



创新创业



上海高校创业教育联盟 联合推荐

全国创业学院院长论坛

——上海财经大学创业企业案例集

刘兰娟 主 编



当代中国创新创业前沿丛书

总主编 樊丽明

Entrepreneurship Education

“服务+”创业型人才培养

——上海财经大学创业企业案例集

刘兰娟 主 编

图书在版编目(CIP)数据

“服务+”创业型人才培养 / 刘兰娟主编. —
上海: 上海财经大学出版社, 2016. 12

(当代中国创新创业前沿丛书)

ISBN 978-7-5642-2607-7/F. 2607

I. ①服… II. ①刘… III. ①高等学校—人才培养—
研究—中国 IV. ①G649.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 278224 号

□ 责任编辑 陈 佶

□ 封面设计 张克瑶

“服务+”创业型人才培养
——上海财经大学创业企业案例集

刘兰娟 主编

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海华业装璜印刷厂印刷装订

2016 年 12 月第 1 版 2016 年 12 月第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16 9.75 印张 207 千字

印数: 0001—3000 定价: 40.00 元

当代中国创新创业前沿丛书编委会

编委会主任：

樊丽明(上海财经大学校长)

编委会副主任(按姓氏首字母排序)：

刘兰娟(上海财经大学副校长)

万黎峻(冠生园集团有限公司总经理)

钟晓敏(浙江财经大学校长)

编委会成员(按姓氏首字母排序)：

陈忠卫(安徽财经大学副校长)

杜承铭(广东财经大学副校长)

冯 林(大连理工大学创新创业学院院长)

胡文波(山东财经大学副校长)

李小鲁(中国职业技术教育学会副会长)

刘金兰(天津财经大学副校长)

刘志阳(上海财经大学创业学院执行副院长)

马 骁(西南财经大学副校长)

邱伟芬(南京财经大学副校长)

王 立(内蒙古财经大学副校长)

王文贵(中南财经政法大学党委副书记)

王晓萍(云南财经大学副校长)

王永贵(对外经济贸易大学国际商学院院长)

邬建辉(大华会计师事务所董事长)

杨春梅(吉林财经大学副校长)

张 维(天津大学管理与经济学部主任)

张耀辉(暨南大学创业学院院长)

张玉利(南开大学商学院院长)

代序

创新创业教育是高教综合改革的突破口

上海财经大学校长 樊丽明

正在积极建设全球科创中心的上海,已将全面推进创新创业教育正式提上议程。在当前新的背景下,如何正确认识创新创业教育的实质,把握高校创新创业教育国际趋势,根据高校自身实际推进创新创业教育的不断深入,是高校面临的重要课题。

创新教育由来已久。“创业教育”概念的正式提出源自 1998 年联合国教科文组织发表的《21 世纪的高等教育:展望与行动世界宣言》,该文认为创业教育将是 21 世纪青年除学术教育和职业教育外的第三本教育护照。

在“大众创业、万众创新”的大背景下,创新创业教育不仅成为国内高校教育教学的必备内容,而且成为中国高等教育综合改革的突破口。

一、正在建设科创中心的上海,亟须提高创新创业教育水平

美国管理学大师汤姆·彼得斯(Tom Peters)曾说:“差距已经消失,要么创新,要么死亡。”新常态下中国经济可持续发展的关键在于创新驱动,上海作为全国改革开放的排头兵和创新发展的先行者,正在加快建设具有全球影响力的科技创新中心,探索一条具有时代特征、中国特色、上海特点的创新驱动发展新路。

自 2014 年 5 月习近平总书记提出将上海建设成为“全球科技创新中心”的战略以来,上海市一直致力于把握科技进步大方向、产业变革大趋势、集聚人才大举措,并取得令人瞩目的成果。

目前,全市从事科技活动的人员超过 20 万,其中中国科学院、中国工程院院士 165 位,占全国总数的 11%。在沪外资研发中心达到 300 多家,其中世界 500 强企业研发机构 120 多家,分别占全国总数的 1/4 和 1/3。在沪高校各类国家重点学科数、高端人才数以及创新群体、创新团队的总量均位居全国第二。

在创业方面,上海 2015 年新设企业 25.43 万户,同比增长 13.1%;新增注册资本 3.11 万亿元,同比增长 67.6%。平均下来,相当于上海每天诞生 1 087 户企业。“阿里巴

巴云创客”“腾讯众创空间”等知名品牌也正式落户上海,成为助推上海建设全球科创中心队伍中的重要成员。

在科创中心建设取得巨大突破的同时,上海应有一种警醒意识,直面“科创”短板,解决相关问题。日前,中国人民大学发布《中国城市创业指数(2015)报告》,上海位居北京、广州、深圳、宁波、苏州、珠海之后,仅列第七。一些专家表示,在鼓励创业、支持创业、宽容失败的社会氛围中,在国际化、市场化、法治化的营商环境下,上海尚未跟上国际创业型城市的步伐。

除此之外,创新创业教育供给不足也在一定程度上抑制了上海创新创业人才的涌现。据上海零点发布的《上海大学生创业现状调研报告 2015》指出,上海大学生综合创业指数得分达到 60.8 分,略高于分界线 50 分,虽然学生创业热情高涨,但其中真正选择去搜集信息、学习知识、培养自身能力并且积极寻找合适机会的人数不到 10%。上海高校林立,高教资源丰富,这里既不乏精英教育,也有达到一定水准的职业教育,目前亟待提高的正是创新创业教育。

作为科创中心的知识源头、创新创业人才的培养场所和创新成果的诞生地,高校的创新创业教育是创意转化为现实价值的纽带,是引导市场资源配置的信号,更是驱动社会发展的重要引擎。万丈高楼平地起,没有良好的创新创业教育,难以维持创新创业浪潮的持续推进,也就难以实现“创新中国”的伟大梦想。上海建设全球科创中心,创新创业教育必须成为有力的助推器。

二、领先的创新创业教育并非“模式化”,而是“特色化”

从世界范围看,欧美大学已经走在创新创业教育的前沿,并在摸索的过程中形成了自己的特色教育模式。

美国是最早开展创新创业教育的国家,迄今已逾 60 年。其中,百森商学院(Babson College)是全美创业教育排名第一的学校。该校追求卓越的创新创业精神一直贯穿于其发展轨迹。百森不仅重视创业课程教育,而且关注创业实践。在创业课程方面,它将创业思维和行动融入课程中。本科生和研究生,不管他们的方向如何,都将学习到创业技术作为基础。选择创业作为方向的学生还会学习关于可行性分析和创业计划的核心课程。在创业实践方面,学校开展多样化的活动帮助学生提高实践能力,如“加速器”、暑期创业项目、商业大赛和杰出企业家协会等。其中最特色的“加速器”项目,不仅在校本科生、研究生均可参加,每一环节均可得到教师顾问的支持,而且通过“加速器”的多环节学习训练,可以提高学生的创业能力。

美国另一所创业型大学——斯坦福大学——则十分注重营造校园的创业氛围。学校各类创业中心、创客空间和校企合作交相辉映,使在校生得到了大量创业机会,并可积累创业经历。学校的创业文化还表现在鼓励教授创业。所有教授均可申请两年的“创业假期”。走出校园的教授更能看清社会的真正需求,帮助学生更好地结合实际、发现问题。

斯坦福大学开放式的创新创业教育,还体现于学科间的深入合作交流。其创业教学和研究主要分散在商学院、工学院、医学院、法学院和教育学院中,而校内所有的创业相关研究中心或项目、学生协会、技术授权办公室等联合组建了斯坦福创业网络(简称 SEN),目的是连接斯坦福的所有创业“社区”(community)。这个组织为所有的斯坦福“社区”服务,包括各院系的同学、教师、员工和校友;它还努力帮助各院系师生与硅谷的其他创业“社区”建立联系。

英国政府于1987年发起的“高等教育创业”计划(EHE)旨在培养大学生的可迁移性创业能力。创业教育队伍中的佼佼者——谢菲尔德大学认为,“创业能力”并非指创业学或者商业技能,而是指学生急需的一系列成熟并起作用的技巧,使他们能在当今全球经济中选择领域并成为领域内出色的领导者。谢菲尔德大学非常重视学生的创业教育参与度和体验感。例如学校开展的“领导能力大挑战”,是一个像游戏一样的创业活动,要求小组成员必须选择担任一个领导角色以帮助团队达到既定目标。无论小组活动成功与否,他们都有机会反思如何才能成为一个好的领导并且团队成员如何对领导做出有效反应。该校一直将创新创业教育根植于现实,设法使在校生校园活动与不断发展变化的商业活动尽可能联系起来,让学生认识商业组织和经营管理。

从世界范围看,这三所大学已经走在创新创业教育前沿,并在摸索的过程中形成了各自的特色教育模式。百森商学院重视创业课程与创业实践的结合,斯坦福大学重视创业氛围的开展与创业网络的连接,而英国谢菲尔德大学则侧重于学生在创业实践中的感知。三所高校所展现的特色,对于国内高校而言更多的是学习借鉴,而非孰优孰劣。

三、创新创业教育本质不是培育项目,而是对“人”的教育

教育,至少需要明确教育目标、教育内容和教育途径问题。创新创业教育本质是对“人”的教育。欧美高校在创新创业方面的一个共同点在于确立学生的主体地位,其中谢菲尔德大学尤其重视学生在创业教育中的切身体验和主观感知。创新创业教育的核心是“教育”,而“人”不但是出发点也是落脚点,因此,其实质应该是实现对“人”的教育,而非对“项目”的教育。“项目”只是培育创新创业人才的重要载体。“项目”即使失败了,但是创新创业的种子一旦植入年轻学子的心灵,我们相信一定会在恰当的时候开花结果。创新创业教育不仅强调面向个体提供设计思维训练,强调机会识别和开发能力,更强调培养学生在别人犹豫不定的问题上具有洞察力和自信心。正是在这个意义上,我们提倡创新创业教育,是提倡一种培养能力的实践教育,也是提倡一种尊重创新的“宽容失败”的文化,更是提倡一种自我挑战的基于“人”的全面发展的教育。

正如美国普渡大学副校长迪巴·杜塔所表示的,高校创新创业教育往往存在一个重大的疏忽——只关注创业却忽略了创新。事实上,创新教育与创业教育两者在本质上是互相渗透和融合相通的,真正的创业教育必须以创新教育为基础,而创新教育往往以创业教育为载体和实现形式,其核心理念仍然是面向全体学生,结合专业教育,将创新创业教

育融入人才培养全过程。两者的差异主要在于创新教育重视的是学生的创新意识和创新精神的培育,通过激励学生发现问题并多角度思考问题、解决问题从而激发学生的创新欲望,创业教育则更注重培养学生的实践能力,尤其是商业化的运作能力,而不是将创新理念停留在纸面上。

创新创业教育的基本途径是课堂内的课程教学和课堂外的实践锻炼,也就是“第一”“第二”课堂。课程教学既要面向全校学生,在专业教育中渗透创意、创新和创业精神,又要通过提供系统解决方案来帮助部分具有强烈创业意愿的学生成为大学生创业的种子选手和创业引领者。课程设计要致力于打破学科间的壁垒且强调综合的、整体的学习方法。课堂外的实践主要为学生提供指导与咨询、资本获得和物理空间这三方面的基础支持。指导与咨询需要学校为创业学生配置导师,解决学生在创业过程中的组织冲突、项目前景和融资问题;资本是创业项目孵化与成长的重要支撑,学校要尽力帮助学生解决在创业的早期阶段所需的初始成本问题;而物理空间则是创业者之间进行交流、学习的平台。

四、财经院校的探索:启动“服务+”创新创业人才培养

在创新创业教育探索中,不同高校应依据自身实际走出各自的特色道路。财经院校学科的最大特色就是“服务”,会计、财务、金融、营销、信息管理等都是服务。我们认为,财经院校可以通过创新创业教育推动“服务+”其他行业的创业实践,通过推动服务创新催生新项目、新模式、新业态、新产业。

上海财经大学正在探索将创新创业教育融入卓越财经人才培养的全过程。在实践中,学校依托创业学院这一重要抓手,积极推动“服务+”创新创业型人才培养,有效增加创新创业型人才供给,提高卓越财经人才培养质量。

经历了一段时间的探索,上海财经大学创新创业教育实践已初显成效。2015年学校创新创业计划立项159个,参与人数达611人,占全校本科生人数的8%。目前,上海财经大学已涌现出一批创新创业“新苗”。“匡时班”作为创业学院特色班,一期学员47人,基本上实现人人有项目、个个有目标。这些项目集中在科技服务、金融服务、法律服务、市场服务等方面,目前已有18家公司注册,多家获得天使投资。

高校开展创新创业教育需要健全体制机制。结合上海财经大学的实践,我们认为,要进一步深化高校创新创业教育改革,应该继续推进五个层面的工作:

一种协同工作体制机制。要将创新创业教育纳入学校改革方案,形成保障体系。上海财经大学成立了创新创业工作推进领导小组,统筹协调创业学院与教务、研究生院、学工等单位。学校还成立了由校内外专家组成的创业学院顾问委员会,负责为创业学院提供外部资源支持,对创业团队予以贴身指导。在校内,由教务部门负责人和教研专家参与的创新创业教学指导委员会主要负责创新创业教学改革咨询、培养方案审核以及教学质量控制等。

一支双导师队伍。在现有基础上继续探索建立面向创新创业学生的导师制度。通过

大力推进业界创业导师聘任,推进专职师资招聘,利用外部资源设立创业讲席教授,探索优秀导师制与项目培养之间的衔接关系。

一批创业基金。上海财经大学每年为创业学院提供专项运行经费,并利用学校教育基金会等平台,多渠道募集创业资金支持学生项目孵化。

一批创客空间和创业实践基地。通过在校内建设创客空间,在校外借助科技园的力量与政府合作打造6个产业孵化基地以及在知名企业内部设立创业实践基地,为优秀创业团队提供创业初期的办公场所、创业指导咨询等服务。

一种宽容失败、鼓励创新的校园文化。校园创业文化的培育和引领能从根源上解决创业原动力不足的问题,增强创业活力。

高等教育作为国家发展的重要支撑,理应主动适应经济新常态,为国家实施创新驱动战略提供人才保障和智力支持。在“双创”背景下,大学必须积极回应时代的新要求,将变革创新的企业家精神引入校园,积极构建创业型大学的发展新模式,推动创新创业教育的大力发展,这是高教改革迈出的重要步伐。

目 录

代序：创新创业教育是高教综合改革的突破口	1
----------------------	---

挂科险	1
-----	---

- 1 创始人简介 / 1
- 2 项目概述 / 2
- 3 创建过程 / 3
- 4 项目特色 / 6
- 5 案例点评 / 12

e 电充和 4G 绿色梦想	14
---------------	----

- 1 创始人简介 / 14
- 2 项目概述 / 15
- 3 创建过程 / 16
- 4 项目特色 / 20
- 5 案例点评 / 24

快乐小鸭：中国青少儿陶艺领导品牌	25
------------------	----

- 1 创始人简介 / 25

- 2 项目概况 / 25
- 3 创建过程 / 26
- 4 项目特色 / 32
- 5 案例点评 / 36

金融教育平台 WESTARTIN

37

- 1 创始人简介 / 37
- 2 项目概述 / 37
- 3 创建过程 / 41
- 4 项目特色 / 43
- 5 案例点评 / 46

推推购：电商与斜杠人经济的结合

48

- 1 创始人简介 / 48
- 2 项目概述 / 49
- 3 创建过程 / 52
- 4 项目特色 / 53
- 5 案例点评 / 58

库米科技拥抱“服务+”

60

- 1 创始人简介 / 60
- 2 项目概述 / 61
- 3 创业过程 / 61
- 4 项目特色 / 68
- 5 案例点评 / 70

青租界

71

- 1 创始人简介 / 71
- 2 项目概述 / 72
- 3 创建过程 / 78

4 项目特色 / 80

5 案例点评 / 97

运去哪——新国际物流服务

99

1 创始人简介 / 99

2 项目概述 / 99

3 创建过程 / 101

4 项目特色 / 103

5 案例点评 / 110

从 Together 到精通创服

111

1 创始人简介 / 111

2 项目概述 / 111

3 创建过程 / 114

4 项目特色 / 120

5 案例点评 / 126

约健

127

1 创始人简介 / 127

2 项目概述 / 128

3 创建过程 / 129

4 项目特色 / 131

5 案例点评 / 138



【服务+金融】

挂科险

1 创始人简介

邵天宇：上海财经大学金融学院大四学生，是互联网金融领域新生代创业者，致力于互联网金融创新，具有丰富的决策与管理经验，精通新媒体运营和话题营销，决策果断，长于表达，熟悉投融资，对学生市场和互联网保险行业有敏锐嗅觉和独到观点，擅长组织大规模学生活动以及跨部门协调指挥，是新时期精英大学生的代表人物。



徐烨丞：上海财经大学大三学生，创业学院匡时班一期学员，中国新生代青年创业创新实践者，已有两次创业经历。从运营管理至市场营销，熟悉产品所涉及的各个领域及其目标客户的特点，扎实掌握互联网金融市场及其相关投资领域的核心知识技术，能够以敏锐的目光与独到的方式改善产品上下游环节，对于新型互联网金融产品有着丰富的宣传推广经验。



管凌子：上海财经大学金融学院大四学生，创业学院匡时班一期优秀学员。在开始创业前从事户外运动，并将登山者精神转化为企业精神。曾于多家互联网保险公司学习，具备良好的管理能力与金融视野。创办公司之前，有着丰富的创业公司实习、运营、工作经验。在校领导过多个项目及社团，皆获得学生的热烈欢迎。对市场及销售方面有着浓厚的兴趣，有着极强的公关能力。



2 项目概述

挂科险项目是上海坎诺商务咨询有限公司(成立于2015年6月)旗下产品,立足于类保险服务行业,利用金融化思维对服务产品进行包装,既规避保险经营监管方面的法律风险,又以创新性的包装形式让人耳目一新。公司目前已推出“挂科险”“减肥险”两款产品,并立志成为全国首家针对个人生活化场景的类保险服务平台。

市场调查数据显示,互联网保险行业于2015年迎来了发展元年,即将进入全面爆发期。而类保险服务行业作为互联网保险的细分衍生行业,专注于以专业的金融化思路对传统服务产品进行再升级,并必将伴随着互联网保险的发展而崛起。目前公司推出的两款主打产品——挂科险及减肥险——已经经过三轮的产品迭代,形成现在的产品模式。对用户来说,这是配有服务的激励型产品,用户购买产品,在计划期内享受配套性服务并应实现目标,若目标成功则获奖励;对第三方服务商来说,公司筛选优质的服务商,将服务与产品对接,在大大降低服务成本的基础上实现商业闭环。目前,减肥险与挂科险产品已经累计销售两期,累计订单2 263份,累计客户1 650名,产品线上发布帖阅读量累计已达28万次。公司已与多家知名企业达成合作,并被《人民日报》等多家媒体进行报道。

公司将金融知识储备与营销能力相结合,一方面,利用大数据整合,用多种模型分析历史数据,制定产品定价;同时,建立严格的风险控制体系,从产品前、中、后三段有效控制风险、降低成本。另一方面,公司为用户配备互动跟进式服务流程,真正帮助客户达成目标、实现价值。公司从2016年开始盈利,费用主要来自公司产品自身服务费、产品设计与广告费。目前公司已获得种子轮融资,正处于迅速扩张阶段。

挂科险项目目前已获得“创青春”上海市银奖,“三创赛”全国一等奖、上海市一等奖。

3 创建过程

3.1 发现机会

挂科险项目始于团队创始人在 2015 年期末考试时的一次小小尝试。挂科险的几位创始人在期末复习时非常担心挂科,便萌生了为自己买这样一份保险的念头,娱乐性地发布了“挂科险”第一期,引起财大师生的广泛关注与讨论。后来觉得这个想法很有创意,也没有人尝试过,所以就在共同考虑后进行了试运营。试运营引来了非常大的关注,也让他们决定继续这个项目。

交纳保费 5 元,即可获得 30 元的挂科补偿或者 20 元的满绩奖励,这便是挂科险和高分险的内容。有人提出,挂科反而获得补偿,可能会使同学们产生惰性。对此,团队成员们给出了合理解释。首先,产品金额设置非常小,仅有 30 元补偿;而挂科重修是需要学分的,以财大为例,超出学分限制,1 学分是 200 元,挂科的机会成本远远高于奖励,所以能够杜绝故意挂科这种现象。此外,数据显示,最终赔付的高分同学有 40 人左右,而挂科同学仅有 2 人,从实际结果来看,产品更多体现了对学生的鼓励性而非救助性。负责人也正在考虑未来给产品更名,改成类似“助学奖学金”这样更能突出产品属性、更具正能量的名字。

创始人因此进入匡时班进行创业理论的系统学习,以此为基础开始对互联网保险行业的思考与实践。挂科险项目立足于校园生活的类保险服务领域,专注于为用户提供具有激励性的场景化保障服务,同时通过为商家提供市场推广服务来完成商业闭环。

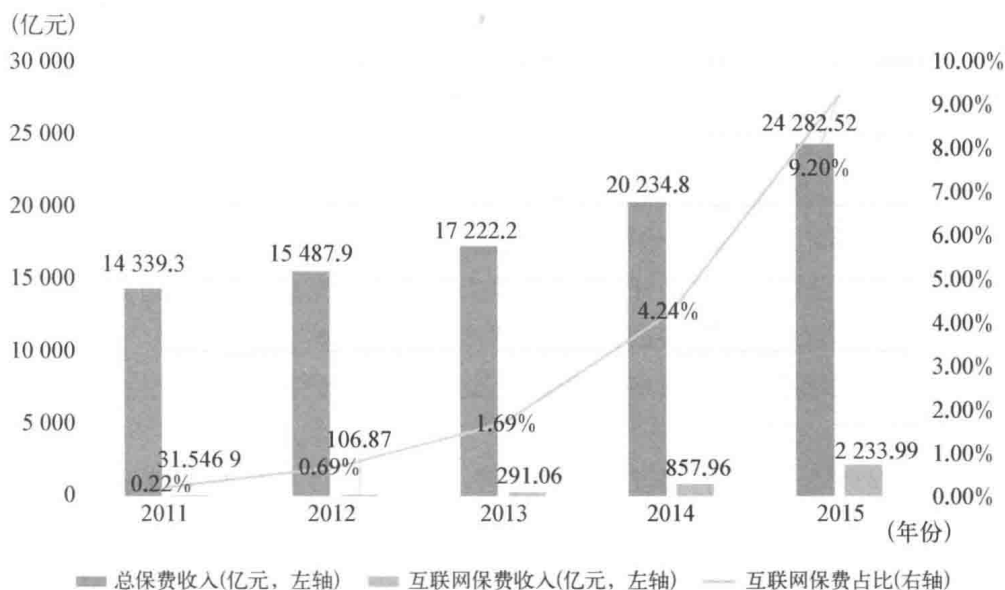


图 1 互联网保险发展趋势

随着互联网保险行业场景化、碎片化的发展趋势,保险保障与服务的界限逐渐模糊。而类保险服务作为互联网保险发展至今的衍生行业,更是受到了广泛的关注。类保险服务的本质并非保险产品,而是服务产品金融化,即以专业的保险设计思路对传统的场景化服务从服务定价、数据模型以及服务流程等方面进行金融化包装。该服务产品既规避了保险监管方面的法律风险,又以创新的包装让人眼前一亮。苹果公司旗下的 AppleCare 服务以及国内专注于车险领域的 OK 车险,都是类保险服务的典型范例。

互联网保险从 1997 年简单的信息发布平台发展至今,已经进入飞速发展阶段,并即将迎来全面爆发阶段。2015 年,互联网保费规模达 2 233.99 亿元,互联网保险企业突破 110 家,并实现超过 70 亿元的融资总额。而类保险服务行业作为从互联网保险衍生出的针对服务的细分行业,也必将随着 2016 年互联网保险的爆发而异军突起。

3.2 组建团队

创业初期,团队只有 3 个人,并没有明确的分工,后期规模逐步扩大,又招收了一些在市场推广、数据分析、宣传、财务等方面有一定专业技能的人才,逐渐形成现在的管理经营模式。

项目于 2016 年初成立公司,公司名为上海坎诺商务咨询有限公司,公司性质为有限责任公司,公司目前总部成员 8 名,分校代理人 9 名,具体结构如下:



图 2 团队结构

董事会: 由公司的股东组成,作为公司的决策层,进行公司总体战略的制定及未来发展的规划,并确定总经理人选。

总经理: 作为公司业务执行的最高负责人,负责根据董事会制定出的公司战略及规划,保证公司各个部门业务正常运行,并决定各部门负责人人选。

人事部: 负责公司的人事考评,督促各项工作的正常完成,积极联络高校分部成员,组织并记录各次会议,积极联络项目各方面客户及顾问。

市场部: 负责开拓高校市场,寻找校园合伙人,并积极开拓各校线上合作宣传渠道以及线下供应商。

运营部: 保证线上各宣传渠道的正常运营,如微信平台的发布、客服和 QQ 宣传等;策划并组织线下活动,如线下减肥险称重、高校推广宣传等。

财务部: 负责公司资金的总体规划与运用,如制定财务预算、资金投资管理、融资计划决策等;负责日常会计与税务工作。

产品部：负责产品的研发与设计，如开发新险种，改进产品前后端服务形式，根据各高校特点修改产品；发掘并调查用户需求，如组织测评团进行产品评测，做用户需求满意度调查等。

数据部：作为公司的核心部门，负责收集处理产品数据，如分析用户指标及用户属性，根据赔付结果进行数据建模，制定产品定价与赔付金额等。

设计部：负责公司配套宣传产品的设计，以及 H5 页面的设计与修改。

高校分部：目前项目已经覆盖上海 9 所高校，包括上海财经大学、上海电力学院、上海健康医学院、上海交通大学、华东师范大学、华东政法大学、上海外国语大学、上海立信会计金融学院、华东理工大学。

顾问团：顾问团由公司运营中积累起来的用户、人脉资源组成。顾问团成员涵盖金融业人士、保险业人士、营销专家、技术人才等，顾问团成员身份包括有着奇思妙想的学生、在校专业型教师、有丰富从业经验的金融投资类人才、投资人等。顾问团成员不断地为公司的改进和发展提出建议。

三位创始人邵天宇、徐烨丞、管凌子目前分别担任总经理、人事总监和市场总监，团队中其他主要成员有：

运营总监：白婧雯

具有丰富的现代化企业运营经验和实战经验，有极强的管理能力、策划能力、推广能力和沟通能力。曾实习于全美排名第一的人寿保险公司香港分部，帮助该公司策划在中国内地的产品推广方案，设计的 BP 经评比获得第一名；曾负责 SufeEnactus 某项目运营工作，该项目最终获创行世界杯华东赛区一等奖。

财务总监：高菱梓

具有极强的交流协作能力，丰富的统筹策划大型活动的经验。曾服务于全球顶尖会计师事务所，参与多家上市公司年报审计，具有丰富的财务经验。

产品总监：魏亚军

熟悉经济规律、金融服务的创新金融产品设计师，曾实习于顶尖的互联网金融公司，兼备天马行空的创造力和优秀扎实的经济金融领域知识功底，同时熟悉数据分析、建模，擅长风险控制。

数据总监：刘铭

有扎实的数理统计基础，对时间序列分析、多元回归分析、计算统计等熟练掌握，熟悉 SAS 应用。有着丰富的数据分析处理经验，服务过多家顶尖企业，具备丰富的客服服务经验。

设计总监：陶一锴

中国新生代设计师，能准确洞察用户的审美倾向，对国内外平面设计潮流有敏锐的嗅觉，精通各种平面设计软件，擅长各种平面产品设计，而且擅长素描等手绘形式以及数字绘画，有丰富的平面设计经验和一定的交互设计经验。