

立潮头 当先锋

——我市创业青年群像

湖北网乐信息科技有限公司CEO 钱乾：

“咸宁时光”异彩纷呈

记者 陈新

“百度知道、新浪旅游这些知名网站上的咸宁旅游信息,90%以上都是我们发布的。”4月28日,湖北网乐信息科技有限公司CEO钱乾告诉记者。

钱乾是咸安区马桥人,2008年北京大学毕业后,在太原、北京辗转工作6年,先是当中学老师,后来担任一家网络公司营销总监。

外面的世界很精彩。钱乾发现一些城市APP软件通过线上线下结合快速进入人们的生活,发展前景十分可观。他想到家乡的旅游资源很丰富,可在全国各大旅游网站上却信息寥寥,于是萌生了回家乡创办城市APP、深耕咸宁旅游资源的的念头。

他的想法与网乐信息科技投资人周凯峰不谋而合。两人网上相识,热聊之后,2014年4月,钱乾应邀担任网乐信息科技CEO,开发城市APP——“咸宁时光”。

追梦路上,困难重重。钱乾遇到的第一个问题是人才难留,两名负责技术开发的核心员工相继辞职。他同周凯峰商量后,一面提高薪资标准,一面向本地高校招揽人

才。一个月后,这种情况得到缓解。

营销是又一个难题。咸宁许多商家习惯传统的宣传模式,消费者又更热衷于用知名的手机APP,“咸宁时光”的推广遇到了瓶颈。

如何寻求突破?钱乾经过思考,决定通过网络、微信、微博等方式加大宣传力度,同时深入商圈商家,逐户推介“咸宁时光”。经过一番努力,“咸宁时光”入驻商家已有1200多家,下载量有60000多条,越来越多的市民成为“咸宁时光”的忠实粉丝。

放眼长远,干在当下。今年起,“咸宁时光”改版升级,致力于向全国推介咸宁旅游。钱乾和他的团队受市旅游局委托,将各地旅游资信息系统采集起来,用专业思维提炼,形成旅游攻略,让游客对咸宁更心动,游咸宁更方便,然后,把咸宁的旅游品牌推介到全国知名旅游网站上。

“用互联网+的力量,让更多的人在海量的信息中一眼看到咸宁、选中咸宁,让更多的咸宁人和咸宁游客畅享咸宁时光。”谈及今后的发展,钱乾信心满满。

京东咸宁特产馆运营总监林立：

网络热卖咸宁特产

记者 邓昌庐

赤壁砖茶、小乔饼,崇阳麻花、桂花蜜;咸安土鸡蛋,通山刁子鱼……如今,登录“京东咸宁特产馆”,咸宁土特产琳琅满目,鼠标一点送货上门。

记者通过网络找源头,实体的“京东咸宁特产馆”就在市青年创业中心二楼,“馆长”(运营总监)是一名刚刚毕业的女大学生,叫林立。

记者看到,整洁明亮的办公室里,十几个大学生模样的年轻人正在电脑上忙碌着。有的在做网上客服,有的在上传刚刚采购的咸宁特产资料,有的在做营销策划……

“我们今年初才开馆上线,产品还不够齐全,不过来势很好。”说起自己的创业经历,林立一脸自信。

林立2013年毕业于武汉信息传播职业技术学院,刚来咸宁时在一家网络公司做编辑。一段时间后,她觉得给人打工,还不如自己趁早创业,于是和朋友相约,挂靠在湖北绿购电子商务有限公司旗下,创办了“京东咸宁特产馆”。

“在众多创业项目中你为什么选择农产品电商创业呢?”记者问。

“因为情怀和兴趣。我在农村出生、农村长大,爸爸妈妈都是农

民,对农产品有着一种独特的情怀。其实农村里面有很多好产品,但总是卖不到好的价钱。我希望能通过电商这个大平台,让咸宁的好产品走出去,和更多人一起分享咸宁美味,同时增加农民的收入。”林立说。

林立告诉记者,创业过程中也遇到过不少麻烦。首先是人才问题,需要策划、网页美工、客服等人员,但是很难找到合适的帮手,店铺上线后,初期全靠自己学习一些软件或是找朋友帮忙,以维持网站的运营。

第二个问题就是办公场地,在手头资金不充裕的情况下,寻找办公场地让她伤透了脑筋,幸好后来在团市委的帮助,有了约200平方米的办公场地和整套的桌椅、空调等办公设施。

“现在进入正常运营阶段,已有30多种咸宁农特产品通过这个平台销售。”林立憧憬地说,希望通过自己的努力,将咸宁的好产品打造出属于咸宁的区域地标性品牌,帮助咸宁农户把好产品卖到更多的地方,实现“卖全国”。

湖北天香源农业开发有限公司负责人叶文萍：

鄂南桂花香飘全国

记者 江世栋

咸宁作为历史最长、规模最大的中国桂花之乡,桂花古树数量、种植面积、桂花苗木品种和数量都位居国内第一,但是网上搜索“干桂花”却发现广西桂花一统天下,难觅“咸宁桂花”踪影。咸宁人民从事桂花食品加工有两千多年历史,当今消费者为何对“咸宁桂花”如此陌生?

原来,咸宁鲜桂花主要依赖外地客商收购、加工。客商或用“盐+明矾”腌制桂花装桶带走,或带来简易设备就地用硫磺熏烤,一周结束后连设备带花一起运走,“咸宁桂花”就这样变成了“广西桂花”、“杭州桂花”。因客商采购需求的不确定性,造成了我市鲜桂花行情的极大不稳定,2012年鲜花价格3元一斤还不严重滞销,花农利益受到了极大损害。

2014年,叶文萍和丈夫程日升一起,投资180万元,在咸安区桂花镇建成全国最大无硫桂花生产线。并核准注册“湖北天香源农业开发有限公司”。

他们要做的是:以源头绿色加

工为保障、以电子商务为抓手,在全国消费市场塑造“咸宁桂花”绿色名片;让我市花农不再发愁花价低、卖花难;为咸宁人提供自豪、体面的桂花礼品。

根据我市桂花鲜花产量和花期集中的特点,叶文萍在丈夫的帮助下,设计、建设了日加工7万斤鲜花的“蒸汽杀青+低温风道烘干”生产线,4天采花期满负荷生产能加工鲜桂花30万斤以上,占我市鲜花产量的60%,可生产无硫干桂花4万斤。严格按照花茶窰制工艺生产高质量桂花红茶、桂花绿茶,委托优秀生产单位代工生产桂花红糖、桂花饼、桂花麻糖、桂花米酒等桂花产品。统一品牌形象,以淘宝、京东、一号店、微店等网络平台为主,塑造“咸宁桂花”品质、文化等品牌形象。

叶文萍说,咸宁坐拥全国最大桂花原料基地和全国桂花文化发源地,坚持规模化无硫加工,建设“绿色原料加工——精深产品研发——品牌文化整合——体验式电商营销”产业链,必然能让咸宁绿色桂花产品后来居上,香飘全国。



▲钱乾:成功的喜悦,失败的痛苦,挫折的纠结,奋斗的喜悦,是创业中宝贵的精神财富。我们要屏蔽外面负面信息的干扰,心无旁骛地去做自己该做的事、追求自己定下的人生目标。

►熊波:能力有限,努力无限。创业不是为了当“老板”,而是要做一名实实在在的实干者。只要真心诚意为社会发展服务,就不愁没有事业成功的那一天!



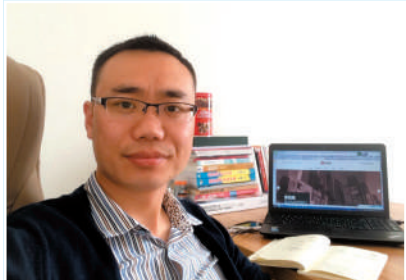
▲林立:我在农村出生成长,对农产品有独特的情怀,希望通过电商这个大平台,让咸宁的好产品走出去,和更多人一起分享咸宁美味,同时让好产品卖出好价格,增加农民的收入。

►叶文萍:创业就是要瞄准目标,想到就做,以勇气和毅力面对困难与挫折。相信我开发的绿色桂花产品,必定全国飘香。



▲万伟:只有经过长时间的精雕细琢,竹子才能变成价值不菲的艺术品;只有经历了各种艰难困苦的打磨,人生才能变得熠熠生辉。

►程祝新:青春就是用来拼搏的,梦想、坚持、耐心、勇气,这些支持着我在创业的追梦之路上,不断前行,不管雪雨风霜,我会坚定理想、不懈拼搏,只为青春无悔。



▲王有伟:创业既要有壮士一去不复返的勇气,也要有改变世界的豪迈,更要有为人民服务的精神。我享受创业带来的痛与快乐,并将坚持前行,实现自己的梦想。

通山县九宫园蔬菜专业合作社程祝新：

土里创金梦想闪光

记者 张敏

“坚持下去,一分耕耘就有一分收获。”4月28日,在通山县九宫山镇横石镇“九宫园蔬菜专业合作社”,望着菜地里一条条肥嫩的苦瓜,在地里耕耘了五年的程祝新,笑着说。

五年前,毕业于华中农业大学的他,放弃高薪工作,回到家乡,和另外四个有同样“土地梦”的大学生伙伴一起,流转土地种菜。

那时,家人不赞同、同学不理解,但他认为,趁年轻,有想法就要行动,这样才能青春无悔。他和同伴们,誓要在土里创出金块。

创业初期条件艰苦。他们只能住在农家、吃干粮喝冷水,亲自丈量土地、播种示范、亲手耕作,披星戴月地在承包的500亩土地上耕耘。但土里创金并不容易。第一年,种200亩的苦苦瓜。由于新品种,未被大家广泛接受,种出来后卖不动,只能像倒垃圾一样倒掉。这一年,他们亏了32万元。

第二年,程祝新决定继续种绿苦瓜,只是把面积缩减到80亩,其它土

地种上了甜玉米和西兰花。他们种出来的绿苦瓜被大家认可了,可老天爷又跟他们开了个玩笑,连降数天暴雨,苦瓜都被淹了,这一年又一无所获。

接连的打击,没能让他放弃自己的梦想。终于,挥洒了汗水、晒黑了皮肤、消瘦了身体后,他们的第一亩绿皮苦瓜走出横石,走上通山人的餐桌,并获得赞誉一片。

此后,青花菜、西瓜、玉米、番茄……各种绿色有机蔬菜,开始被外界所知,程祝新的蔬菜合作社规模也越来越大。现有社员276名,带动农户3000多户,蔬菜种植面积扩大到1000亩,合作社年产值突破500万,社员年收入可达2万以上。

去年,他创建湖北九江膳食配送有限公司,开始探索发展农产品社区直营体系及集体食堂的膳食完全配送体系,在咸宁市区开设了10家社区放心农产品直营超市,通山县2家,下一步,将继续扩大规模。

程祝新自信能带领团队,为农民致富、产业发展做出贡献,实现自己创业立业的豪情。

湖北新蛋电子商务有限公司负责人熊波：

打造幸福“百米生活”

记者 柯常智

“我们不是老板,而是创业者。”4月29日,记者在位于温泉金桂路的市青年企业中心504室,见到湖北省新蛋电子商务有限公司负责人熊波时,这位满怀创业宏图的青年创业者与记者分享起自己的创业心得。

现年26岁的熊波,去年6月毕业于长江大学。作为出生在崇阳的一名农家子弟,对运用知识改变命运有着强烈的愿望。但要在就业形势严峻的今天,突围出一条新路又谈何容易。

去年9月,熊波依托在大学期间先后经营过水行、车行、俱乐部、餐馆等店铺和自主创办荆州市银安电子设备有限公司的成功经验,决定与深圳市百米生活电子商务有限公司合作,回咸和两位股东一起成立了湖北省新蛋电子商务有限公司,重点开拓咸宁“百米生活”市场。

“所谓‘百米生活’,是一个以社区为中心的O2O服务平台,核心是借助先进的无线WIFI网络技术,将消费者、商家、平台对接起来,并通过一系列应用型软件,让市民足不出户就能享受到保姆式的服务。”熊波说,所有这些个性化的服务和前端应用,市民和商家不花一分钱就可免费获得。

熊波介绍:“项目开展至今,我们已在咸宁城区成功签约了882家合作商家,先后铺设了1200余台路由器,市民可以搜索百米生活提供的免费WIFI,感受极速上网体验。”

熊波告诉记者,“百米生活”进行市场推广之初并不顺利,很多商户总对百米生活免费提供路由器、免费网搭建络店铺、免费开展广告宣传的“免费午餐”表示怀疑。但经过一段时间运行,百米生活的发展模式与运营理念,很快得到商户的认可。

“下一步,我们将与市广电网合作,在市内公共区域铺设1000个WIFI热点,通过一键关注商家微信公众号,帮助商家扩大宣传,让消费者可以在家中、办公室、大街上或商户店里便捷地实现自助点餐服务和免费极速上网体验。”熊波充满信心地说,这种便捷的全新生活方式,将是引领咸宁走向“智慧城市”的有力推手,是成就自身事业的有效载体。

湖北君尚文化创意有限公司总经理万伟：

精雕细琢创造精彩

记者 王莉敏

“那么好的竹子,一根才卖十几、二十块,真是太可惜了。”2009年,万伟听人聊到家乡咸宁楠竹时想。那时,他已经历了两次失败的创业。

万伟生于1983年,骨子里喜欢探索创新。就是这句不经意的聊天,让他重燃了创业梦,开启了竹雕事业。

万伟大学读的是无线电专业。此前除了吃饭的筷子,从来没与楠竹有过交道。

为了学好竹雕,万伟特意到安徽拜竹雕名师蒋永清为师,学习竹雕的每一道工序,掌握手工雕刻的每个技巧。同时,他搜集各种视频教程学习机械雕刻。这一切,对于没有任何绘画功底

的年轻人创业的不易。艰苦的创业条件,坚定了一些客户跟他们继续合作的信心,但也掐灭了一些客户跟他们合作的意愿。

第一年,万伟和工作伙伴们每个月都没有工资,到了年底每个人只分得三千元。

最让万伟引以为傲的事:2010年正月,广西有个客户要求制作一幅作品,凸显长寿之乡巴马的特色。此前,万伟并不了解巴马的特色,便到处搜集资料,最后雕刻了一个“惟仁者寿”的小故事,客户很满意。

万伟的执着得到了回报,他的作品逐渐被大家认可,他的工作室也越做越大。2011年,他将竹雕朝家居装饰方向发展;2012年,又将竹雕往文化礼品道路上试行;2014年,注册湖北君尚文化创意有限公司,将之前的所有工艺和对产品的理解转化成文化创意,让文化创意和家居生态环境相结合,很快在咸宁家装市场占有一席之地。

“理想很丰满,现实很骨感。”万伟正在不断的探索中,将骨感的现实变得丰满。

深悦会网络科技有限公司CEO 王有伟：

回乡创业实现宏愿

记者 王莉敏

在咸宁,有这样一位响应号召、回乡创业的年轻人,他的项目“深悦会·中国房产电商中心(房姑娘)”被评为“咸宁市第二批来咸大学生创业项目第一名”,被列为团市委青年企业中心重点孵化扶持项目。他,就是深悦会网络科技有限公司CEO王有伟。

2013年,在某知名地产公司从事了多年营销策划工作的王有伟意识到,移动互联网即将颠覆传统房地产模式,千载难逢的商机已经到来。

于是,他利用工作之余创立“深悦会”自媒体平台,从平台定位、内容选择等都立足创新,经过资源整合,短短两年便积累了数十万行业粉丝,成为行业最大的移动互联网资源入口,成为万科、恒大、保利等全国各大开发商首选的合作平台。

深悦会的发展引起投资人的兴趣,2014年,王有伟辞职成立公司,同年在苏州组建技术研发中心。同年9月,响应咸宁市委市政府回乡创业的号召,他回乡筹建房电商运

营中心。他先后研发出全国首个“一切为了购房者”的C2B房产电商平台——房姑娘,帮助传统房企快速融入互联网的营销神器——星创客,企业自助式移动互联网宣传制作发布平台——晒吧。

很快,深悦会在中国房地产行业打响了品牌。2014年底,南京、合肥、南昌等15城市纷纷申请成为深悦会分会,按计划,2015年可以建立全国100座城市分会。

与每一位草根创业者一样,王有伟走到今天,经历了许多常人难以想象的辛酸。他做过传媒公司、展览公司,被骗过也被人嘲笑过,借过高利贷睡过大马路……王有伟说,这都不算什么,创业者最大的烦恼是缺乏安全感,“不过现在政策好了、机遇好,这种感觉已经越来越淡化了。”

谈到未来,王有伟充满信心。他说,深悦会有一支以90后为主的年轻团队,一直秉承“人傻理头苦干”的实干精神。他相信通过努力,一定可以实现创立深悦会时立下的宏愿,真正让中国人都住上好房子。