

立潮头 当先锋

——我市创业青年群像

湖北网乐信息科技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，一面提高薪資标准，一面向本地高校招揽人

才。一个月后，这种情况得到缓解。营销是又一个大难题。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，将各地旅游资讯系统采集起来，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。



◀ 钱乾：成功的喜悦，失败的痛苦，挫折的纠结，奋斗的兴奋，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！



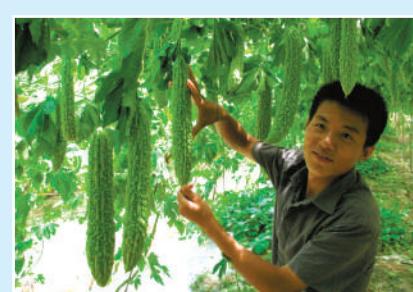
◀ 林立：我在农村出生成长，对农产品有独特的情怀，希望通过电商这个大平台，让咸宁的好产品走出去，和更多人一起分享咸宁美味，同时让好产品卖出好价格，增加农民的收入。



▶ 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。



◀ 程祝新：青春是用来拼搏的，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。



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，难免“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天采花期满负荷产能加工鲜花桂花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。严格按照花茶窨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。

“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，誓要在土里刨出金块。

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。

但土里刨金不容易。第一年，种200亩的绿苦瓜，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，他们的第一车绿皮苦瓜走出横石，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2万元以上。

去年，他创建湖北九汇膳食配送有限公司，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，回咸宁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，我们将与市广电局合作，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、大街上或商店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，掌握手工雕刻的每一个技巧。同时，他搜集各种视频教材学习机械雕刻。这一切，对于没有任何绘画功底的万伟，都是莫大的考验，但他凭着一腔热血，学会了用机器雕刻婚纱照片、中国画、简笔画等。

创业之初，条件异常艰苦：工作室就是面积大约二十平米的车库，工作伙伴只有两个。

万伟回忆，那年夏天，一个外地客户到咸宁来谈合作的事情，看到三个年轻人大热天在车库里做事，车库里还放着睡觉的床，不断感慨

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，便到处搜寻资料，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了一席之地。

“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，他回乡筹建房产电商运

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——星微客，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个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、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“人傻埋头苦干”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。