

开发创客课程 建立创客体验中心 发起成立市创客协会

何余东 让更多创客的梦想照进现实

本报讯(见习记者 林瑞蓉)昨日,在市第三实验小学(以下简称市实验三小)教室里,韩田小学教师何余东(韩田小学因建新教学楼,全校暂搬至市实验三小上课)正在整理教具。这些教具各式各样,有的像乐高积木,有的是小机器人,还有的是几个金属元件,甚至还有冰棍棒。

这些五花八门的教具是做什么用?

原来,这里是韩田小学创客教室,教具是何余东亲手准备的。

何余东所教的信息技术课不需要考试,学生学习主动性比较强,他便想上课教一些好玩的。2014年,他在学校尝试创客教育,结果广受学生欢迎。

创客一词来源于英文单词 Maker,是指出于兴趣与爱好,努力把各种创意

转变为现实的人。在大众创业、万众创新的国家发展战略下,创客概念火遍全国各地。当创客文化与教育相结合,就形成了创客教育。

韩田小学创客教室中间的书桌上摆放着各式各样的机器人,一面墙壁上还放置着几个类似无人机的教具。何余东介绍,学生可以通过使用、摆弄这些教具,了解飞机起飞原理及空气动力学知识等,有兴趣的还可以考取无人机驾照(ASFC证书)。

除了无人机课程,该校还开设了3D打印课程、电子电路课程、电子积木课程等,不同年级的学生可以根据难易程度选择课程。这些课程涉及科学、数学、信息技术、艺术等多门学科,学生完成一个作品往往能从中获得许多知识。

近几年,何余东带领学



生参加瑞安市科技节,连续三年获得一等奖。优异的成绩也让该校加大对创客教育的支持力度。

在学校开展创客教育之余,何余东还希望打造一个属于青少年的创客教育平台,帮助他们把创意变成现实,培养更多的少年创客。今年,他和朋友发起成立全市首个青少年创客教育体验

中心项目——酷玩星球,并担任课程开发,创作创客课程《智能百变Arduino》、《青少年3D打印课程》。

据了解,该项目是集创意、分享、合作于一体的创客教育空间,占地约1000平方米,是当前全省最大的少年创客教育孵化空间,分线上和线下两大运营板块:线上板块面向全国,为中、

小学输出创客教室的硬件、软件等方面的支持,线下体验馆分8大板块,面向全市青少年提供最新的科技项目体验。

日前,何余东趁热打铁,发起成立了市创客协会,邀请志同道合者加入。他透露,创客协会计划承办瑞安团市委发起的创客大赛,预计在寒假举行。

R 塘下人速写
Rui bao Tel66081255

8年时间,从1家美发店到16家连锁店,年总营业额达2500万元

平明美业 创业经:捡漏 得靠真本事

见习记者 林瑞蓉/文 记者 陈立波/图

在塘下美发业,平明美业的成长经历令人咋舌。短短8年时间,平明美业创下惊人纪录:在塘下、汀田等地通过接手同行业转让店铺等方式,迅速扩张到13家美发店、3家美容店,员工人数超过250人,年营业额可达2500万元。而他的创始人平明年仅31岁,原创团队成员大多是85后。

平明美业迅速崛起的背后藏着什么秘诀?

管理制度严格 总经理都接到罚单

平明美业成功的背后,创始人平明功不可没。

2008年,23岁的平明追随爱情,从江西来到瑞安塘下。有5年美发经验及经营管理知识的他,迅速拿起老本行,与两位伙伴开了第一家平明美业美发店。

平明认为,当时理发店夫妻搭档模式存在诸多问题,要想长久生存下去,只有明确规章制度。因此,平明美业一开始就不走寻常路,花费3年时间注册商标,用56%月营业额去学习管理课程,还制定了一系列严格的制度,如要求员工上班打卡、不坐工椅、衣着整齐、不玩手机、按时作息等。即使平明的合作伙伴之一、平明美

业总经理龚章林也不例外,他曾因未在规定时间内回宿舍而被罚款200元。

对于平明的做法,起初龚章林并不认同,觉得即使没有商标也无伤大雅,认为用一半营业额学习管理知识不是当务之急。随着平明美业逐渐发展壮大,龚章林等人才逐渐懂得平明的超前与坚持。

龚章林向记者聊起了工作中的一件小事:平明的妻子在店里当收银员,曾有一次开玩笑地说,以后我就是老板娘了,平明却回答:不,你只是收银员。他说,正是因为公私分明,平明美业才能迅速发展壮大。

服务态度诚恳 赢得诸多顾客点赞

2008年3月12日,位于塘西的平明美业第一家店正式营业,却遇到了问题。

当时很多员工是从江西九江慕名而来,做惯了烫发,对塘下当地人偏爱的大波浪头发手足无措。即使勉强做出,也不尽如人意,只能向顾客连连道歉。同时,他们主动向有经验的顾客

请教,才解决了这个棘手的难题。

龚章林介绍,由于前期经费有限,冲水槽漏水了只能在脚下垫砖,镜台也晃动,虽然出现种种小问题,但是平明美业用主攻服务的策略、诚恳的服务态度,赢得了顾客的口碑。如今生意越做越好,塘西店也已经装修3次了。



消费者利益排第一 快速扩张背后实现平稳过渡

平明美业拥有13家连锁美发店,其中12家是接手转让店铺后重新开张的。得益于这种模式,平明美业新店在开张之初,就解决了员工雇佣、店面装修、顾客招揽等问题,迅速在当地站稳脚跟。

也有人质疑:如此快速地扩张,不怕投资失败及根基吗?平明美业的答案是:不怕。

龚章林介绍,他们看中一家店铺后,会先培养能够胜任新店的员工团

队,在日常工作中专注提升员工个人素质,同时消纳原店铺的设备,做到物尽其用。

为了解决二手店的售后问题,平明美业推出一项新服务:原充值卡继续消费。平明解释,这项服务一石三鸟,一让老顾客继续消费原充

值卡内的余额,二让平明美业平稳吸纳顾客,三能减少政府处理投诉、信访工作。

8年时间过去了,员工有来有去,如今坚持在平明美业工作5年以上的已有20多人。平明美业打造了一支坚实的核心团队。

R 创业故事
Rui bao Tel66081255