

返乡创业带乡亲共同致富

周礼根 江西万载 某制鞋厂负责人

我是一个80后返乡创业者,现在每天白天忙工厂,晚上回去陪家人,日子忙碌、充实、安心。说起为什么要回来创业,我最初的想法就是为了能够陪伴母亲和孩子。从2005年起,我和妻子就一直在外打工,母亲带着3个孩子留守在家。到了2019年的时候,母亲也年近70岁了,身体不如以前。我虽然打工攒了一点钱,但家里一老一小有什么事情根本顾不上。这些年每次回家,我发现家乡的创业环境越来越好,就萌生了回家创业的想法。鞋业加工是我的老本行,同村有几个朋友都在浙江开办鞋厂,原材料、加工、销路不成问题,加之近几年

家乡的烟花爆竹产业转型升级,企业用工大大缩减,有相当一部分劳动力又因为要兼顾家庭不能外出务工,困在了家里,恰好鞋业加工是一个劳动密集型产业,需要大量劳动力。2019年5月,我和妻子辞职回家,用打工攒的30多万元租房、买设备、谈合作,一切准备就绪后,发现招不到工人。因为是新办的厂子,很多人都担心不靠谱,工资发不下来,不愿来上班,我们就一户一户地上门招工,总算招到10多个人。就这样,30多台机器,10多个普工,1个管理人员,厂子算是搞起来了。后来潭埠镇政府了解这一情况后,派干部到我们厂详细了

解生产情况、用工要求和发展需求,组织镇村干部一起帮忙宣传,引导和推荐条件符合的人员到厂里来做事。有了政府的帮忙,来厂里做事的人也越来越多,厂子也慢慢走上正轨。今年是我返乡创业的第三个年头,原材料供应和销售市场都已经稳定,年产值300多万元。用工也不愁了,厂里每天有80多人做事,领材料回家做的有20多户,年发工资200多万元。今年我又租下一个更大的厂房,为下一步扩大生产规模做准备。未来,我希望能够带动更多和我一样要照顾父母、孩子的家庭实现家门口就业。本报记者 朱磊采访整理

第三次创业的坚守与突破

赵武阳 北京 升哲科技有限公司CEO

2014年,我决定再次创业创办升哲科技,这也是我个人第三次创业。从0到1的过程很艰难,但我始终坚信,日拱一卒的坚持,永远是打开梦想之门的金钥匙。从3个人3台电脑开始,我们怀着对技术的热忱以及对实现自身价值的渴望,经过8年多的不懈努力,我们在物联网以及智慧城市建设领域取得了一系列原创成果,成功入选北京市“专精特新”中小企业名单。回想起来,最初选择物联网赛道可谓“九死一生”。当时,传感器设备已经有很成熟的技术方案和市场,作为一

家初创企业,我们想要从头开始通过自研做芯片、做基站,这一思路在内部产生了非常大的争议,但我最终决定搏一把。终于,经过4年多的研发,升哲实现了物联网芯片、传感器、基站和云端平台的产品线的打通,也让我们松了口气。这几年,我跟团队走访了大大小小几十个城市和地区。在全域数字化服务落地项目的调研过程中,我们和很多管理部门都有深度的沟通,也深入思考了基层所面临的现实难题。例如,我印象比较深刻的一次是跟湖北宜昌本地的流调工作人员沟通发现,他们每天需要拨打成百上千个电话,但

会面临空号、关机、不配合等情况,压力非常之大。我跟几位技术同事一起沟通,认为这是技术可以更快速帮助解决的问题。经过努力,我们自研的“漫入调查系统”直接将人工工作量降低80%且系统处理的时效性达到“秒级”,大幅度帮助基层防疫人员提升了工作效率及筛查精准度。升哲科技的发展过程中,一直离不开国家的支持以及北京中关村为我们这样科技型中小企业提供的滋养。未来,我们仍将坚持创新,继续深耕底层技术研究,推动城市数字化应用的大规模落地。本报记者 贺勇采访整理

直播带货助力乡村振兴

刘天磊 河北承德 尚源网络科技有限公司负责人

90后的我大专毕业后先在天津做信用卡业务。2015年,我被“大众创业、万众创新”氛围感染,返回老家河北省承德市平泉市创业,主营客服外包业务。创业就是一步步克服困难,一次次跌倒后再站起来。初期缺资金、缺场地,我靠着冲劲,通过家人担保,向银行贷款10万,还入驻了市人社局创业孵化基地,享受房租减免3年的政策。当了老板,时刻忧心企业生存问题。呼叫中心始终属于第三方外包企业,因市场需求不稳定,企业的长期生存存在很大风险。仔细思考自身优势和本地山区农产品资源禀赋,我选择向上游电子商务、商贸流通领域转型。一开始对于电商知识认识不够,懵懵懂懂,很多名词都不理解。我像学生一样找资料学习,考察其他企业,也试着培训员工向电商销售方面转型。恰逢国家邮政局驻平泉市帮扶干部对接京东集团,在平泉落地农产品电商扶贫项目,我搭上顺风车开启了二次创业之路——直播带货。2021年4月,我与京东合作在平泉开始了大樱桃直播销售,第一天销售额超过了10万元。这让我有了信心,而后组织了各种形式的直播带货活动。截至今年9月底,公司销售平泉市农产品达900多万元,电商专项人才培养覆盖2000人以上,先后培养了700多名主播。此外,我还对接产地及各个销售平台,将平泉19个乡镇的农产品全部覆盖,并签署了直播合作基地。我深知个人努力背后,更是国家近年来对脱贫攻坚、乡村振兴事业的投入给了我舞台。公司如今步入正轨,我对未来充满信心。本报记者 张腾扬采访整理

说说我的这10年

创客创业故事多



▲ 周礼根 受访者供图



▲ 赵武阳 李维锡摄



▲ 黄山 受访者供图



▲ 刘天磊 受访者供图



▲ 段秋锐 受访者供图



▲ 王雪明 本报记者 程远州摄

让人工智能走进寻常生活

黄山 四川成都 越凡创新科技有限公司CEO

和很多90后女生不同,我从小就对机械工程有浓厚兴趣。在成为成都越凡创新科技有限公司CEO之前,我还是一名电子科技大学机械工程专业的学生。2015年9月,硕士在读期间,我和团队研发出了全球首款人工智能体育陪伴的羽毛球机器人。两个月后,机器人在首届世界机器人大会上亮相,受到诸多点赞,为我的创业梦埋下种子。创业不易,尤其是在疫情冲击的当下,唯有懂得“变”才能应万变。作为成都服务机器人代表企业,我们早在新冠疫情暴发之前,就开始探索医院内的机器人应用场景。2020年1月31日一大早,8名同事放弃假期提前返工,奔赴成都防疫最前线,部署服务机器人为防疫后勤提供支持。经过调试与现场机器学习,“小贩”“知屏”与“享递”3款机器人在成都市公共卫生临床医疗中心正式上岗,有效减少医护人员、患者与他人的接触时间与频次,提升了医院的防疫效率。发展至今,越凡创新机器人已取得专利350余项,核心产品“小贩机器人”在机器人智能消费服务领域市场占有率排名居全国前列。凭借在服务机器人领域的技术优势,我们还成功入围2022年北京冬奥会的服务机器人名单。从创新创业资助到申领“蓉城人才绿卡”,从优惠购买人才公寓到子女入园入学……我和团队在成都享受到多样化、定制化、人性化的人才政策支持。未来,我和公司仍将坚持为国家经济发展打造创新引擎的理念,把创造全自主智能机器人作为理想与使命。要让曾“捉不住”的机器人前沿技术,出现在人们办公、购物、居家等日常生活中,让中国青年创客的力量在世界上不断发光发亮。本报记者 王明峰采访整理

做一名让患者信赖的牙医

段秋锐 青海西宁 适怡口腔门诊部负责人

2014年,我从青海省卫生职业技术学院口腔专业毕业后,在实习过程中发现,受饮食习惯的影响,高原地区口腔疾病发病率高、诊疗需求多样,再加上口腔疾病需要长期维护和治理的特点,群众“跨区”看牙十分困难。带着更好满足患者需求、实现自己牙医理想的朴素愿望,2017年,在老师们的帮助下,我和几个同学一起创办了西宁市适怡口腔门诊部。回顾门诊部刚刚起步的日子,无论从硬件的改造还是软件的提升,都遇到过不小的困难,特别是刚开始的时候,一个月可能只能接待两三个患者,这让我们的信心极为受挫。后来,在与西宁市第一人民医院口腔科主任

医师何军大夫的交流中,他告诉我们:“口腔诊疗不仅需要过硬的技术,更是要在服务上做得尽善尽美,只有站在患者的角度帮助他们减轻病痛和负担,才能成为深受患者信赖的牙医。”何军的一番话既点醒了“梦中人”,也更加坚定了我的信念。后来在他和几位前辈的帮助下,我们发展得也越来越顺。目前,我们在口腔数字化和口腔种植方面取得了明显进步。5年的创业历程,也让我深深地感受到,只有不断提升诊疗水平,为患者提供更优质的服务,我们才能实现更好的发展。对此,一方面,我们邀请一些三甲医院的口腔专家、护理专家,定期来门诊授课、培训、操作示范,结合青年医师的实际层

次状况制定学习培训方法;另一方面,我们鼓励青年骨干医师到一些国内重点院校口腔专业进修学习,不断提升诊疗水平。就在前不久,我们的第二家门店已经开业,不仅能为更多患者提供更优质服务,还吸引了30多个大学毕业生就业。在这个平均年龄不到30岁的团队里,大家不仅一起奋斗一起追梦,更一起承担社会责任。今年疫情期间,我们全部加入到疫情防控志愿者队伍的行列,没有一个人打退堂鼓。这让我深刻体会到,创业不仅是实现梦想的过程,也是实现自身社会价值的体现,只有将小我融入大我中,我们才能在这个奋进的时代有所作为。本报记者 贾丰丰采访整理

保持信心,未来一定更美好

王雪明 广东番禺 某代餐品牌店老板

2015年,我硕士研究生毕业,名牌大学、经济学专业,再加上在校期间就有多个大公司实习经历,很快就拿到了好几个让人羡慕的就业机会。几经挑选,我去了一家世界五百强快消公司,在销售条线工作了将近4年,积累了经验,也膨胀了“野心”——我越来越不甘心做一名每天加班熬夜的打工人,想去市场上闯一闯。谁曾想,这一闯,差点儿闯出祸来。2019年6月,我揣着积攒的40多万元钱,在广州塔附近开了一家精选水果外送店。那是一段激情燃烧的岁月。我充分利用之前工作时的客户资源,一个个打电话,或者带着水果拜访,最初3个月,没有一

天休息。那些天,每天早上打了鸡血似的去店里,深夜满身疲惫地回住处。到年底,会员客户已经有40多人,最高一个月的销售额有6万多元。我仿佛看到美好未来朝我招手,冲动之下做出了一个至今想来仍很后悔的决定:卖掉房子,开几家连锁店。这是一个赌徒式的决定,让我的第一次创业狼烟收场。客户拓展遇到瓶颈,员工工资、房租水电等开支增加,入不敷出之下,只好“关门大吉”。之后我总结教训,一个字,创业要“稳”:看准市场是稳,做好产品是稳,把握节奏更是要稳。调整了半年,我开始了第二次创业,在番禺广场附

近开了一家代餐店,主要做线上订单。这几年,减肥和健康生活成了潮流,“线上健身课+代餐轻食”成为城市白领必备。我把产品质量放在首位,请营养专家为客户量身定制健康计划,逐渐积累口碑。这两年客户量稳步增加,今年9月份的销售突破了80万元。让我感动的是,为应对疫情影响,广州针对中小微企业和个体工商户陆续出台一系列政策,今年又发布了“纾困十条”,不仅为我减免了3个月的房租,还落实了免征增值税政策。现在市场正在复苏之中,我对第二次创业充满信心。本报记者 程远州采访整理