

“盐商杯”第二届“创青春”中国青年创新创业大赛(商工组)总决赛日前落下帷幕。据了解,此次大赛于去年7月9日在北京正式启动,全国31个赛区启动省级赛事,吸引了1.5万余支创业团队、10万余创业青年热情参与。来自全国各地的232个创新创业项目在天津一决高下,经过三天激烈角逐,最终产生金奖项目10个、银奖项目21个、铜奖项目29个。以下是本报就此次获奖选手进行的追踪报道。

冯伟:重建互联网家装行业DNA

有这样一个人,他来自家装业10余年,看透行业世态炎凉,看穿行业不公与乱象。他想更真实一些。有这样一个人,他不求名利,只追随梦想,誓言“让天下没有难装的家”,让老百姓花低价即可享受高品质的装修。有这样一个人,立志为客户解决痛点,用多年的专业经验与人生智慧改变行业现状。他就是上海筑燕互联网科技有限公司创始人冯伟,一个自称有创业DNA的人,他正在打造一个真实的故事:把客户家当成自己家,做客户满意的互联网+装修服务。

青年报记者 陈颖婕

辞职创业 颠覆传统

今年34岁的冯伟在创业前曾拥有丰富的职业经历。他参与大型零售集团运营、信息化、电商及上市过程;担任过家装集团的副总裁,还参与实施过近30个管理咨询及信息化项目。

早在2014年,冯伟还在担任某家装集团高管时,他曾向公司提出“互联网+家装”方案,老板当时也非常重视,为此年中时组织了战略研讨会,但该计划最终却因老板看不明白而无疾而终。

当时老板的一句话令冯伟哭笑不得:“如果做互联网+家装,我就像一个傻瓜。”老板说者无意,冯伟听者有心,在他看来,家装市场的互联网发展将大有前途,在与几个志同道合的朋友畅谈后,他们自己决定创业。

多年在家装行业的打拼,让冯伟拥有极高的行业专业度,对客户需求的领悟度也极为深

刻。“我想要打造一家颠覆传统家装诟病,砍掉中间层层灰色环节,解决客户痛点,重建互联网家装行业DNA的企业。”

冯伟坦言,他希望用互联网思维与工具解决传统家装的顽疾与客户痛点,实现家装产品标准化、设计集约化、供应链透明规范化、工程管理标准化。冯伟打造的商业模式是:以家装为入口,形成研发、设计、硬装、软装、家居、居家服务及金融等为一体的居家服务生态产业链。“我们还拥有六大核心优势:0元设计费;0元管理费;0增项;F2C工厂直采;精准报价;确保工期。”对于自己一手打造的品牌,冯伟很是自豪。

如今34岁的冯伟已收获多个奖项。冯伟曾获得上海市创新创业大赛第二名、哈佛商业评论管理行动奖、《战略执行在中国》流程管理专业贡献奖及最佳实践企业奖等。

创业旅行 潜心修炼

在创业过程中,冯伟也经历过困惑期:新模式与持续20多年的传统模式的冲突,会触碰到一些环节的利益。对于冯伟自身而言,新的模式刚起步,仍然需要时间去历练、去实践、去优化、去不断改进提升;而对于客户,对于一个新模式新品牌,有一个接受、相信、理解和认可的过程;很多客户初见筑燕团队时,他们非常兴奋,因为产品、模式、服务都是他们内心向往的,但是同样他们内心也有一个念头:这是真的吗?他们经过和我们团队的接触,慢慢地打消了疑虑,最终签定了协议。

还记得自己的第一位客户是乐于尝鲜的年轻夫妻,项目是他们的新房,当时团队看着属于自己的第一份合同、第一个签单小票,眼眶都湿润了。

冯伟将创业比作一场旅行,



他说,“创业是一件不断修炼内心的过程。在创业的路上,你或许会不断地遭遇大雨,也会邂逅冰雹,可你内心是否相信,过后就是晴空万里?或许你会不断地触碰礁石,脚踏荆棘,可你内心是否相信,过后就是海阔天空、春暖花开?或许你会不断地接受技术、资本和团队的考验。你是否相信,所有这些,最终全部归结到精

神的考验、意志的考验。你必须具备强大的内心,智慧的内心才能化解这一切。”

冯伟一直坚信,越努力、越幸运,付出越多,生命中的贵人终会出现。“所以,当你已经走上了创业的大路上,那就选择勇往直前,坚守初心,不断努力,创业中的贵人也会出现在你的身边。”

刘起东:水培植物让更多人无负担享受美丽心情

许多人都有这样的困惑:自以为细心栽培的植物,常常不明原因地“枯死”了。这究竟是什么原因?

生物学专业出身的刘起东正在为改变这一痛点而加入创业队伍中,他希望通过植物生物技术来改变植物的养护方法,让它们不再受到那么多的条件限制,让更多人得到无负担,且更加优美、清洁的拥有美丽心情。就这样,2015年刘起东创立了上海梵云园艺科技有限责任公司。

青年报记者 陈颖婕



如何将“一桶金变为两桶金”

“其实许多人是无法把握土壤旱涝、土壤病虫害和施肥等问题,这让原本应享受培育花卉而得到优美、清新的享受的同时更增添了负担和随时担心花卉衰落、死亡等担忧。”因此,刘起东和他的团队将目光聚焦到了水培植物,希望将更多的植物变成水养,这样色彩斑斓的花卉就可以被人们轻松地养护。因此,创业之初,他们投入到“陆生植物水生诱导技术”的研发中来。最初一年的时间里,在上海交通大学农业与生物学院的支持下,成功研发了包括君子兰、玫瑰、仙人掌等70多种陆生植物的水培技术。由此,就希望能把这样的技术继续转化为产品销售。

说起刘起东的创业启动资金,很大一部分来自基金会的支持,加上自筹资金,就这样,凑了40万元,让刘起东和他的团队踏上了创业征程。

在刘起东看来,新时代下创业遇到的困难已不再是第一桶金的获得,而是如何迅速把第一桶金变成两桶,或者说商业思路是否清晰。对于全部是理工科专业学生组成的创业团队而言,产品和技术是他们创业的优势,但如何将产品销售出去?销售给谁?下一次销售又该如何开拓?诸如此类的商业模式规划都是刘起东

和团队完全不熟悉的。

所以,正当他们完成了水培植物从实验室研发,并且做好了规模化生产的全部流程而兴奋不已时,紧接着的问题就是这些水培花卉应该卖给谁?此后,便陷入无尽的讨论中,每一个团队成员都无法说服别人甚至自己来相信他的商业思路。看似能开启前所未有的巨大市场,但早已经迷失了方向。其中最重要的一次讨论就是我们到底应该作为一个单纯销售水培技术的公司,还是以技术为基础生产水培花卉产品的公司。因此,在创业之初,甚至是商业运营的任何时期,只要是开启新的业务时,清晰准确的商业定位才是最令人感到困难的事情。

坚持用逻辑思维来处理问题

幸运的是,水培植物在初探市场时就获得了较好的回应。很多个人和企业都对产品表现出了浓厚的兴趣,这让刘起东暂时静下心来,开拓自己产品的市场。因此,他花了更多的时间是在选择做B2C还是B2B的商业模式。

但两种商业模式迥然不同,刘起东知道,只有不断试错,以确定哪种在前期最合适。但这看似合理而容易的道理,在实践时却充满艰辛。试错时,花出去的是百分之百的钱和时间,积累

到的却并非百分之百有用的经验。把握好消耗金钱、时间与修正商业思路的平衡对团队是又一新的挑战。在这过程中,除了团队不断努力,更重要的是,有创业导师定期做项目诊断,并接受投资人宝贵的指点。这些都让刘起东在自我摸索商业模式的基础上,快速得到提高。

刘起东笑言,创业的困难并非只是创业公司才有,而是任何公司都要面临的问题。无论初创公司,还是百年企业,在新产品或者服务推向市场,甚至业务转型时,都需要面临以上的困难,也都是创业。可以说创业面对这些困难是创业的必经之路,它仅仅是我们要解决的问题。

2015年10月,公司以400万元的估值进行了种子轮的融资。目前,公司在原有生产基地的基础上,又在自贸区筹建了约400平方米的立体化水培植物种植工厂。满负荷运作后,月产花卉水培产品可达到3万株以上。目前,其将以众多的自贸区入驻的企业室内绿化业务为基础,逐渐向上海市区,以及华东地区辐射和扩散。

“创业是坚持的过程,而坚持常常需要耐心和勇气。”刘起东说,换个角度,将创业看成一日三餐时,它既稀松平常又不可或缺,将创业视为生活中的一部分,坚持就变得自然而然了。