

张矿辉：用另一种姿态回报社会

创业新苗

每年暑假，都是上海飘红文化传播有限公司创始人张矿辉最忙碌的时刻，无论是连绵的梅雨还是炎炎的烈日，都不会打乱他带孩子们进行素质教育的节奏。作为一名曾经军事素质过硬的退役军官，他坚信用科学的训练，能够让当代青少年的素质培养与文化教育得到提升。退役“军人”和“创业者”这两个标签同时在新上海人张矿辉身上熠熠生辉。

青年报记者 孙琪



十四年老兵再创业

张矿辉曾经是一名军事素质过硬的部队军官。他1994年12月应征入伍，人生最重要14年的军旅生涯就此开启。部队严谨的管理，严肃的工作作风以及严酷的军事训练，用短短几年，将一个稚嫩的毛头小伙子锻造成了一个身心强悍的“硬汉”。他历任班长、排长、副连长、连长等职位，曾荣获优秀士兵、三等功并参加2001年国际侦察兵比武。

2008年12月，老兵张矿辉带着无限眷恋和感激离开了部队。原本，他有机会进入机关单位工作，但这个年轻人有颗不安定的心：“我既不笨又不懒，为何不挑战下自己出去闯一闯？”

有梦想没目标，老兵张矿辉开始寻找创业方向。在一次与从事教育的友人的闲谈中，张矿辉了解到上海的孩子暑期都在接受各种素质教育，而国内其他二、三线城市的孩子暑期里却还在参加各种补课及应对繁重的暑假作业。两种教育理念下培养出来的孩子，一个见多识广，适应能力强，独立性强；而另一种理念教育出来的孩子理论知识扎实，但实

践及与人交往、综合能力要差一大截。他隐隐发觉自己14年的军营所学找到了用武之地。

在考察市场半年后，2009年5月，张矿辉注册成立上海飘红文化传播有限公司。旨在将先进的教育理念输送到国内二、三线城市。

“部队工作是爱国的一种方式，离开部队，我也要以另一种方式回馈社会。”张矿辉暗暗对自己说。

世博促成创业第一单

万事开头难，但世博会却令张矿辉顺利完成创业第一单。

当时一家学校组织学生畅游世博会，并对这个项目进行了招标。为了筹备这个项目，张矿辉和同事忙碌了五个月，他实地走访了能够带领学子参观所有场馆，考察了住宿的宾馆，检查了用餐地方，然后带着一堆照片资料走进了学校的路演室。但听着竞争对手的讲演，他心凉了一半：对手公司以前和这学校合作过，为这次项目他们制作了精美的PPT，为了迎合家长，他们允许学生带餐，他们的项目报价比自己低……

硬着头皮，张矿辉向老师代表、家长代表、学生代表等11位评审分发了他的照片资料，然后在讲台上向他们讲述自己的策划安排：他们将保证学生能够参观中国馆等热门场馆，学生住宾馆条件可见他实地拍摄的照片资料，因为参观时恰逢高温天气，因此他将禁止学生带餐，但能够保证学子不需等候可直接至餐饮公司用餐……

“最后，我这个‘高价’世博项目居然获得9票支持。”张矿辉又惊又喜看着最终投票结果，对手只有2票。

后来主办方告诉他，尽管张矿辉没有准备精美的PPT，但他的照片是实地拍的，而非网络下载的，禁止携带餐饮的理由也是为学生安全考虑，整体策划也比较科学合理，满满的诚意是众多评审认同的主要原因。在上海有关部门的大力支持下，加上张矿辉团队的不懈努力，这次活动中无一人中暑、生病或离队，而且第一个项目就实现了盈利。

八年始终坚持奋战一线

“在公司运作初期，很多二、三线城市家长很不理解，在他们看来，孩子有个好成绩就是万事大

吉，根本不属于孩子的素质培养。直到家长们渐渐看到参加夏令营孩子的变化，观念才开始改变。”据张矿辉介绍，随着家长们的观念转变，一传十，十传百，有学校主动提出找他合作，还有教育机构发来邀请函，如今每年参与他们组织夏令营的人数成倍递增。

张矿辉与时俱进地设计打磨产品，先后组织了中美联合国夏令营、维也纳音乐之旅夏令营、韩国文化礼仪夏令营等等，还有弘扬中国传统文化的国学文化夏令营、中原文化寻根夏令营等等。八年过去，张矿辉终于摸到了素质教育创业的门道，他的团队也发展到了13人。

“如今我们这一行进入者越

来越多，但素质教育还是朝阳行业。”张矿辉认为这个行业大有可为。尽管是公司老板，尽管每次带团都有领队、辅导员，但张矿辉冲锋在一线的作风始终没变。“每年暑假，我都带团队，什么都干，这次带团我拎着大喇叭到处喊，嗓子都喊哑了。”张矿辉说得最多的一句话就是：要对得起每一个来参与活动的孩子，要让他们有所收获有所启发，要让每一个孩子家长满意。

张矿辉将部队给予的坚韧与执着、责任与勤奋全部奉献给了教育事业，他坚信，在国家大力推进素质教育改革的浪潮中，他会为此始终以军人的信念亦步亦趋，添砖加瓦！

创业坊 63535301
热线 欢迎有识之士辅助创业新苗成长

创业新苗

刘永阳：为企业打造商业“特种战队”



部队让我成长

刘永阳的故乡在江苏，他少年时的偶像是当时四川女子特警队长雷敏，就是当年热门电视剧《女子特警队》中性格乖张、带着几分野性的铁红的扮演者。一生传奇、满身荣誉的雷敏点燃了一个少年的军人梦，1996年12月刘永阳应征入伍，进入江苏武警部队南京支队服役，怀揣着保家卫国的激情，勤学苦练，参加武警总队军事技能大比武，立功得奖。

刘永阳在军队里懂得了纪律、勇敢、忠诚，学会了奉献，感受到了战友情，但他精彩的军旅生涯是短暂的。三年兵役服满后，他脱下军装回到故乡，一边工作

学习，一边重新寻找自己的人生定位，他摆过地摊、开过饭店、进过工厂，也去过建筑工地，九年时间他修完了本科学业，完成了婚姻大事，但事业发展平平。

2006年，刘永阳在无锡遭遇一场车祸，在医院救治时，因为一时拿不出2万元医疗费用，他在观察室枯坐一晚，直到家人借到了2万元送来才获救治。一文钱逼倒英雄汉，这件事情令刘永阳意识到安贫乐道无法带来幸福，而自己家庭经济状况又多么脆弱。

带着改变生活现状的目的，2008年在战友的介绍下，刘永阳来到上海市浦东新区滨海旅游度假区寻找发展机会。那是一个美丽而宁静的小镇。命运的转机不

有一种起床叫紧急集合！有一种忍耐叫15公里！有一种折磨叫400米障碍！有一种散步叫徒步行军！有一种场景叫集体挨罚！有一种梦游叫查哨……

在上海浦东南汇一个美丽宁静的小镇上，有个专业从事企业、学校军训拓展的军训基地，它的掌门人是一位退伍军人名叫刘永阳，八年来，他把军营文化真实地复制到了培训中，旨在为社会和企业输送懂团结，能战斗的队伍，如今他收获满满。

青年报记者 孙琪

经意间就来到了刘永阳的身边。

创业再出发

在度假区内有一个军训国防教育基地，开办于2001年，主要为学生提供国防教育培训。刘永阳因为是退伍军人，有时被请去做兼职教练，于是渐渐了解到这个培训基地经营情况不佳，很有可能随时会关门。刘永阳突然冒出一个念头，“基地做不下去，是什么原因？我能否承包这个基地呢？”

通过多方了解，刘永阳找到了这个军训国防教育基地经营不善的原因：客源过于单一，以前只服务学生，而学生只有暑假才来基地培训，这样导致基地闲置时间过多。刘永阳心想，如果增加培训项目，为学生提供春游、秋游服务；另外增加客源，为企业提供拓展服务，能否让基地起死回生呢？

愿望是美好的，现实却是残

酷的。刘永阳带着全身心的热情投入这份事业，说服员工接受半薪，带着基地广告跑到各大公司招揽客源，可是整整小半年毫无所获，刘永阳既无奈又伤心。

岂料幸运女神这时悄然而至。一天刘永阳在永琪美容美发店理发，突然听到店长抱怨，来了好几个新员工，但到处找场地培训都没找到合适的。这几句抱怨在刘永阳耳中犹如天籁，他立刻招呼店长：我有场地，能住宿，能开会，能锻炼，还能做培训。店长到刘永阳的基地一看果然合适，于是2009年9月，刘永阳的基地终于迎来第一单。

最初基地主要提供军训+租借场地的服务，接触的客户多了，刘永阳发现之所以客户热衷用军训培训员工，是因为企业领导看到了军队的战斗力、凝聚力和执行力，希望通过军训打造执行力强、团结有战斗力的狼性队伍。看到客户的需求，刘永阳开始大

胆设计军事色彩浓厚的培训课程。

他为孩子们精心设计的军营生活，有武术学习，意志锻炼、布阵训练、野外拉练，还有感恩教育，但没有自然醒的睡眠，没有网络，没有手机，没有精致美食。

他为企业的员工们提供了“高保真”的军营生活，比如他们有机会进行战场情境模拟培训；有时候在凌晨三点被叫起床，跑步15公里去看海上日出；如果违规或犯错，有可能被罚50个俯卧撑或者上下蹲……

刘永阳回首八年创业之路心中不无感慨；他每次看到一批批松、懒、散的学员进了基地后就发生了翻天覆地的变化，变成了一支支有纪律，有组织，有战斗力，有执行力的团队，心中不由就产生了一丝自豪和欣慰。如今基地走上良性发展之路，12位员工除了厨师，都为退伍转业军人。他们带着共同的军旅梦，大步走在创业的路上。