

世博会让我收获了“第一桶金”

创业新苗

大学毕业仅一年有余,便开发出三个产品,实现两轮融资和企业盈利……有着这样“传奇”经历的,便是上海纵极物联网科技有限公司创始人覃珂楨。如今,他聚焦在电商服务的新模式,推出微创宝品牌,可以真正解决产业互联网化转型失败、没有销量等痛点问题。

青年报记者 陈颖婕

大二开始就萌生创业年头

覃珂楨的成长经历与一般学生有些不同。他出生在农村,因为家庭的缘故,6岁开始离家、求学。大学时期的他,更是走“不寻常路线”,当别人在为学分应付考试之时,他却经常逃课,在学校创办社团,在校外找兼职实习,甚至有小打小闹的创业经历。他的成长经历,造就了他坚强的性格;大学四年虽然有些“不寻常”,也他毕业后的创业之路打下基础。

大一时,覃珂楨办过的社团是学校最大的社团,因此,他还一度成为“学校名人”。到大二时,覃珂楨已不满足学校里面的“小天地”,他开始在校外找事情做。2010年世博会时,覃珂楨做起了旅游门票的生意,因此赚到了所谓的第一桶金。这也成为了他在大三创业时的一笔启动资金。

不过,初尝创业滋味的覃珂楨并不顺利,短暂的创业经历后,他选择进入一家企业实习,在很短的时间内,便升到主管职位,后因公司内部人事大变动,

覃珂楨选择了离开。大四课业较少,但凡有时间,覃珂楨最喜欢去的地方就是图书馆,有时一泡就是整整一天,覃珂楨最中意IT互联网方面的书籍,他几乎每本都看过,而且能背出每一本书在书架上摆放的位置。

创业初期遭遇小伙伴离职

走出大学校园的覃珂楨依然选择创业,一开始想法很简单,他就是想做点不一样的事情,而创业也是他多年的想法,于是便毅然决然走上这条路。

在日新月异的移动互联网时代,覃珂楨希望能够重新定义“电商软件与服务”,他认为,企业在“互联网+”的背景下从线下到线上的转型,不一定要颠覆,微小的创新就能掘到宝藏,这也是微创宝取名的缘由。在一年多的项目开发之后,覃珂楨发现很多企业不管是B2B、C2C、B2C、O2O、C2B,还是未来出现的各种商业模式,最终都是以交易作为闭环,交易就是电商,是终极解决方案,于是他想要做让企业卖得出产品的电商软件与服务。



大学毕业没多久的贾柯楨(右二)带着学弟学妹参观自己的公司。

作为初出校园的创业者,覃珂楨在公司的经营商没有太多的管理经验,缺少决断拍板的魄力,也没有合理的规划,因此,公司里不少成员都看不到前景。虽然处于起步阶段,公司营业收入并不多,但覃珂楨还是想法设法给他们发工资,即使如此,那些曾经与他一同创业的同届小伙伴,全部选择了离开。

第一次大单经历险吃官司

回忆起自己接过的第一个大单,覃珂楨至今仍有些“惴惴不安”：“这是一个差点让我们‘吃不了兜着走’的单子。”公司的这次大单情况较为复杂,技术难度也较大,而凭借覃珂楨的初

创企业技术,在当时根本跟不上,这也就导致了项目延期,惹恼了客户,除了遭遇客户抱怨外,他们差点还要吃官司。付款不能按时拿到,自然是不用说了,但这次事件的最大致命伤,莫过于团队的信心遭遇重创。

如此大的风波,并未让覃珂楨慌了手脚。他带领大家耗费一个多月的时间,终于解决了善后工作,当然,公司也为此付出不少代价。

事后,覃珂楨开始反思。他意识到,创业先要专业。这就要求团队中的每名成员都要专业。尤其是团队管理者,必须清楚你的团队里每个人都干了些什么,干得怎么样,因为只有专

业,才能立足长久。覃珂楨还深知,创业一定要有责任心,缺乏责任心,企业迟早要翻船。“即使是亏本的买卖,答应人家的,再苦也要硬着头皮把它做完。”覃珂楨说,对事业要坚持,要勇于承担责任。对客户、对团队都要负责。

发展至今,覃珂楨带领着他的团队成员已步入正轨,公司营收额成逐年递增态势,且以实现盈利。目前产品也形成了“矩阵”型的迭代开发,团队成员已扩展到40余人,成员人数还在不断扩容中。他带来的微创宝,这个提倡小步快走、敏捷开发、快速迭代的产品,能够快速响应瞬息万变的市场需求。

技术人员创业更需借助外部资源“取长补短”

创业导师

他叫张守辉,最喜欢别人喊他张老师。头顶上海映辉网络科技有限公司总经理头衔的他,身兼高校教师、网络营销培训师等各类名号。多重身份的他,一直以来有一个愿望:尽自己所能,去帮助更多有需要的人,把更多的知识带给他们,分享自己的成功秘笈。

青年报记者 陈颖婕

理想与现实常让创业者两难

熟知张守辉的人都知道,他浑身上下都透着一股活力及亲和力,每次见面都笑盈盈的,让人顿生亲切感。“我的本职工作是一名高校的人民教师,在学校里教的是电子商务和网络营销。下了班,我就摇身变为网络营销公司的老总,同时也是各个相关协会、学院、俱乐部、企业内训的培训师和顾问专家。”

平时,张守辉在学校里讲授电子商务和网络营销的课程;出了学校,他创立的公司一边给各个企业做网络营销的外包业务,一边到各处开设网络营销的讲座、培训课程。这样将理论与实际相结合的形式,也让张守辉更好地兼顾学校和公司两方面的工作。

在多年指导创业青年的过程中,张守辉遇到过不少创业青年,他渐渐发现,对于初创期的创业者们,他们经常碰到的是自己设想的商业模式和自己现实的现金流不匹配的问题,“说得通俗一点,就是自己想的商业模式很宏伟,但是现金流或者自己的资源不支持设想的实现。”

用主营项目的资源开拓新业务

谈起近期在张守辉曾辅导过的一家创业企业——一家做大健康运动信息平台的初创型企业。“这是一个做运动教练及

运动场地信息发布的创业公司,也就是在这个平台中,运动教练可以发布自己的信息,需要教练的人可以查看到,最终他们互相就近的匹配,资源利用。”张守辉说,在对这家企业进行辅导的时候,他们遇到的最大问题是,公司主营业务不能马上找到盈利模式,且启动资金已经用的差不多了。如何快速实现盈利,成了他们当务之急之事。

张守辉认为,运营平台需要强大的品牌流量信息量支持,而这些离不开大量的投入:包括功能建设、品牌知名度、信息量以及使用者的积累。更为重要的是,目前市场上有较多类似的平台,竞争者众多,而教练和运动者之间也是跷跷板关系,必须平行发展,商业模式也需要做更多优化。

在与创业者进行多次沟通后,张守辉指出,创业者在自己能力和资源均未到的情况下,要先放慢尚未盈利模式的项目工作,在主营项目周围,以及自己资源范围内寻找新的业务模式,这样能够较快盈利,并且这样的业务模式可以利用原来的资源,同时也可以促进自己的主营业务发展。

在听了张守辉的讲解后,创业青年有些困惑,他认为,如果按照这样的操作模式,是否会冲淡公司的主营?虽然创业青年

内心存顾虑,但他最终还是接受了张守辉的建议,他们抽调出一部分精力,主攻企业运动拓展方面的企业内部培训,以及企业员工的运动卡销售工作,对于这两点,他们对业务模式很熟悉,并且有一定的企业和场地资源,只要加强营销,扩大业务量,就可以马上产生现金流养活自己的团队。

创业青年要多学习弥补不足

经过一番调整,这名创业青年目前的企业现金流情况良好,在做现金流的同时,他通过社群营销等新的互联网运营方式,创新改变着自己主营的商业模式。

担任创业导师多年的张守辉也有着的一套指导心得。在他看来,作为一名导师,奉献精神,异常可贵。导师需要发自内心地想看到自己曾帮助过的青年们成长,此外,导师也需要拥有强烈的社会责任感,让创业青年少走弯路,激发社会更多的正能量和创业热情。

对于青年创业者,张守辉告诫他们,要善于改变自己,不封闭,以及要有思考总结的能力;对于技术人员的创业,要学会走出去,套用一句如今很流行的话说就是:“世界很大,多出去看看。”只有借助外部资源,弥补自己的不足,使团队建设更加互补,企业发展的道路才能更加宽广。

