

与省委书记有个约定

——一名 90 后大学生创业者的逐梦之旅

【个人简介】

周子聪,东华理工大学信息工程专业 2012 届毕业生,南昌泽楷网络传媒有限公司 CEO,江西吉安人。90 后互联网创业代表人物。周子聪和泽楷传媒的创业事迹赢得了社会各界的广泛关注。2016 以最美创业者身份登陆中央电视台《讲述》栏目。2016 年底荣获中国十大服务商“金球奖”。2017 年初,江西省委鹿书记视察泽楷,给予高度评价和极大鼓励。

大二时,一项 168 元的网络起名业务点燃了周子聪的创业热情,使他进入了刚刚兴起的服务众包领域,在江西东华理工大学一间普通的宿舍中开启了泽楷传媒的创业历程。近 5 年的时间,周子聪和他的泽楷传媒矢志不移,始终专注于全方位的网络营销服务,与中国领先的服务众包平台——猪八戒网共同成长,用优秀的内容创意“让传播更有趣”,用优质的媒体资源和高效的执行效率“让品牌更具影响”。从众多的服务商中脱颖而出,成为猪八戒网营销推广领域的领跑者。并从 1 个人发展到 30 余人的专业团队,2016 年营业额达到 6000 万元,累积服务中小企业 13 万多家,好评率达百分之百。

【公司简介】南昌泽楷网络传媒有限公司 2014 年成立,专注于全方位的网络营销服务,用优秀的内容创意“让传播更有趣”,用优质的媒体资源和高效的执行效率“让品牌更具影响”,从众多的服务商中脱颖而出。

【个人创业史】

2010 年,在校创业,组建“点子团队”

2014 年,成立南昌泽楷网络传媒有限公司

2016 年,企业发展专业团队 30 余人,营业额达 6000 万元,累积服务中小企业 13 万余家

【创业特长】

文案创意

营销推广

互联网时代的下一波热潮将是大数据时代，随之而来的也将是新兴技术的不断涌出，在处处充满机遇的年代，如何把握创业时机并获得创业成功？成功的目标离我们有多远？大学的四年学习真的就是“无用”的吗.....

为爱我创业

2009 年春天里的一天，在东华理工大学“大学生之家”的一次辩论赛上，正在做评委的周子聪目光突然被台上的一位女孩所吸引，灯光下的她是那么娇美，他只是望上一眼，就再也忘不掉她那张清纯的脸。在周子聪日后的大学生活里，这个女孩成为了他创业的动力。

“刚上大学的时候，摆脱了高中苦逼时代的束缚，觉得自己那时就像刚从石头缝里蹦出来的孙悟空一样，蹦出来的那一刻，充分享受到了大学给我的那份自由。”聊到大学里的生活，周子聪显然有些亢奋。“当时父母每月给我 800 元生活费，活的自在逍遥，可是遇上心怡的姑娘，老想请她吃饭，甚至想‘贿赂’她身边的人，800 元怎么也不够花了。那时我就想到网上赚钱了。”

那时周子聪找到了“猪八戒”网，他仔细浏览网页，发现网上多半是个人创意类的需求，比如女朋友过生日、写个情书、起个名字啥的，他觉得特别有意思，便注册了账号。他的第一单接到的是 168 元的雇主要求给出生的宝宝起名字的任务，周子聪避开网民惯用的“套路”风格，用古文拟写了一句“夫成大事者必先励其志，必先拥有豪之气”，并给雇主公子取名为子豪。结果独独周子聪“中标”了，这也让他瞬间信心百增。

小小创意可以带来了无限的营销市场。2009 年周子聪不断接小任务，认识了平台上很多朋友，生活费也能自供了。2010 年，周子聪开始在网络上组建“点子团队”，吸纳不同类型的素材，并接一些比较复杂的团队任务，那一年周子聪的月收入也很客观，能赚到一两

万。2011 年，尚未大学毕业的周子聪又做了件更疯狂的事，将卡里有 11 万巨款现金提车。

一时间，兼职创业的周子聪成为学校的传奇人物。

周子聪的异常举动，引起了其父母的怀疑：“还是学生哪来的那么多钱？”。周子聪把车开回家时，警察职业的父亲还以为他做了什么坏事，专门找了刑侦的同学对儿子进行了一番调查。虽然查出儿子并未做出格之事，但是父母认为周子聪所谓的“中标”和中彩票没什么两样，还是劝他去考公务员，谋个稳定的职业。

尽管父母好言相劝，但此时难抑儿子的创业激情，更何况已小有成就。周子聪义无反顾地坚定了自己的创业之路。

借双翅膀飞更高

三四年来，周子聪的泽楷是与中国领先的服务众包平台——猪八戒网共同成长的。从基于互联网个人需求到企业需求，从没有经验的“游击队”到内容营销的“专业户”，周子聪和他的团队是一路摸索过来的。

“2013 年点子团队散伙，2014 年我再一次注册了自己的公司和品牌，那时资金等条件都已具备，可是我却面临二次创业的最大困难：我该如何再次重新再次开始？”。周子聪还没整明白自己做的价值在哪？公司到底往哪个方向发展？

此时，猪八戒推出营销推广的业务，将 TO-C(面对消费者)端变成 TO-B(面对企业)端，并设置网上店铺，使企业级需求采购得到集中。猪八戒的这一动作给周子聪平台展示服务的机会。借助猪八戒这双翅膀，周子聪不仅看清了自己的创业方向——营销方向，而且也因此飞得更高。

周子聪决定把猪八戒和自己平台网上所有中标的东西，进行一次重新复盘。基于企业基础推广套餐，推出了第一套 499 元的套餐。“我没想到，我们是第一个推套餐的企业，一下子在猪八戒大卖，一天卖三四十个，我们才几个人，那段时间忙的不可开交。”周子聪推

出套餐开始就明确了泽楷服务众包营销推广的定位和方向,并依照这个方向不断完善自己的营销内容。2016 年公司接到一单 300 万的美国国资品牌业务,在没有传统广告投放模式下,为该公司销售了 2.6 个亿。

上个月省委书记鹿心社视察周子聪的企业时,鹿书记与周子聪创业有约:“等你做到 6 个亿的时候我亲自来!”“鹿书记的约定鼓舞士气,更给了我强大的精神力量!”周子聪很是激动,公司上下员工信心满满。去年泽楷公司做到 6000 万,周子聪给自己今年定下小目标突破 1 个亿,眼下正布局线下,与绿地、万达房地产营销推广方案。

互联网的“上下半场”

“现在互联网上半场表演的是‘流量为王’的时代,很多 BAT 公司、百度、腾讯抢战各种流量入口,烧钱打出了很多广告。但是互联网发展到今天已经进入下半场,下半场是什么呢,是内容营销,在流量为王时代下,‘内容营销’变得越来越重要了。”周子聪说。

周子聪还举了个小案例来说明自己这一观点:“天猫是一只‘猫’,京东是一只‘狗’,淘宝在双十一时期推出‘双十一我们遛狗吧’,淘宝还做了一张很有意思的图片,当时很成功地引起了互联网的广泛传播,这就是互联网内容营销给企业带来的传播价值。”

所以,周子聪带领自己服务众包的团队,以“让传播更有趣”的理念去做互联网营销,为企业传播更大价值。去年公司进行了大量的数据研究“让传播更有趣”,因为没有传统数据的积累,需要大量的数据采购,同时将服务过的企业、以及之前的创意文案进行抓取复盘,形成自己平台的大数据,从而更好的服务于客户。“互联网变化很快,需要不断学习跟进,紧跟互联网跑,我们将推出许多更有趣的广告。”

【创业心经】

创业是一条通向未知的路,机会与风险并存。创业者能够把握的是找准自己的优势,尽可能去顺应大势,打造一支向心力强的团队,提供让客户满意的服务。