

2017年,是老胡创业的第十二个年头。十二年间,历经四次起伏,直到这次,老胡才觉得这条创业之路“终于找对了感觉”,“过去都是在学习和模仿别人”,但这次创业不仅与时代发展的脉搏同频共振,“好像还领先了潮流那么一点点”。

12年创业 4次起伏

“这回终于找对了感觉”



创业故事

本报记者 李伟

4月13日,ofo小黄车凭借其创立全球首款共享单车的技术优势与领先经验,继攻陷深圳之后,又一举拿下银川市政府的战略合作,将让过去投入大量资金而一直闲置的用车桩重新在市场上澎湃。“共享单车”这一商业模式创新的成功案例告

把准方向找准点

事实上,老胡每一次创业的方向选择和切入点都很准,用他的话说“都在点儿上”,这与他十年的销售从业经历密不可分。创业之前,老胡在海尔总部做过六年的品牌销售,一度将海尔热水器销量做到全国第一。那六年,让他有机会全面了解一家产值10亿的企业如何进行人员管理、运营维护和产品开发,尤其是“海尔多样化的营销和促销手段,对于日后的创业可谓是鲜活的教科书”。在意识到上升空间受限后,老胡又去了三星,负责三星白电在国内各大城市的落地销售。在三星,老胡看到了“依靠产品创新带动企业高速增长”的真实范本。

十年的职业经理人生涯,造就了老胡敏锐的市场嗅觉和灵活的资源运作能力,这成为他日后创业的坚实积淀。正如大多数创业者一样,不甘心“永远打工”的想法就像心底一颗火苗,留着星星点点的火光伺机等待。在老胡看来,创业考察的是一个对社会的深层理解、对纷繁现象的准确把握以及反复处理繁琐事务的意志力,而这恰恰是大多数年轻人欠缺的。

所以,十多年后,当老胡以“靠上吧”创始人身份成为第三届“创青春”中国青年创新创业大赛山东赛区决赛的评审时,他直言不讳地说:不鼓励没有社会经验的学生创业。“现在很多创业大赛确实涌现出了一些好项目”,老胡说,“但是大部分项目没有前途,为了创业而创业,特别是学生创业,基本出于学习的目的。”

谈到这些,老胡很感慨,“没有任何说教的意

诉人们:在互联网时代,也许只是一个思维的转身,就能依靠最基础的工具创造出全新的市场和价值。关键在于,作为一个创业者或生意人,是否抓住了刚需的痛点与难点,是否与时代发展实现同频共振。

这一点上,或许“靠上吧”众创空间创始人胡锡虎会有更深的感触。老胡作为以传统销售起家的“资深创客”,在商业模式上的持续探索或许能给双创大潮中的弄潮儿们一点启示。

味,完全是从经历和感受出发,因为在这些方面,我也是走过弯路的人。”

2006年,老胡决定辞职创业。当时,国内家电市场持续火热,3C市场刚刚启动,老胡凭着多年的销售经验和渠道资源,瞅准时机切入,并采取“高举高打”的策略,从海尔、三星、联想等大企业招兵买马,很快便在山东某市开起了十多家3C家电连锁店。

“但那时候没有融资的概念,都是靠着自有资金硬砸,聘请的又都是高端人才”,老胡停顿了一下回忆道:“更没想到恶性市场竞争会那么激烈。”由于当地零售商都不许自己的长期供货伙伴给老胡供货,于是他只能从济南渠道调配货源。半年之后,资金链便断裂,老胡几乎到了“身无分文”的境地。但是“销售出身抗击打能力特别强”,2006年7月,老胡怀揣着2000元重新杀回济南,利用过去的渠道资源为各大商场供货,在休养生息的同时伺机再创业。

在投融资概念还很稀缺的年代,资金链断裂就几乎意味着生意失败,“我是生生关掉了那十几家连锁店,从现在的视野和角度看,完全到不了山穷水尽的那一步。”站在十年后的今天,回忆曾经的创业经历,老胡认为经验和思路对于大多数普通创业者来说是是需要交付很多学费才能收获的能力,“有时候看似只是思路调整或者思维跳跃,却能带来完全不同的结局。”就像如今的共享单车,互联网思维借助并不复杂的技术盘活了大量基础资源,创造了让人瞠目结舌的新兴市场。

众创空间

本报记者 李禾

在4月15日举行的“新经济100人2017年CEO峰会”上,美团点评CEO王兴称,互联网创业正在进入“下半场”。我国互联网用户普及度超过一半,商业机会巨大,但与“上半场”的游戏规则和需要关注点不太一样。以外卖为例,如何派单、快速到达及降低配送成本,就有赖于AI对大数据的分析,将来利用无人驾驶、机器人送外卖是可以很快实现的,这并非很遥远的事情。

美团正是从赢家伟业“孵化”出来的企业,两者在创新创业上有不谋而合之处。“大家刚开始做众创空间时,容易把众创空间理解为简单的租场地、租桌子,我们在那时就把赢家伟业定位在以服务引导发展,孵化创业品牌。”北京赢家伟业科技孵化器股份有限公司董事长史洪峰告诉记者,没有品牌,创业企业即使活下来了,但价值也不会太大。当前国家提倡工匠精神,众创空间也必须本着匠心,不断提升服务内容、创新服务模式,真正做到把世界创新思想精髓与我国创新创业事业的具体实践相结合,持续快速发展。

本着这种服务精神,十年间赢家伟业孵化了8000多家企业,更有美团、锤子科技、昆仑万维、互动百科、酷我音乐、神舟租车、紫新股份、摩卡汽车等众多的品牌明星企业。

把脉刚需创新营销模式

2007年,号称“中国电视购物元年”。那一年,各大电视台都争先恐后地开辟频道做电视购物节目,“本质与传统的供货、销售模式是一样的,电视购物就相当于虚拟商场。”于是,瞅准时机的老胡再次凭借多年积攒的渠道进军电视购物市场,并一炮打响。

“当时打造的一个爆款打底裤,在某省级电视台半个小时就卖出了100多万的营业额。”老胡说。摸准了爆款规律后,老胡和团队成员又全面开花地做了内衣、保暖衣等多个服装品类,并将战场拓展到东北、华北等多地电视台,“很多是地方电视台的主动邀请”。这次成功,帮助老胡完成了创业的资本积累。

在做电视购物的同时,老胡低调地接手了一家白酒厂,用他的话说“始终都有做实业的梦想”。但近些年,白酒行业产能过剩严重,经济效益断崖式下滑,导致各大名酒企业迅速下沉渠道至三四线市场,

选择好更要挖掘好

2017年,是老胡创业的第十二个年头。十二年间,历经四次起伏,直至依托“靠上酒”的移动互联网销售模式创办众创空间,搭建起以“靠上酒”为品牌载体,以“众筹+众创”为主要手段,“线上+线下”同步推进,以创业孵化为主要服务模式的平台型企业,老胡才觉得这条创业之路“终于找到了感觉”,“过去都是在学习和模仿别人”,但这次创业不仅与时代发展的脉搏同频共振,“好像还领先了潮流那么一点点”。

在老胡眼中,“靠上吧”不是一个孤立的生意,而是一个平台,未来还有可能发展成一个生态圈,“它就像一个发动机,每天都有新的事物要学习,有新的人脉加入进来。”

从2014年9月到今年4月,“靠上吧”围绕白酒销售已经发起过7次众筹。而围绕“靠上”这个品牌,老胡不仅把袁隆平大米、平阴玫瑰酱等当地特产从线下区域性产品推广到线上的全国性销售,

还把这些品牌从线上重新延伸到线下,成为各种主题宴请如升学宴、婚宴、满月酒等的“座上宾”,或是逢年过节不落俗套的“贴心礼品”。

2017年,老胡的“靠上吧”开始涉足烘焙裱花、智能机器人、无人机、3D打印、艺术教育等时尚产业,逐步搭建起虚实结合的创业孵化平台。走到今天,“靠上吧”无疑是老胡创业历程中的最大收获。时机的出现是偶然,敏锐的市场嗅觉是必然。但老胡似乎对自己并不太满意,“这么多年的创业经历告诉我,其实有时候坚持比选择更重要,我就是太擅长选择,也多次错失在某个领域深入挖掘的机会。”

如今,每天面对众多找上门来的创业年轻人,老胡常常会告诉他们,“行业没有好与坏之分,只是你有没有找到那个‘点’,而这个‘点’就来自于多年的坚持和追寻。”

(图片来源于网络)

受到了国家和地方政府对创业的优惠政策。目前已推荐60余家企业挂牌北京新三板孵化板,6家企业挂牌新三板,9家企业在孵企业获得创新创业基金扶持,9家企业获得金种子工程扶持,8家企业获得海外人才支持资金,2家企业获得中关村雏鹰计划专项资金支持等。在孵企业涵盖智能制造、电子信息与物联网、文化创意、教育等多个领域,累计入驻企业8000余家。

未来两年将孵化300个创业品牌

赢家伟业在京津核心区拥有6处创业空间,使用面积超过两万平方米。史洪峰说,赢家伟业计划从今年到2018年,用两年时间建设单体面积达一万平方米的众创办公空间,提供更为全面,更为细致的服务,孵化300个创业品牌。

在京津冀一体化发展背景下,企业要与天津、河北对接,实现互利共赢。在中关村街道办事处和企业联合会的共同努力下,赢家伟业还与天津东丽区政府达成合作,由天津方面以引进重点项目形式,促成天津赢家伟业科技文化企业孵化器有限责任公司的成立。天津团队在短短数月,就完成了在孵企业79家,已投资企业2家,签订投资意向协议企业5家,储备项目上百家的众创业绩。

赢家伟业孵化器十年来在企业孵化方面令人瞩目的成绩和完善的服务体系,不仅吸引了众多创业企业入驻,也吸引了各众创空间及孵化器来访问研学习。

那个依靠自然销售就能悠然度日的时代一去不返。

“做白酒的基础投入很大,这个选择在当时看来不能算成功。”老胡说。但是为了专注地把白酒做起来,老胡生生地停掉了已经发展得非常成熟的电视购物。而当时团队的一个合伙人选择离开老胡,捡起即将断裂的渠道资源继续做电视购物,“如今早已赚得盆满钵满”。

最初,老胡的白酒生意并不顺利。2012年,在电视购物的拐点出现之前,老胡仿佛又嗅到了互联网的商机。面对激烈的市场竞争,他开始琢磨“能不能把白酒放到互联网上卖”。

2013年,微信版本突破性升级,微信支付横空出世,为生活性服务业的商业模式带来颠覆式革命。胡锡虎抓住时机,依靠微信朋友圈以社群营销的方式,于2014年推出了山东首个依靠移动互联网打造的白酒品牌“靠上酒”。

创业圈

乐视全球投融资主管 郑孝明离职或加盟京东

据知情人士透露,乐视公司全球投融资主管日前离职。该人士称,郑孝明(Winston Cheng)2015年加入乐视,离职后将出任京东商城的国际业务总裁,负责投资、兼并和收购等新业务。乐视公司对此拒绝置评。京东公司也没有回应有关询问。

点评: 又一位高管走了! 近来乐视高管的变动越发频繁。在郑孝明之前,乐视汽车联合创始人丁磊、乐视体育总裁张志勇、COO于航已相继离职。另外冯春也将乐视移动CEO的位置让给阿木。频繁的高管变动对于一个企业来说并不是好事,这似乎也预示着乐视内部的问题并没有想象中的那么简单。贾老板才刚刚晒完“4·14”电商节喜人的战报,为何仍有高管离职的消息不断出现?

再曝易到提现难打车难 用户的充值还安全吗?

近日,许多微信群都在热传一篇文章,事关打车族的“钱袋子”。有公号发文称网约车平台易到充值忽悠、涨价没车、司机退车……易到则霸气回应:“这是恶意攻击,将向公安机关报案。”

随后,易到在官方微博就此网文事件正式发布官方声明。易到回应称系“恶意捏造和散布不实言论,蓄意煽动广大网民和司乘用户情绪”。此外易到进一步补充称,这篇网文对其正常经营造成严重影响,已涉嫌违法,该公司法务部正在收集证据,近期将向公安机关报案。

广州日报记者4月15日到易到广州分公司探寻究竟,发现大门紧闭,但保安透露平时来此大厦办事的人不少。

点评: 大家都已经记不清这是易到第几次被曝提现难、打车难等问题了,而易到每次也毫无悬念地回应称“正在解决”“利用法律武器维护公司权益”。

然而,易到的现实处境已经不是这种几句淡如凉水的回应能够掩盖了。自从去年下半年出现资金短缺危机,直到目前这些问题仍然没能妥善解决。

我们忧虑:那些在易到平台充过大量现金的用户能否用完余额?

创事记

摩拜宣布日订单超2000万

4月15日,摩拜单车宣布,其日订单量已超过2000万,成为全球第一大互联网出行服务以及国内第二大互联网服务平台,仅次于淘宝。摩拜随后宣布,4月14日至16日,摩拜单车全国各个城市的红包车最高额度将上调至2000元。

华为进入云服务市场

近日,华为轮值CEO徐直军在公开场合提到华为将进入公有云市场,将成立Cloud BU,并任命郑叶来为华为Cloud BU总裁。郑叶来表示,当前主要任务是让华为Cloud BU尽快顺畅地“跑起来”。

优信宣布进入新车市场

日前,优信集团旗下车伯乐正式更名为优信新车,作为二手车电商行业的早期试水者,优信进入了新车电商行业。在业内人士看来,二手车行业正在进入洗牌期,为了能够保持现状并获得更多的增长点,二手车电商加码新车电商行业已经成为新的布局方向。

联想将投资人工智能12亿美元

近日,联想集团董事局主席兼首席执行官杨元庆的专访报道称,联想将在人工智能、物联网和大数据方面投资超过12亿美元。这笔款项将截至到2021年3月份这段时间里总研发预算的20%以上。

小斑充电获1500万元天使轮融资

近日,移动电源租赁项目小斑充电(隶属于上海早糯网络科技有限公司)宣布获得了领汇资本的1500万元天使轮融资。据小斑充电创始人兼CEO李毅敏介绍,和竞品不太一样的,小斑的终端机柜并没有采用吸纳式的智能锁,而是采用了立式的柜锁式样。

传百度视频启动新一轮融资

有消息称,百度视频日前正启动8亿元人民币的融资,投前估值约20—25亿元,投后估值约28—33亿元。2016年4月20日,百度旗下百度视频业务分拆独立,成立了北京小度互娱科技有限公司,并宣布已完成10亿元对外融资,投资方包括国内影视传媒企业新文化和赛富基金,其中新文化为领投方。

(本报记者李艳综合报道)

美团、锤子科技 众多品牌从这里走出