人杰

从“码农”到“马农” “骑着马”再出发

——松江创业者朱人杰的故事

□记者 李爽

从8个人8匹马开始创业,到成立拥有100间马房、70余匹温血马的专业赛事中心。家住新桥镇的朱人杰曾是一名从事IT行业的“码农”,转行后做起了开马场的“马农”,用8年时间将自己的爱好转化为赤诚奋斗的事业,走出了一条甘苦交织的创业之路。

重整行装再度出发

“反正都是打工,我觉得那还不如为自己打工。”抱着这样的想法,2008年,留学归来后,主修计算机技术的朱人杰创业成立了一家IT技术公司,主要为新闻媒体行业开发全媒体服务平台,先后为国内多家报业集团提供相关服务工作。

IT技术开发虽然越做越顺手,业绩也不错,但朱人杰对于公司的发展方向和后发动力却有些迷茫。2014年底,IT公司被收购后,朱人杰拿着所获资金筹划起新的创业之路。

那段时间,专心思索再次创业的方向时,朱人杰经常靠骑马来排解内心的巨大压力。“骑马是我最大的一个爱好。当你在马背上驰骋时,除了压力释放,与马儿之间的默契也能带来强大力量。”朱人杰笑着说。正因如此,最终,他决定从自己的爱好出发,再次创业。

下定决心,说干就干。很快,朱人杰便和同道好友共同投资,在国家海湾森林公园附近租了一片场地,办起了马场。

然而,想法很美好,现实却很残酷。由于马场位置偏僻,客流极少,巨大投入下,运营却步履维艰。“当时,我们就住在马场边的农房里,8个人守着8匹马,忙了小半年,但收入非常少,更谈不上盈利。”不到一年,7名合伙人先后离开,留下不服输的朱人杰独自坚守。

“从一开始决定做马场,我想的就是以自己的力量去改变和重塑马产业的发展。”朱人杰告诉记者,国内的马产业一直以来都处于较为原始、落后的状态,管理上很不规范。尽管初期付出的代价较高,自己还是坚持开发了一个完善的马场管理平台,用现代化的方式经营。“我自己就是做产品出身的,也深知只有以高标准、全流程的现代化管理体系托好底、筑牢根基,才能有效应对后续发展壮大可能遇到的各种问题。”朱人杰说。而之后的两年时间里,他和团队一边运营郊区马场,一边慢慢把构想中的软件产品做了出来。

有了稳定成熟的SAAS管理平台,朱人杰开始专心探索马场的模式创新问题。朱人杰决定将新的马场选址从远郊改到市中心,首家商场店于2018年在环球港商场顶层开业。“对于很多人而言,时间远比金钱重要。如果每次都要开车60多公里才能来骑一次马,肯定会打消他们练习马术的热情。”朱人杰说,而商场马术恰能解决这一问题,也让更多青少年能够就近体验、学习。

创新升级运营模式

事实证明,朱人杰的判断没错。在商场里体验骑马吸引了不少新的受众,而专业的课程设置又将他们逐步培养起来的兴趣发展为爱好专长。短短两年时间,马术商场店便销售了16万节课,让越来越多的人了解马术、爱上马术。

尽管商场马术课程的流量和人气很高,但朱人杰很快便发觉,由于场地十分有限,难以进行进阶且高标准的培训指导。同时,高昂的运营成本压缩了大部分盈利空间,驱使他进一步拓展新的可能性。

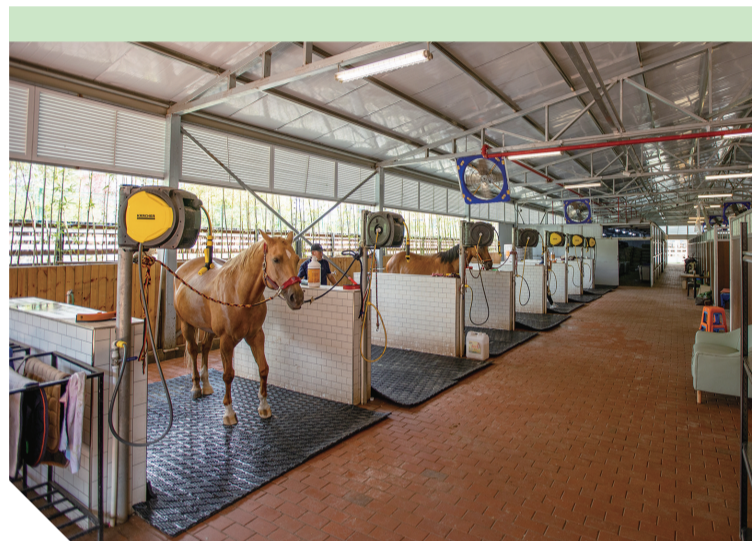
很快,雄心勃勃的朱人杰决定在外环以内布局卫星店并成立专业的马术俱乐部,从根本上解决多阶次、全方位的马术培训需求。而在收费模式方面,他打破了传统课包销售模式,选择了“会籍+按次付费”的形式。在减少学员一次性支出成本的同时,提高课程学习的灵活性。“学一次付一次的钱,而不是购买高昂的培训套餐,这样,学习马术的门槛就降低了,不想学了也能及时止损。”朱人杰介绍。

随着马术培训模式日渐成熟,学员水平不断提升,他们渴望参赛试练的热情也愈发高涨。发现这一需求后,朱人杰决定从马场学员里选拔成员,组建一支专业的马术队,同时,采购专业运动马,准备专属场地,聘任专业教练,成立全面专业的赛事保障团队。“很多孩子初学马术,还处在学习上升期,买一匹马参赛的成本太高且不划算,而加入马术队的话,不需要买马也能实现参赛历练的初衷。”朱人杰说。

2021年,成立刚满一年的青少年马术队开始代表马场外出参赛,孩子们也得以较低的成本参与高水平的专业赛事。而随着“教学培训+竞技体育”两条路线的完善,朱人杰还开始探索赛事IP打造,其马场的运营模式和思路也进一步升级拓展。

马术育人追梦不息

对于朱人杰而言,能够让更多的人了解马术,热爱马术是其办马场的初心所在。而从探索商场马术到调整收费模式,他也一直在身体力行地设法降低马术入门的门槛,让更多人会到这项运动带来的悸动。



马场里的马房

这一思路也被他融入课程教学设计中,借助科技力量打造了“马术模拟机”,让初学者低成本快速掌握骑马技巧,做好上马前的技术过渡。“第一次接触‘高头大马’的初学者特别是小朋友,往往都是非常恐慌和紧张的,在较为低矮可控的模拟机上先练习掌握好骑法,比一上来就骑真马要安全得多。”朱人杰介绍,他们在“马术模拟机”上为初学者订制了30节基础课程,一节一节学过去,恰恰还原了从慢步、快步、跑步到跳跃等循序渐进的步法学习过程。

“虽然专业的运动员、骑手是少数,但这并不影响大多数人将其作为一项爱好和特长发展。”在朱人杰看来,尽管马术在常人眼中是一项高端、高消费的“贵族运动”,但事实上,学习骑马、偶尔来马场骑马放松的门槛也不一定很高。在专业赛事运营以外,他和马场的最大目标还是“马术育人”。多年来,在与马场里学习的孩子们的相伴与相处里,让他印象最深刻的是他们一次次训练后愈发自信舒展的笑容,以及和马儿同心共济征服前方障碍的决心与勇气。“创业一路到现在,说实话,热爱差不多也消磨了大半,而支撑着我走下去的,有自己内心不息的乐观和坚持,也有来自马场大家庭的温暖与陪伴。”谈及8年来的创业心路,朱人杰感慨地说。

今年3月以来,新冠肺炎疫情打乱了马场运转的节奏。“对于马场这样的户外运动场地而言,疫情对我们抗风险能力的挑战是巨大的。”朱人杰坦言,苦苦维持等待复苏的同时,疫情的磨砺也进一步坚定了他们转型发展的决心。如今,随着越来越多的会员归来,朱人杰和团队也紧锣密鼓地忙碌起来,未来,他们也将“在‘马术育人’的道路上追梦不息。”

本版资料图片均由受访者提供



家长带着孩子喂马



小学员在训练



参加2022“盖世英雄”马术系列大奖赛获奖的学员合影