

# 姜小明

浙江省公关之家副秘书长



# 营销界的探索者： 姜小明的职业生涯与公关实践

文 / 许彝



## 社会团体

金砖国家多边贸易服务中心  
商务顾问

中国消费经济学会 (CCES) 理事  
张寿镛财经思想研究中心秘书长  
浙江省企业培训师协会成员  
浙江省公关之家副秘书长



## 社会服务

团四川省委驻浙江工作委员会委员  
/ 青创部部长  
江西省外语外贸职业技术学院校外  
行业导师  
浙江海洋大学校外硕士生导师  
浙江水利水电学院客座教授

第一次看到姜小明的履历，记者陷入了思考，一时竟不知从何采访起。姜小明毕业于西南财经大学，本科学习营销专业，研究生转向了财务管理与资本运作。毕业后成为营销管理类学科的高校老师，拿过家庭教育辅导员（高级）、职业生涯规划师（高级）、企业信息管理师（高级）、北大博雅民企智库专家、企业培训师（高级）、并购交易师（高级）、高等教育导师等资格证书；在中粮、剑南春、伟星文化、阿特多多、文鼎集团、大耳牛 & 寰马集团都有过执业经历；参与过金砖国家多边贸易服务中心、

中国消费经济学会（CCES）、张寿镛财经思想研究中心、浙江省企业培训师协会等社会团体工作；为团四川省委驻浙江工作委员会、江西省外语外贸职业技术学院、浙江海洋大学、浙江水利水电学院提供过社会服务。

很难想到，拥有如此丰富履历的姜小明，看上去却略显普通，只有他一歪头，偶尔露出的那一丝狡黠的微笑时，你才会觉得，眼前的这个人并不简单。

深入了解后，你才会发现在当今竞争激烈的商业环境中，姜小明先生凭借其深厚的专业知识和丰富的实践经验，在营销和公

关领域取得了显著成就。今天，我们有幸与他深入对话，探讨他职业生涯的所失所行和他公共关系的独到见解。

公关之家：姜先生，您好！首先，请问在您丰富的履历中，那么多身份，您最终给自己的定位是什么？

姜小明：大家好，我是一名学营销、教营销、做营销、做营销咨询的营销人，拥有十几年的行业经验。我的职业生涯始于教育领域，之后转向营销管理和营销咨询。经历过快销、管理咨询、知识产权证券化、人力资源服务等大大小小五六六个行业。其中不

乏世界五百强、中国五百强等。目前，我在玺坤科技担任联合创始人，专注于市场推广和业务发展。如果要给我自己贴一个标签，可能就是营销人。从2002年开始，学习营销专业知识，后来教授营销相关的学科，开始工作也是负责营销相关的内容。目前我还兼任浙江水利水电学院、浙江海洋大学的校外专家，一直辅助学生学习营销专业方面的内容。

公关之家：能否分享一下您的创业经历？

姜小明：我的创业之路从2020年左右开始的，属于起步比较晚的一批人。刚开始承接一些咨询业务，主要是营销类的咨询。后来，接了一个新公司搭建的事情，从乙方变成了甲方，开启了初创公司的管理工作。

先后一年半时间，和项目成员帮助资方搭建了七家公司，包含牛肉酱、火锅店、饮料、螺蛳粉、电影、直播和生物医药。从营销角色退到后台，做起了人力行政、财务法务等统筹工作。

那段时间可是太辛苦了，开不完的会，处理不完的事。不过了解了不同行业的基本操作，结识了各个行业的精英，完善了自己的整体认知和全盘的思维方式。差不多这些产业走上正轨，我也功成身退，回归到咨询行业。

鉴于目前的经济形势，中小企业面临的困难，我们试图去解决这些问题，把自己的成功建立在甲方成功的基础上。

据我们对目前企业的了解，大家最容易发现自己缺失的是钱，是资金，然后是销售，接着是人才，还有规范以及效率。然而，规范和效率不仅不容易发现，还和中小企业活下去的紧急状态在一定程度上相违背，所以我们没有把长远的思考强加给企业主。

人才的缺失也算中长期的问题，一时半会儿解决不了大多数企业目前的困境。所以我们将缺钱和缺销售作为当前工作的重心，把玺坤科技主要服务方向定为以投融资辅导和销售提升为主。

公关之家：您是如何开始涉足公共关系领域的？

姜小明：我的公共关系之路始于一位校友的推荐。他向我介绍了浙江省公共关系协会，并让我意识到公关在塑造企业形象、构建品牌影响力方面的重要性。第一次到公关协会，见到了几位前辈，深入沟通了关于公关相关的内容，得知公关协会在政府公关和危机公关中的作用，也看到了很多公关实践的案例，对这个组织产生极大的兴趣，很向往。当即递交了申请，经过组织审核过后，加入了这个组织。

公关之家：在协会这么多年，您最大的体会是什么？

姜小明：在协会的这些年，和大家一起共事，参与活动，参与讨论，我逐渐认识到这个组织充满了专业精神，通过协会热情服务，积极传播正能量，体会到组织的强大号召力。在公关协会

里面，我结识到各大高校营销、广告、公关方面的专家教授，认识了政策解读的大牛，建联了非常多的企业经营者。大家围绕公关进行了理论探讨、案例分享和实践操作。最大的体会，可能就是作为公关人，大家齐心协力在公关领域不遗余力地帮助周围的企业，让企业经营更上一层楼，而且这种服务几首是我偿的，这种乐于助人不求回报的态度值得学习。

公关之家：工作之余，您有什么业余爱好？

姜小明：我热爱运动，尤其是足球和乒乓球。乒乓球灵动、对抗性强，可以很好的展示个体的运动能力。迷乒乓球是从小就开始的，直到后面研究生阶段还追星追到四川女乒，见到了时任女乒领队的陈龙灿。足球是一个团体项目，不仅看个人的技术水平，也看整体的配合，技战术执行。我参加过的比较高水平的业余足球比赛有成都城市足球甲级联赛、西南商学院足球联赛、萧山业余足球甲级联赛。这些运动不仅让我保持身心健康，也让我在紧张的工作之余得到放松和愉悦。

还有一个爱好，就是系统学习一个领域的知识。这个可能是一种职业习惯，需要不断掌握各种各样的知识来应对可能的困难。最明显的一个特征就是可能为了做好一件事情就去考一个证书，给自己暗示自己可以胜任，可以做好这件事情。比如，为了小孩子的健康成长，良性发





展，我可以去考一个家庭教育指导师；为了给学生讲好他们未来就业、升学的事宜，我可以去考一个职业生涯规划师；为了做好培训工作，我可以去考一个企业内训师……考证不是目的，目的是系统学习，不断钻研。

公关之家：作为公关之家的会员，是什么最吸引您？

姜小明：最吸引我的有三点：第一是它为专业人士提供了一个学习和成长的平台。在这里，我可以与同行交流经验，共同提升专业水平。

其二是这里的氛围很好，企业主可以在这里找到企业经营的秘诀，专家教授可以实现产学研的尝试，大家一起可以通过共创双赢实现自我价值。

第三是自己和组织的理念比较契合。在目前的经济环境中，尽可能帮助企业通过公关手段做到低成本高效率广泛传播企业的正面形象，使中小企业达到较好的美誉度、知名度。这是社会的一个发展方，大势所趋的事情，我们要顺势而为。

那怕是我们帮助的一个中小企业能够逐步走出困境，那么也是对国家的一份助，对国家经济发展的一个赋能。可能我们是一些微薄的力量，但是勿以善小而不为。

公关之家：作为会员，您对公关之家有什么期望或建议？

姜小明：我希望公关之家能定期举办学术研讨、案例分享、企业走访等活动，以促进会员之

间的交流与合作。同时，我也建议公关之家能提供更多关于行业趋势、创新实践的资源与信息。另外，在吸收新的会员的时候，需要严格把关。

公关之家：对于未来，您有什么发展规划？

姜小明：未来，我计划继续深耕营销专业咨询领域，同时积极探索跨境贸易的机遇。我希望能够利用自己的专业知识和经验，为国家和民族的发展贡献力量。在营销咨询领域，还是对有短时间内能看到结果的销售提升为主。当然，如果企业需要我们搭建整合营销传播矩阵，也是我们能力范围内和资源范围内能做到的。

至于跨境贸易，主要依托金砖国家组织的资源，还有我们在易货贸易政策理解和通道搭建上。面对国内的卷和国外的堵，我们还是希望做点事情，让周围的企业好过一点。

公关之家：姜先生，感谢您今天的精彩分享。我们期待您在未来的事业中取得更多的成就，并继续在营销与公关领域发光发热。

#### 【心得体会】

通过与姜小明先生的对话，我们不仅领略到了他在营销与公共关系领域的专业素养和丰富经验，更感受到了他对专业精神和正能量的坚持与传播。他的故事和经验无疑为许多年轻从业者提供了宝贵的启示和灵感。