

# 高鹏返乡创业的“三次搬家”

□记者 王凯 文/图

## 开栏的话

大学生是宝贵的人力资源,近年来,我市众多大学生返乡创业,他们带着知识和梦想回馈家乡,站在社会大舞台绽放青春之花。为充分展现周口市大学生毕业后扎根故土,在社会各行各业创业的典型案例和工作风采,本报开设《周口市大学生返乡创业故事》专栏,引导和鼓励更多有意愿的大学生,结合自身优势返乡创业,更好地实现人生价值,回报父老乡亲。

“我们公司现在有63名员工,旗下有周口嘟嘟生活、周口直聘、周口相亲派3个平台,今年上半年线上交易额突破1.2亿元,全年线上交易额有望突破3亿元……”在周口数字产业园,周口柚子文化传媒有限公司的创始人之一高鹏带领记者参观公司时充满了自信和自豪。

高鹏是郸城县人,2014年从中州大学(现为郑州工程技术学院)毕业,在外摸爬滚打几年后,2017年,高鹏决定和2名有着共同梦想的老乡回周口创业,打出一片属于自己的天地。然而,从迈出第一步开始,现实就给这3名血气方刚的90后上了难忘的一课……办公场所、资金、业务推广、活动开展等一系列问题让这3名年轻人逐渐认清“创业”绝不是一件简单的事。3名年轻人3次难忘的搬家经历,也记录了他们创业路上的艰辛历程。

## 第一次搬家:凑钱租房 奋力拼搏

2017年10月,高鹏3人凑钱在一家酒店租了一间房,从此刻起,他们正式迈出了创业的第一步。为了打造他们心目中的本地吃喝玩乐平台,3名年轻人采用了最原始的办法,“扫大街”式推广业务。“那时候,工作辞了,没有收入,压力可想而知。每天早上我们3人简短开个碰头会后,就出门跑到各自‘分包’的街道了。一家家商户挨着问,一条条街道反复跑,免费给人家做业务推广,即便如此,吃‘闭门羹’就是我们的家常便饭,有时候信心满满地和商家去谈业务,但一句‘不需要’就全给你否定了。”回忆起创业初期,高鹏笑着说,那时候全年无休,白天跑业务,晚上搞活动拉粉丝,能坚持下去的信念就一个:别人能干好,自己也能干好,如果干不好就要重新回去找工作,那就太丢脸了。

“12时至14时,17时至22时,这段时间见到老板的概率大一些;老板今天有时间,可能会和你多谈一会儿。”直到现在,高鹏仍对那段时光记忆犹新。

## 第二次搬家:发展壮大 稳步前行

时间来到2018年年底,网络商务发展迅猛。通过创新思维,高鹏和合伙人打造了第一届“吃货节”并获得了成功。“我们当时和100多个商家逐个洽谈合作,由我们发放‘吃货卡’,消费者凭卡到参与合作的商家消费能享受打折优惠。”高鹏说,当时他们短时间内就发放了15000张卡,从商家和粉丝两个方面收获了良好的口碑,也彻底打响了他们的知名度。从那时起,几个年轻人的事业开始走上发展的“快车道”。在打造周口嘟嘟生活平台之后,周口直聘、周口相亲派两个网络平台相继上线,公司业务不断拓宽。

随着事业的发展,公司的员工也发展到了20多人,改变办公环境迫在眉睫。

但当时能容纳20多人的办公场所各种花费让几个年轻人一时陷入了进退两难的困境。正在此时,高鹏听说市人社部门出台了为青年创业者提供无息贷款的政策,顺利拿到10万元无息贷款成功化解了几个年轻人的燃眉之急。

有了更好的办公条件和更多的员工,如何让公司平稳健康发展又成了高鹏和合伙人面临的一门必修课。“网络是一把双刃剑,一些‘网红’出现‘暴雷’的案例都在警示我们对网络要有清醒的认知。”高鹏说,在这方面,团市委和市委网信办等部门给我们提供了很多指导服务,并帮助公司在2020年、2021年和2023年分别成立了党支部、团支部、工会等组织。“从此,我们有了家的感觉,大家一起培训学习国家政策,开展爱心助农、资助贫困大学生等活动,这些对保障企业行稳致远至关重要,也让我们有了更多依靠。”

## 第三次搬家:紧抓机遇 不忘初心

随着时代的发展,为了适应公司的发展需要,2023年,高鹏和他的公司再次搬家,这次搬进了办公和生活条件更好的周口数字产业园内。从刚开始的酒店到现在的数字产业园,从开始的零业务到现在线上销售额破亿元,7年时光转瞬即逝。高鹏告诉记者,不管怎么改变,他们仍然坚持深耕本地生活业务,通过“互联网+”模式为本地行业注入新鲜血液,输出新型商业模式及专属服务,成为城市综合服务商的初心永不改变。

采访临近结束时,高鹏指着公司墙上的一行字说:“跟党走一起创业,跟团一起奋斗。”我认为这句话是对我们这样一个以95后和00后为主要生力军的公司最精准、最形象的定位。”



高鹏(左二)在2023年周口首届青年网上年货节上与主播合影。

## 更 新 换 新 进行时

# 汽车以旧换新“焕”出消费新活力

——《周口市汽车以旧换新实施方案》解读

□记者 李凤霞 苑美丽

汽车是大众消费的重要组成部分,对稳经济、提高居民生活水平具有重要意义。在大力推动消费品以旧换新的举措下,促进汽车消费的政策举措在全国遍地开花。我市结合实际,制订《周口市汽车以旧换新实施方案》(以下简称《实施方案》),进一步释放消费潜力,推动汽车市场发展。

《实施方案》提出全面实施汽车报废更新行动,鼓励汽车销售企业开展以旧换新展销活动和下乡促销活动。同时,《实施方案》还对淘汰老旧汽车提出要求,并鼓励消费者购买符合节能要求的新能源汽车。《实施方案》目标明确,到2024年我市新车销售量增长10%,报废机动车回收数量增长30%;到2027年,中心城区新能源汽车保有量达到6万辆。

《实施方案》重点措施条理清晰,涵盖面广。一是实施汽车报废更新行动。明确汽车以旧换新的实施时间、补贴范围、补贴标准、申请条件等,全面实施汽车报废更新行动。二是实施淘汰老旧汽车行动。依法依规淘汰符合强制报废标准的老旧汽车,严格执行机动车强制报废标准规定和车辆安全环保检验标准,推动淘汰国三及以下排放标准的柴油客车和汽油车。三是完善回收拆解体系。因地制宜优化报废

机动车回收拆解产业布局,推广上门收车服务模式。鼓励报废机动车回收拆解企业提高资源综合利用水平。四是开展汽车以旧换新促消费活动。鼓励有条件的县(市、区)通过“政府支持、企业让利”的方式支持汽车置换更新,对转让本人名下的乘用车(取得有效的《二手车销售统一发票》)并购买新汽车的消费者给予补贴。鼓励汽车销售企业开展以旧换新展销活动和下乡促销活动,引导各县(市、区)在汽车展销场地提供、活动组织、广告位使用等方面给予支持,全市每年举办汽车促销活动20场以上,其中下乡展销不少于10场。鼓励商家加大汽车置换补贴力度,引导群众购买新能源汽车。五是促进二手车放心便利交易。支持二手车销售由经纪转经销,落实二手车销售“反向开票”、异地交易登记等便利化措施,破除各类隐形障碍。推动新能源二手车动力电池检测和估值平台建设,引导二手车经销企业提供并展示车辆状况表,明示车辆基本信息、重要配置、价格等内容。

为保障《实施方案》顺利实施,我市加大政策宣传解读力度,在政府网站、报刊、新媒体等渠道广泛宣传汽车以旧换新政策,扩大政策的影响力和覆盖面,设立汽车以旧换新电话咨询热线0394-8219616,做好政策答疑工作,启动“汽车以旧换新”平台,保障公众享受优惠补贴。