

■青年路上的青年人

创业别追“快”，要守“久”

从两间办公室起步，张津溪用服务细节打败市场竞争

本报记者 吴一凡

37岁的盛凡知识产权公司总经理张津溪，踏上北上的高铁前往北京分公司处理日常业务。望着窗外飞驰而过的风景，他的思绪不禁飘回12年前那个炽热的夏天——彼时24岁的他，创业失败，拉着合伙人回到家乡徐州，入驻青年路上的徐州市大学生创业园，开始新的创业征程。



“那时我们刚回到徐州，全身上下只有几千元。”回忆起步时的艰辛，张津溪记忆犹新。两间简朴的办公室，成了他梦想重新起航的港湾。

经历了之前创业的失败，让张津溪深刻领悟到“选对赛道远比盲目努力更重要”。经过深入

揣着几千元，回老家再拼一次

调研，他发现知识产权服务领域的蓝海：“当时国内很多企业普遍缺乏知识产权保护意识，专业的代理机构稀缺，而随着中国企业加速‘出海’，这个领域必将迎来爆发式增长。”这份精准的判断，成了他二次创业的核心方向。

快撑不下去，家乡送来“及时雨”

创业初期的艰辛远超想象。为了开拓客户，张津溪和团队成员每天背着沉甸甸的资料，顶着烈日穿梭在各大工业园区，挨家挨户敲门拜访。“最难忘的一次，为了见一个客户，我们在对方公司门口等了好几个小时，最后只换来5分钟的交流时间。”他回忆道，那段日子里，团队曾经连续3个月没有签下单一单，连工资都发不出来，大家常常挤在办公室里吃泡面充饥。

就在快要撑不下去的时候，徐州市人社部

部门的创业扶持政策送来了“及时雨”——社保补贴每月为他们节省近万元支出。“当时我们团队人不多，但每月的社保支出也是一笔不小的开销，别看这近万元补贴，在创业初期简直是雪中送炭。”张津溪坦言，正是这份来自家乡的支持，让他更坚定了走下去的决心。

无数个深夜里，张津溪独自在办公室复盘客户拜访记录，研究运营服务模式。正是这份近乎偏执的坚持，让团队在激烈的市场竞争中站稳了脚跟。

极致的服务赢得众多口碑客户

在服务企业的过程中，张津溪带领团队不断创新突破：创建知识产权云数据库、研发智能申报系统、开发一站式维权软件……“我们在服务上从不设边界，只要客户需要，我们就去探索、去突破。”正是这种极致的服务理念，让盛凡知识产权的申报成功率远超全国平均水平，也积累了越来越多的口碑客户。

谈及创业心得，张津溪有着自己的独到见解：“创业不是百米冲刺，而是一场漫长的马拉松。”在他看来，创业的真正意义不在于财富积累，而在于价值创造。“赚钱不是唯一目标，重要的是我们为客户、为行业、为社会创造了什么价值。”

对于想要踏上创业路的年轻人，张津溪语重心长地给出建议：“首先要认清自己的起点和优势，别盲目跟风，选一条真正适合自己的赛道；其次要做好长期奋斗的准备，创业路上挫折

是常态，重要的是保持韧性。”他特别强调，“要静下心来，多专注业务本身。把每一个细节做好，才能在激烈的竞争中脱颖而出。”

列车缓缓驶入北京南站，张津溪收拾好行李，步履匆匆地走向出站口——新一天的工作已经在等待他。从徐州市大学生创业园的两间办公室，到如今遍布全国十余个城市的分公司，变的是企业规模，不变的是他作为创业者的初心。

“创业就像一场永不停歇的修行。”张津溪说，“比起追求一个完美的结果，更重要的是享受每一次解决问题、突破自我的过程。”这或许正是这位从徐州走出的青年企业家，最想与后来者分享的成长智慧——在创业的浪潮中，唯有坚守初心、脚踏实地，才能一步步书写属于自己的精彩篇章。

徐州报业传媒集团

城市体验官

真人探访

+

角色体验

来真的！不做旁观者！

《城市体验官》以“00后记者”的第一视角，

亲身体验各行各业的奋斗点滴，定格温暖瞬间，触达城市变迁

