

在时代浪潮奔涌向前的今天,很多人认为00后尚显稚嫩,更有人断言兼顾事业与公益是“不可能完成的任务”。然而,00后青年张涛却以实际行动打破质疑,用奋斗书写出精彩答卷,为同龄人指明了前行的方向。

事业+公益 00后青年张涛的双轨人生

●本报记者 李娟 文/图

张涛,中国品牌节青年论坛副秘书长、内蒙古方知文化传媒有限公司CEO、“容予青年”主理人。这些头衔背后,是一名00后青年对事业的执着与对公益的赤诚。张涛的公司以品牌营销和文创产品开发为主营业务,抖音、快手、小红书等平台都曾是其服务对象,商业版图的扩张彰显出张涛卓越的商业才能。而在忙碌事业的同时,他更是公益的践行者,曾担任青励公益(北京益公益基金会)副秘书长,用爱心与行动温暖社会。

张涛与公益的不解之缘,要追溯到他的中学时代。在呼和浩特长大的他,高中时曾参与“中学生领导力培养”项目,从那时起,一颗公益的种子便埋在了他心中。当时,他和小组成员耗时七八个月打磨“爱不罕见——关注血友病”项目,通过微博呼吁、向政府信箱建言、线下举办宣传活动,并与内蒙古自治区人民医院、内蒙古血友病之家、内蒙古图书馆等单位和组织建立了合作。在他们的不懈努力下,血友病患者获得了更多社会关注。这段经历让张涛体会到公益带来的成就感,也塑造了他强烈的社会责任感。

“第一次接触血友病患者时,发现对他们而言连普通的摔跤都可能是致命的,但社会对这个群体的认知几乎为零。”张涛回忆道。当他们组织心理辅导活动时,一位患者家属握着他的手说:“孩子,你们让我们看到了光明。”

这场实践活动,让张涛第一次感知到青年力量。他带着项目站上2017年第八届全国中学生领导力展示会的舞台,与内蒙古血友病之家建立合作。“那时我们以项目的成功靠的是自身能力出众,后来才明白,社会真正认可的是青年想参与社会、服务社会、完善社会的赤诚。”

2020年,北京的一间出租屋成了张涛的“创业指挥所”。20岁的



张涛分享公益经验



张涛带领团队参与第二期AI成长训练营



张涛在2024中国品牌节青年论坛青年职业发展训练营分享经验

他线上对接抖音、新东方等平台的营销方案,电脑屏幕上跳动的不只是文档,还有他从项目实践中提炼的商业逻辑——资源整合能力,这让他在大创学生创业群体

中显得格外成熟。“别人做品牌营销靠模板,而我们则做‘青年定制化’。”张涛发现,当代年轻人的品牌需要不是标准化方案,而是能戳中年轻人痛点的“情

绪连接器”。在为某生态农业科技企业策划品牌推广方案时,他和团队在全国高校发起“青春新农人”话题挑战,以此记录乡村振兴发展,话题阅读量破千万。同时,他还带领团队走

进500强企业游学,让品牌年轻化形象深入人心。这种将商业目标与青年价值共鸣结合的模式,让张涛和他的团队在3年内服务头部企业超20家。

真正让张涛跳出“学生创业”标签的是对“差异化竞争”的实践。当同龄人比拼融资额度时,他已构建起“公益+商业”的双轮驱动模式,他主理的“容予青年”作为青年品牌,既能商业项目提供青年调研样本,又能通过商业盈利反哺公益项目。

2023年4月,在辉腾锡勒草原上,一群大学生载歌载舞——这是张涛策划的“草原文化体验馆”项目现场。各地青年在绿色小火车上游览草原的风光,在马头琴声中完成社交蜕变。“我们要做的不是打卡式公益,而是让青年在深度参与中找到自我价值。”

与此同时,张涛带领志同道合的伙伴围绕“有效社交、资源链接、职场赋能、成长陪伴”,为年轻人提供多元、优质的公益实践和项目孵化机会,不断打造高品质社交产品。他深知,想让公益事业更具生命力,需要创新思维模式。他将商业经验与资源巧妙融入公益活动,例如,推出旅游式社交产品:导游由青年带头人或高校达人担任,设置沙盘游戏、沙滩音乐会等活动,让参与者在享受旅行的同时,获得深度社交体验,提升个人价值,也为公益项目吸引更多关注。“容予说”的“围炉煮茶、夏日冷萃”活动,以新颖形式,营造舒适的社交环境,极大提高了参与者的积极性。

在张涛的努力下,“容予青年”已与50余家青年组织、社工组织、公司建立合作,线上线下累计服务万余人次。

在张涛看来,事业与公益并非无法平衡。他从高中时期参与的中学领导力培养课程中,锻炼出项目策划、对外沟通等能力,这些能力在商业与公益领域同样适用。他将商业资源运用于公益活动的组织与推广;而公益活动的组织让他更加明白社



张涛开办公益讲座

会责任感的重要性。

张涛的奋斗离不开父母的支持。他的父母表示,他们深知人常怀感恩之心,看到儿子投身公益与创业、为社会贡献力量,倍感自豪。家庭的理解与鼓励,是他逐梦路上的坚实后盾。

对于未来,张涛有着清晰的规划。“容予青年”的产品仍在不断完善,他将持续深耕,推出更多优质产品,在事业与公益的道路上坚定前行。他希望自己能成为一盏明灯,照亮更多青年人的奋斗路,让更多人相信,正青春的我们,有能力在追逐事业梦想的同时,怀揣公益之心,为社会增添温暖与力量。

青春因奋斗而精彩,因奉献而闪耀。在这个充满机遇与挑战的时代,张涛的故事激励着每一位青年。

司旭东:用青春和汗水浇灌充满希望的绿野

●本报实习记者 于梦圆 文/图

“国外豪华写字楼与呼和浩特乡村营地,你当时是怎么选择考虑的?”面对记者的提问,司旭东微微一笑,眼神里充满坚定:“家乡的土地里,埋着我梦想的种子。”

司旭东,1998年出生,从2022年开始,用3年时间将新城区讨思浩村一片寂寂无人的土地,打造成了首府最“热”的露营地标——云上露营小镇。3年游客超60万人次、日最高接待5000余人、2025年销售额有望突破2000万……这组数字背后,是一条归乡学子用双脚丈量出的创业之路。

2022年,留学海外取得硕士学位的司旭东选择了回乡创业。他敏锐地捕捉到首府周边旅游热的机遇,决定在家乡的沃土上,播种“云上露营”的梦想。

然而,现实却迎面泼来冷水:资金短缺、人才难觅、村民观望的态度……让他倍感压力。

“那会儿真是‘三无’开局,”司旭东回忆,“但办法总比困难多。”他化身“超级说服者”,四处奔走吸引投资,深入高校挖掘志同道合的年轻伙伴,更是逐户叩开村民家门,用诚恳的态度和详细的规划赢得信任。从零到一的突破背后,是司旭东的日夜奔波。

短短3年,云上露营小镇初具规模。它不仅成为呼和浩特的休闲地标,更成为撬动乡村发展活力的杠杆,带动周边经济增长5%,为48名村民提供就业岗位,让“产业兴、百姓富”的愿景照进现实。

4名90后合伙人、50多名年轻员工,在自由轻松的氛围中碰撞灵感。“露营基地每年必出新主题。”司旭东深知持续保鲜的秘诀,“客户有期待,才有黏性。”这份敢为人先的勇气,让他把目光投向更远处。

凛冬时节,旅游淡季反而成了他全国布局的契机。“冬季,我们把成熟的运营管理系统和人才输送到南方,为当地的露营地提供培训。”他解释道,“这样既盘活了团队价值,也助推全国露营产业升级。”

露营小镇生意风生水起,司旭东的团队又悄然开始布局新赛道——低空经济。“这个决定并非一时兴起,而是紧扣呼和浩特‘六大产业集群’的战略布局。”他目光中满是对未来的笃定。

除此之外,司旭东的奋斗路上,公益也是其永不褪色的一笔。从初中起就投身志愿服务的他,累计服务时长已超6000小时。节假日,常见他穿梭于周边乡村,为留守儿童带去生活必需品与陪伴。他不仅身体力行,更带动整个团队投身环保行动、帮扶弱势群体等公益活动。司旭东获得的“呼和浩特市优秀志愿者”称号,便是对他热衷公益的最佳注脚。

从高中时起到如今作为新城区政协委员,司旭东肩上的社会责任从未卸下。他积极履职,将青年创业者的敏锐观察化为务实建言。

谈及对青年朋友的寄语,司旭东言语间充满热忱:“呼和浩特的营商环境真的很好,希望有理想的青年朋友抓住机遇,实现自我价值。”

从海外学子到归乡创业者,从志愿先锋到行业探路者,司旭东的每一步都走得坚实有力。他将个人理想深深植人家乡发展的土壤,并用青春、智慧与汗水,浇灌出一片充满希望的绿野。

当青春遇上乡土,当海归情系桑梓,司旭东的故事证明:最澎湃的创业浪潮,正激荡在故乡的热土之上;最绚烂的人生华章,永远书写在祖国需要的地方。



司旭东在工作中



云上露营小镇