

蔡家赞：走进创业者的内心世界



初创企业都有雄心壮志，成为未来的行业老大是每个企业的共同梦想，但在有着多年创业导师经验的蔡家赞看来，“熬得住”、“知己知彼”，沉淀下来，用心验证创业思想和实现路径，这才是创业型企业走向成功快车道必经之路。

青年报记者 陈颖婕

理解创业的本质 才能突破成长瓶颈

导师的良好心态关系到其如何用正确的方法和节奏助力创业者前行。过高或过快的要求，都会使创业者变得焦躁和无序；而没有明确的计划和目标，也会使得创业者懈怠和选择性工作。深谙此道的安永大中华区业务拓展主管、895创业营陪练、沪上高校创业导师蔡家赞，将两者关系处理得游刃有余。

创业企业想要突破成长的瓶颈，就是要从自我优势、自我判断中找到正确答案。多年的创业导师身份，让蔡家赞明白，辅导一家企业成长，重要的是帮助他们理解创业的本质：不仅要读懂财务报表、招聘到合适的人才，还要懂得如何设计股权激励机制、做投融资等等。此外，让客户知道自身现有客户和潜在客户的现状及他们的需求，也是创业企业在成长过程中尤为重要的信息来源。“创业者要时刻洞察业内同行的发展境况，这是一家创业企业走上高速发展快车道的关键点，一般要将眼光放远到未来五年，看看同行企业的对比需要，了解业内那些成功企业在发展过程中采取何种措施。”蔡家赞说，只有知己知彼，才能百战百胜。

身为一名创业导师，帮助初

创“小树苗”成长为“参天大树”，助力创业企业成长为业内的佼佼者，蔡家赞一直在默默辛勤地耕耘着。与创业者多年的近距离接触，让他更懂得创业者的内心世界。蔡家赞希望发掘、陪伴、服务更多高成长的创业企业，让未来的巨人之路走得更顺。

将辅导企业视如己出 用心极致助力创业者

体温holter(体温连续监测系统)项目创始人康宏，是蔡家赞近期辅导的一位创业者。从做项目路演PPT到助力项目推广、寻找投资人……每一个过程，蔡家赞几乎都亲力亲为。在周遭人看来，蔡家赞似乎把这家辅导的创业企业视如己出，因为他真的很用心。

一个多月前，距离体温holter项目参与路演的前一晚，深夜11点，蔡家赞的手机微信却是“热火朝天”，他正与项目创始人康宏为此次的路演做最后的冲刺完善准备。从PPT制作到融资，从突出公司业务亮点到帮助对接PE……一遍又一遍，蔡家赞与抗洪重复演练着路演中可能经历的每一个环节。在协助企业成长的过程中，除了给予一些创业方面的辅助外，还会帮助他们做更多的资源对接。如今，康宏的体温测量产品在蔡家赞的牵线下，已成功进驻了肿瘤医

院、爱婴室等销售点。他说，帮助创业者做好产品定位，同时帮助他们制定未来的目标，助力企业的每一步都走在正确的点上。

就在不久前，蔡家赞还为张江高新区的高科技企业——胃镜胶囊机器人企业提供过导师服务。在企业刚刚落户在张江时，他就开始为这家企业提供种子期的服务，包括为企业对接国际平台资源、帮助企业促成国际多项合作、形成与国家元首面对面商务交流机会和国际影响等，不仅如此，蔡家赞还助力企业获得多项殊荣，其中就包括在业内炙手可热的“安永企业家奖”。

在蔡家赞看来，辅导一家创业型企业，如同帮其重新进行一次创业过程的梳理，形象一点的比喻，相当于帮助创业企业进行了一次很好的“体检”。“我身在安永，有着很好的财务咨询背景，经我辅导的企业一般都能获得这样一份专属的咨询报告。”蔡家赞说，精准、高效地给到每一家辅导企业，是他作为一名安永人、一名创业导师力所能及的事情，也是他送给创业者一份珍贵的“礼物”。

蔡家赞同时希望，企业家在自身的发展过程中，要再放开一点，愿意接受更多外界的帮助，多与外界交流、分享，真正让自己的心跑起来、跳起来，才能看得更高、更远。



创业导师蔡家赞。

受访者供图

创业坊 63535301
热线 欢迎有识之士辅助创业新苗成长



班国瑜：个性化教育 开发线上批改作业APP



上海课课网络有限公司CEO班国瑜。

受访者供图

第一桶金赚到百万

班国瑜是个来自贵州黔南的85后布依族男孩。因家人长期在沪经商，从小耳濡目染的他，在上大学期间，就迈出了创业的步伐。

2010年，还在上大二的班国瑜注意到，很多商场都有“维络城”智能终端，用户凭借“维络卡”就能在终端上打印优惠券，非常受年轻人欢迎。于是，他联想到打造大学版“维络卡”，搭建网站，展示商家优惠信息，同时出售优惠卡，供松江大学城学子享受周边的商家折扣。

“学生花30元购买一张卡，可以用四年。”班国瑜回忆道，

“我们用一个半月与400多个商家达成合作。而且松江大学城约有10万名学生，我们一年售出了4万张卡。”他透露，当时这个项目赚了100多万，但合作商家由于折扣的关系，从中获利较低，不愿继续合作，首次创业还是失败了。

在此之前，班国瑜在网络上了解瑜伽风靡海外，敏锐的他感到这股风也将吹到国内，便考取了瑜伽教练证，成为了一名兼职教练。当时，他每小时收入七八十元，最高峰时为一家企业培训，一节课赚了5000元。

他注意到松江大学城只有一家健身房，无法满足学生及周边居民的需求，于是在2011

“打开‘课课’APP，学生可以将作业拍照上传，由线上教师批改讲解，同时教师可以按量计费，获得收益。”上海课课网络有限公司CEO班国瑜滑动手机，向青年报记者演示着“课课”APP。他说，每个学生个体是不一样的，“课课”平台能帮助家长检查孩子作业，帮助家长和老师共同参与孩子的学习，实现个性化教育。

青年报见习记者 陆安怡

年，班国瑜在松江开设了一家瑜伽馆，生意非常火爆。此后，他还开出了两家分馆，但因为当时市面上掀起了瑜伽场馆热，竞争非常激烈，而客户流动率却很高，其他的连锁瑜伽机构表示愿意收购他的瑜伽馆时，他也乐于接受。

为侄子解答作业时的灵感

两次创业结束后，班国瑜到云南游历，在青山绿水间思考人生规划，“是进入公司上班还是继续创业？”他笑言，“我从未进公司上过一天班，不过我想建立一家大公司。”

身在云南的班国瑜常在微信上为侄子解答作业难题，“他们经常将作业拍照，发给我，一周会收到好几次。”他说，这个现象引发了自己的思考。

于是他回到上海，开始了为期七个月的调研，发现学校老师都会让家长检查孩子的作业并签字，学生家长普遍存在检查批改作业的需求。他认为，“这是老师

优化工作效率的方式之一，而且作业能考核学生对于课堂讲解的掌握程度，类似于企业的KPI，在未来很长时间内不可能消失。”

为此，2015年，班国瑜开始着手建立“课课”平台。他在张江等高科技区“蹲”守了几天，和那里的技术人员套近乎，了解搭建平台方面的技术知识。弄清楚了Java、PHP、iOS系统和安卓系统之后，他邀请在IBM日本公司从事技术工作的发小来公司担任技术总监。同年，公司完成了50万元种子轮融资，开始开发产品。2016年，“课课”平台正式面向市场推广。

计划开展线上辅导业务

“课课”推广一年多来，已经拥有了140万家庭用户，最高日活跃用户为十多万。班国瑜介绍说，“将批改作业的任务交由平台完成，可以增进亲子互动的的时间。”而且，平台上的注册老师是在读大学生和正式教师，更专业，针对性也较强。“二、三线城

市的年轻教师收入较低，还可以通过平台赚取补贴。”

目前，公司刚实现盈亏平衡。平台为学生检查一张作业，收取0.75元，而讲解错题、答疑按每分钟1.5元计算，这样的收费并不高，虽然能吸引许多流量，但很难实现高额利润。班国瑜回忆道，公司初期，由于缺乏资金，开发进度跟不上，差点发不出工资，“我不断地见投资人，终于在发工资的前一天拿到了投资。”

如今，公司为培训机构提供技术支持，盈利模式更为丰富，现金流也比较稳定。他感慨地说，前两年，孵化器非常火热，近来逐渐降温，创业的人也比以前少了，“几年前，我认识四十多个创业的朋友，现在只有两个人还在坚持创业。”他认为，遇到困难时，不要轻易放弃，再忍耐坚持一下就过去了。

谈及未来，班国瑜表示，辅导行业比较热门，不会“退烧”，下一步，他正在计划在线上开展辅导业务。