



扫一扫

更多精彩活动和免费礼品等你来

从价值到市值

夏燃柱和他的互联网之梦

■记者 洪光进



一个年过半百的企业家,放下了风生水起的实体企业,毅然选择了互联网电商创业。面对这条充满挑战的创新之路,湖北畅信网络科技有限公司董事长夏燃柱说:“我是一个喜欢折腾的人,但这次的重新出发,不是瞎折腾,而是一种深思熟虑的水到渠成。”

平台是“媒婆”。楚商汇电商平台就是要为天下好项目搭建平台,这个平台卖的不是商品,而是服务。

14日,在市物价局四楼,一走进湖北畅信网络科技有限公司门口,“为天下好项目搭建平台”的牌匾便映入眼帘。

夏燃柱说,这是公司打造的电商平台楚商汇的一切要旨。

湖北畅信网络科技有限公司是以互联网平台为核心的电子商务运营商,主要发展电子商务项目孵化对接平台、文化传媒、教育培训等业务。

公司运营总监蔡立说,平台就是“媒婆”,帮助企业、项目、产品找到合作伙伴、代理商、经销商、分销商,同时,为好项目找到资金,为创业者寻找合适的创业项目,“其他电商平台卖的是商品,我们平台卖的是服务。”

2015年9月,经过一年多的市场

调查,楚商汇电商平台正式上线运营。半年多过去了,夏燃柱不仅没有后悔自己的选择,相反激情依旧。

虽然自己一直从事的是建材方面的实体企业,但是,信息化的大潮一直让夏燃柱在思考全球经济发展的大势。

国务院总理李克强发出“大众创业、万众创新”的号召,让与互联网相关的各行各业成了广大民众创业的新聚集地,一大批与互联网结合的新兴产业由此诞生。

这股大潮同样也点燃了藏在夏燃柱内心的创业之火:“拥抱互联网,是企业经营的大势所趋,只有顺势而为,才能趁势而上,才能站在企业发展的制高点。”

于是,夏燃柱把经营多年的实体企业交给了职业经理人,回到家乡咸宁开始互联网创业。

借助互联网平台去整合资源,让资源发生裂变,产生倍增效应,释放最大的效益,这就是互联网创业。

对54岁的夏燃柱而言,投身互联网创业,是一次全新的开始。摆在他面前的至少有两道坎。

一是年龄。互联网是年轻人的世界,年过半百,能跟得上吗?不少人并不看好他的再创业。对此,夏燃柱笑之以对:人有两个年龄,一是生理年龄,一是心理年龄,我对自己的心理年龄充满信心。

二是资源。要去打造一个线上的电子商务平台,没有资源几乎是寸步难行。项目从哪里来?资金从哪里来?人才从哪里来?对此,夏燃柱说,在商场几十年的打拼,我觉得自己已经建立起来属于自己的资源库。

信心从何而来?来自于学习,永不停止的学习。

夏燃柱说,他一年有一半的时间花在学习上:毕业于武汉大学经济与管理专业的他,常年奔走于全国各种培训机构,不放弃任何一次学习的机会。学习不仅让他保持了敏锐的思维,更让他结识了一大批朋友,积累了相当可观的资源。

事实确实如此。楚商汇的战略伙伴,都是国内重量级的:CCTV《军人物》栏目组、普华金融商学院、北京大学中国特色金融课程研究组、湖北机电研究院博士后工作站、鼎培国际、焦点国际教育集团、单仁资讯、广州谱顿博裕营销咨询公司……

“学习让我掌握了资源,然后借助互联网平台,去整合资源让资源发生裂变,产生倍增效应,释放最大的效益,这就是互联网创业,并不复杂!”夏燃柱说。

15日,接受采访的第二天,夏燃柱又踏上了学习之旅,这一次是去武汉学习互联网全网营销。

把平台和企业做出价值来,资金自然会接踵而至,到那时,企业引入资本运作后,市值就会水到渠成。

对于互联网创业,除了信心,夏燃柱还有应对困难的准备。

公司半年多投入了100多万元,目前入住平台的企业和项目也不多,公司一直还处在“烧钱”状态。

但是,这一切都不是夏燃柱考虑的重点:“现在关键是要把平台系统建设好,平台系统建设好了,利用线上线下活动及借助大的商家联盟吸引流量,有了流量,就有了一切。”

在夏燃柱眼中,平台就是一只会下蛋的母鸡,把母鸡喂好了,自然就

会下蛋。

对于线上平台的建设:湖北畅信网络科技有限公司将运用互联网理念与思维,将传统经营与电商网络营销结合,建立企业全新的网络服务模式,打造全国跨媒体生活信息服务平台。“说到底,互联网电商平台的本质是改变人们的生活方式,这应该成为互联网企业的终极目标。”

对于线下的平台,夏燃柱和他的公司更有着明晰的规划和蓝图:“对于选择咸宁进行互联网创业,本来就是家乡情结的驱使。下一步,我们将对接智慧咸宁的建设,推出一系列线下推广活动。”

同时,公司将推出宏大的培训计划,3年内将至少为一千名咸宁的中小企业提供培训、资讯,帮助企业找准转型方向,明晰转型路径。

不仅如此,公司已经走出了咸宁,在北京、上海、南京、广州等大城市进行了一系列的推广活动。这些线下平台的建设,有力地支撑起线上平台的运行。

目前,公司所做的工作,主要是把平台和企业的价值做出来。企业有了价值,资金自然会接踵而至,到那时,企业引入资本运作后,市值就会水到渠成。

夏燃柱说:“5年之内,企业将实现IPO,这是我们的愿景。”



湖北银行咸宁分行

成功发放首笔“房抵贷”

本报讯(记者 徐浪 通讯员 徐桂全)近日,在潜山商业街经营餐馆的吴先生,一直为手头缺钱翻修店面而发愁。当获知湖北银行推出一系列个人特色信贷产品后,就到临近的湖北银行营业网点咸宁温泉支行咨询。

根据吴先生的经营情况,客户经理热情地向他推荐最新推出的一款“房抵贷”产品,手续简便,凭自己或共有人名下的房产就可以直接办理贷款。当天吴先生按照银行要求提供了相关申请资料,两天后该笔

贷款就获得审批通过并迅速发放到位。吴先生说真没想到湖北银行“房抵贷”业务可以审批这么快,短短一个星期就拿到了,现在店面正如火如荼地进行装修。

湖北银行“房抵贷”是指以借款人自有或共有人名下的房产作抵押,申请一次性或循环使用的消费或经营用途的贷款。该贷款品种与传统个贷产品相比,期限长,用款方便,还款灵活,而且还可以循环使用,经营与消费兼顾,既能满足工薪阶层大额消费的资金需求,又能填补个体户、

小企业主短期的资金紧缺。

湖北银行入驻咸宁以来,积极搭建个人信贷业务管理、营销渠道和技术平台,加快形成以个人住房按揭、个人经营和个人消费贷款为重点的个人信贷产品体系,该行个贷余额8亿多元,已累计投放个人贷款10多亿元,先后推出个人经营贷款、个人助力贷款、个人便利贷款、下岗失业人员小额贷款、安居贷、个人“房抵贷”等特色信贷产品,全力支持大众创业、万众创新,较好地满足了城乡居民生产及消费金融需求。

农发行咸宁市分行

各项经营业务发展成效显著

本报讯(记者 徐浪 通讯员 汪庆梅)昨日,记者从农发行咸宁分行获悉,截止3月末,农发行咸宁市分行各项贷款余额91.42亿元,比年初增加20.56亿元,增幅29%,贷款规模居全省第8位,比年初上升1位。累计投放各类贷款21.48亿元,同比多投放13.43亿元,贷款累放在全省排

第2位,比年初上升7位。各类存款余额52.17亿元,居全省第5位。

据悉,该行进一步贯彻落实国务院召开的“全国棚户区改造电视电话会议”精神,扩大货币化安置比例,尽可能推行统筹购买商品住房的货币化安置方式,并将存量商品住房作为主要的安置房房源,促进商品房库存

的消化,盘活土地资源利用。一季度共完成棚改项目审批5个,金额21.5亿元,完成省分行下达任务的107.5%,居全省第二位。项目建成后将安置人口36998人,安置户数12490户,其中货币化安置2876户,占比23%;拟去库存商品房3452套,预计收储土地6351亩。



扫一扫

更多精彩活动和免费礼品等你来



扫一扫

更多精彩活动和免费礼品等你来