

借船出海好远航

记者 刘丁维

王小川,搜狗公司CEO。三年来,王小川带领搜狗快速成长为中国用户量第三的互联网公司,成功地由顶尖技术人才转型为全面的管理者。

随着电子计算机的普及和网络时代的不断发展,人类对网络的依赖性逐渐增强,电子商务将成为现代商务模式的主流。如今,一线城市的电子商务大多都趋向于饱和状态,越来越多的人将目光投向了二、三线城市,咸宁又该如何在电商发展的大潮中找到自己的掘金点呢?

王小川认为,互联网现在做的就是全国性的,它的本质就是能把更大的领域结合起来,所以从原创的角度来说,北上广这样的城市最有利,二、三线城市最有机会的地方就是它的分部。

王小川说:“咸宁要学会在地区性里找到这样的机会,特别是往线下走,找到了一个据点辐射一片地区,这样做起来,我认为是大有希望的。”

咸宁本土特色产品多,但绝大多数的经营者线上服务意识淡薄,怎么才能线上线下合理对接,将咸宁的特色产品推广出去呢?与互联网接触多年,王小川对此提出了最实在的建议,借船出海。

他表示,北上广地区无论是人才积累,还是资产运作、延伸服务都做得很全面了,从研发、产品、营销都有完整的体系。因此,在咸宁的电商要么从分部出发,要么借大平台将自己最核心的部分有效地表达出去。例如天猫、淘宝这样的电商平台,我相信很多的咸宁朋友已经开始这么做了,这是一个好的开始,就需要先借别人的平台,先跑起来,跑顺了然后再考虑如何补充短板,深化发展。

近日,市政府出台6条优惠政策,统筹数亿元资金,支持大学生到咸宁创业,明确提出支持大学生通过网络电子商务、云计算、物联网自主创业,允许企业使用“云计算”、“物联网”作为企业名称的行业特征。

市政府对大学生就业及电商的支持,无疑为咸宁新兴产业的发展创造了条件。王小川认为,每个企业的需求都不一样,不能一概而论。有的企业看重土地资源,有的企业更看重优惠政策,而像互联网行业对当地人才的需求量是非常大的。因此,可以发现中国的大型互联网企业总是扎根在那么几个城市。咸宁要想和互联网合作,对接传统企业,发展电商,人才是不可回避的因素,也是最重要的因素。

细分入手求作为

——访人人贷商务顾问(北京)有限公司合伙人杨一夫

记者 刘丁维

杨一夫,毕业于北京大学数学科学学院金融数学系,后赴荷兰学习金融学,取得金融学硕士学位。回国后参与创立国内专注于个人金融服务的人人友信集团,2010年与合伙人共同创建了互联网信贷服务平台人人贷。

28日,杨一夫接受本报记者专访时说:“互联网最大的特点就是它的长尾效应,它的边际成本非常低。互联网金融里每服务一个用户的边际成本是可以忽略不计的,五十块钱就可以进行出借,它通过互联网去整合社会上一些碎片化的资金联通到社会最需要它的地方。”

他们曾对客户的组成和资金构成进行过研究,发现大部分资金来源(出借人)来自于一线城市,包括北上广深和部分沿海富裕城市。但是他们的借款人,除了在经济需求大、资金需求旺盛的经济发达地区之外,也有很多资金需求来自中西部地区。

“公司大量的借款群体其实都是来自于二三线城市,像咸宁的不少群

体也是人人贷的客户。”杨一夫说。

随着资金借贷的转移,人人贷以后的业务会不会倾向于像咸宁这样的二、三线城市呢?

杨一夫回答:“不会刻意追求,哪里有需求,就服务到哪里,我们只专注于自己的经营模式。”杨一夫说,人人贷现在已经在咸宁有客户了,未来他们会通过更多的合作形式,以面对面的方式,在咸宁发展合作网店。

咸宁本土企业又该如何完善自己的商业模式呢?杨一夫提出了自己的思考:不要盲目追求大而全的企业或者模式,也不要盲目去追求很有格局的商业模式,而是要从一些细分的领域入手,找到自己的优势,所有的商业模式要围绕自己的优势去构建。

“当你围绕优势去构建模式的时候,有可能这个模式有一天会做得很大,但是你光想着模式,你跟一线城市比起来,不管从经济条件,还是从人才储备上都没有竞争力,千万不要什么热,就去追求什么。”杨一夫说。

品牌才有大市场

——访海南拾味馆餐饮连锁有限公司董事长龚季龙

记者 刘丁维

龚季龙是赤壁市人,现任海南拾味馆餐饮连锁有限公司董事长,曾被评为“全国十大经济人物”和“海南十大杰出青年”。

这是他十几年来第一次再回到咸宁,知道是家乡的媒体采访,无需助理的预约,龚季龙便爽快答应了。

作为“全国十大经济人物”,1993年下海至今,龚季龙身上有太多的故事和经历值得分享。

“早期我做过很多品牌、连锁店,后来代理了类似肯德基这样的快餐品牌,在海南很有市场。”龚季龙说,要感谢麦当劳、肯德基这些外企,从

他们身上学会了怎么进行营销、管理,理解了什么是品牌、什么是团队。

咸宁的特色餐饮不少,刘家桥的农家菜、贺胜桥的鸡汤,还有数不胜数的本土特色产品,如何才能利用这些资源形成跨区域的系统品牌呢?龚季龙认为,老板的信念决定企业能走多远,很多经营者不理解品牌,也不懂品牌,缺乏将产品作为可持续化经营的理念。

他认为,经营品牌,首先,需要有一个核心产品,这个产品具有代表性,而且可以复制,不仅在国内能看

到,在国外也会有市场,就像必胜客的披萨一样。接着,需要去考察市场,了解市场需求寻找的配套产品,拾味馆就结合了海南的定安黑猪骨汤和东北的酱骨,将南北的熬汤技术相结合。贺胜桥的鸡汤也可以思考配套的菜品,作组合推广。最后,要思考运营模式、管控模式、物流形态,做连锁的系统品牌,跨区域经营。

这是一个个性化的时代,不同的商业模式会出现,每个单一的产品都能构成一个品牌。龚季龙说,找准特色,总会在市场找到机遇。

活力之城魅力无限

——知名企业家和媒体人参观城区

记者 甘青

“咸宁值得选择。”28日,趁着在咸宁参加中国企业“未来之星”年会的闲暇,《经济日报》副总编丁士、均瑶集团总裁王均豪等专程参观了温泉城区。

一路山清水秀,碧绿成荫,让人心旷神怡。客人们感慨。

在规划展览馆内,声光电等高科技手段展现的咸宁经济社会发展成就、自然山水意境、悠久的历史文化

现代的城市风貌,令客人们眼前一亮。“来咸宁后,我感到很意外。”丁士说,这是他第一次来咸宁,咸宁的秀美风光、良好生态、蓬勃活力给他留下了深刻的印象。咸宁交通便利,既是武汉的后花园,又武汉城市圈核心城市,具有明显的后发优势,是难得的潜力城市。

王均豪也看好咸宁的发展。他说,在咸宁的两天时间里,自己不仅发

现了咸宁的生态之美、资源之富,更感受到市委政府对企业家的重视之情。

两个细节让王均豪深受感动。来咸的第一天,丁士市长就对我们说,你们企业家是金字塔最顶端的一群人,这句话份量很重。参观时,市长坚持礼让我们先下车,重商、亲商的诚意由此可见一斑。

王均豪表示,他将深入研究咸宁实际,找到合作的契合点。

旅游疗养是发展方向

——访汉能投资集团董事长兼CEO陈宏

记者 朱哲

咸宁,感觉到到处都是绿色,咸宁真是一座美丽的城市。”

每个城市都有自己的支柱产业、特色产业。陈宏认为,旅游疗养产业应成为咸宁的支柱产业之一,咸宁山清水秀,拥有温泉、旅游、疗养、度假应该是未来发展的一个方向。

投资者到二三线城市投资往往要考虑什么?记者问。陈宏表示,企业家选择二三线城市投资,一般会选择自己感兴趣的领域,往往会转入非高科技的行业,如传统连锁、

医疗、旅游等行业。

在企业界,从大的范围可以分为两类人,一类是做投资的,一类是做实业的。陈宏对两者有着深刻的认识。他说,一个单元化,一个多元化。做实业的人比较专一,他会盯准一个方向,把公司做大做强,最终成为行业领袖。做投资的人则一般不会控股股权,他会寻找增长性企业,提供资金、资源,让创业者能把自己的企业做大做强。

本次年会上,有30多家咸宁本

地知名企业和新兴企业参加年会汲取商业“营养”。

陈宏结合年会主题,对这些企业给出了建议。他说,《中国企业家》杂志社每年评出21家企业可能成为未来领袖的“未来之星”,这一群体,几乎囊括了当前所有“风口”上的企业,如腾讯、百度、阿里巴巴、京东。咸宁本地的30家企业应该在年会上学习他们的成功经验,多交朋友,找到合作伙伴,寻找合作关系。

与咸宁茶业共赢共荣

——访三通企业集团有限公司董事长艾欣

记者 朱哲

前期调查,并与均瑶集团有限公司总裁王均豪在茶叶的认识和想法上进行了深入交流,在投资咸宁这件事上基本达成一致。

年会结束后,他将率领团队赴赤壁考察茶叶产业,希望这次在咸宁有阶段性成果,下一步计划与咸宁茶叶企业进行合作。

艾欣说:“第一次听到咸宁这个地方是源于好友王均豪,他曾多次向我推荐湖北和咸宁,得知我想

来咸宁投资,他还表示要给我做后盾,打消了我对一个陌生城市的顾虑。”

艾欣说,来到咸宁后,感觉这个地方空气清新、风景如画,与湖北武汉、宜昌、襄阳相比,此次咸宁之行最为难忘。无论是城市景观、自然条件,还是居住舒适度、交通区位,都让我印象深刻。

特别是这里的人文环境特别好,比如:有的市领导愿意免费为我

作投资顾问,有的市领导热心向我推荐茶叶企业,武汉农商行主动为我提供金融服务,出租车司机向我推荐咸宁别墅,不相识的温泉酒店服务员为我一个人打开保健设施……这一切可能都是源于茶文化的传承,让人感到特别温暖。

艾欣表示,自己有决心把茶叶这个具有深厚文化底蕴的贸易做强,向全世界推广,实现企业、平台、咸宁茶叶产业共赢。



平台之上唱好戏

——访酒仙网电子商务股份有限公司董事长兼总裁郝鸿峰

记者 王莉 赵晓丽

作为中国酒类电子商务的领军人物,酒仙网电子商务股份有限公司董事长兼总裁郝鸿峰也是此次“未来之星”论坛的闪耀明星。

2009年结束了清华大学EMBA课程后,郝鸿峰创办了酒仙网。经过4年多的市场开拓和消费者培育工作,该公司已成长为全国最大的酒类电子商务综合服务公司。

28日,郝鸿峰在接受采访时说,虽然湖北的酒类企业众多,但都相对保守,在互联网上销售还处于“刚开始”,或者说“还没有开始”的阶段。这主要是因为人们对酒类销售

观念还没有转变,一直坚持线下销售。而互联网b2c模式的重要功能和巨大优势——用低成本来帮助酒类企业覆盖省外市场,还暂时没有被挖掘、利用。

郝鸿峰还举例说,外地人来武汉,经常喝白云边。但是回家后,有可能品尝不到。湖北酒类企业其实可以通过互联网销售,满足这部分人的需求,占据省外市场份额。

当然,酒类的b2c模式是一个利润低、劳动密集型和资源密集型集于一身的产业,只有形成足够的规模才会产生效益,因而湖北酒类企

业可以通过酒仙网这样的大型平台来售酒。

被问及酒仙网的酒类销售是否有关门,郝鸿峰介绍,该平台的酒类销售模式多样,合作方式也比较开放。在平台上销售的酒类,必须在质量和品牌上都有保证。

这次来到咸宁,郝鸿峰特地品尝了本地的桂花酒,赞誉颇高:“第一次喝用桂花酿的酒,入口香甜,是好酒。”

郝鸿峰表示,该平台非常欢迎咸宁的桂花酒入列,以帮其打开外地市场。

释疑解难对症下药

——知名企业家为创业项目指点迷津

记者 甘青 闻期骏

投资人勾画了视频互通的新理念。

在交换平台上,资深投资人陈宏点评:交换平台上家数比较多,价值很大,等到交换平台家数越来越少的时候,你就很难让微信跟马云的支付宝来往进行互联互通,他可以把你断掉。

资深投资人卞华舵也帮他做了分析:这个空间很大,你怎么做好,最快的速度达到你的目标,今天这个行

业有很多市场空间,但并不是每个企业都能成功。如何短时间内确定你的竞争优势,这是关键。

在创业项目上,创梦天地苏萌,又拍云沈志华,微街天地廖海保,优安童鞋黄小花,武汉鹰飞拓光电子白燕做了项目分享,知名投资人汉能投资集团董事长兼CEO陈宏,和灵资本董事长卞华舵、三通集团董事长艾欣对项目做了点评。