

# 陈大明：相信坚持的力量

## 创业新苗

在今年的建行杯上海市“互联网+”大学生创新创业大赛暨第二届中国“互联网+”大学生创新创业大赛(上海赛区)上,上海灵信视觉技术股份有限公司的项目进入全国决赛,这是一家专注于提供LED多媒体显示解决方案提供商和服务商,青年报记者见到了灵信视觉的CEO陈大明,他说自己之所以能够走过十年的创业风雨路,就是因为相信坚持的力量。

青年报记者 孙琪



灵信视觉CEO陈大明。

2007年8月,一家公司带着2008年北京奥运会的LED项目找分包商,由于项目工程难度大,工期紧,工程价低,又要长期在北京工作,谨慎的陈大明拒绝了。但岂料这个企业2008年5月还没找到合适的分包商,又找到陈大明,这次提了点工程价,不过工程期异常紧张,陈大明咬牙接了这个任务,亲自上马在北京研发调试了1个多月,终于按时完成了这个任务。能够参与奥运项目,让陈大明的公司在行业内建立了一定品牌美誉度。此后他参与2010年世博会一些场馆LED项目,市场道路越来越宽。

通过奥运会、世博会、青奥

会等重大活动的历练,参与高铁机场,地铁、智慧城市等重大项目,灵信整合了上下游核心资源。目前,灵信已正式组成三大子公司:灵信视觉、灵信体育与灵信数字。其中灵信视觉于2015年11月9日在全国股份转让系统正式挂牌,即成功登陆新三板,并于今年进入新三板创新层。灵信视觉相当于是一个控股公司,它通过现有融资的渠道和融资的平台,去孵化灵信体育和灵信数字。

对于未来,陈大明相信自己的事业还将越走越长远,相信坚持会让自己变得更有韧性,选择热爱的,坚持追求的,这样的人生才会无怨无悔。

来越娴熟,市场上渐渐有了名气,第一年就有了100多万营收。

### 专业谋发展

坚持是一种信仰,成绩是促使其不断奋斗的动力。

“我觉得我的企业能够一直存活10多年并且上市,就是因为够专注够专业。”陈大明介绍,为了聚焦产品,他们的团队经常争吵,有时团队成员也不能理解,为什么有生意不做,有钱不赚。恰恰是这种坚持专注,让他们在市场上有了一席之地,并且逐步做专做精,再做强做大。

2007年,陈大明的公司已经开始有280万元的营收,公司开始分红。此后公司发展越来越快,但由于是大学生创业,公司也一度备受质疑。当公司发展能够招聘员工了,却长时间没有人敢来上班,应聘者坦诚地告诉陈大明他们有两方面顾虑:一方面认为公司创始人都是学生,不靠谱;另一方面觉得创业型公司不稳定。所以,直到2009年,公司才8个人,全靠这八杆枪闯天下,研发、销售、生产、测试、发货、售后,所有能干的都干了。

但品牌建立有时就靠一个契机。

### 夹缝中求生

坚持过程需要不懈努力,陈大明也做到了。

他的公司主营业务是LED多媒体显示解决方案,创业最初遇到的困难和挫折超出他的想象。

没有产品,没有市场,没有客户,没有团队,全部都得他做。陈大明首先找到了几个同学,邀请他们加入公司,并诚恳对他们说:“公司注册资本30万元,你们不出钱就可入股,如果公司赚钱,出资入股的钱从盈利里扣,如果公司亏了,都算我的。”于是几个人把班子撑起来。

陈大明认识一家科技公司负责人,为了揽活,他跑去问有没有烂尾的项目可以给他做。结果对方真给他一个项目:这是一个要求把锅炉关键信息显示到LED屏上的项目。当时,传统行业少有人懂电子化,大型软件公司不愿意承揽这种应用并不广泛的项目,于是陈大明捡了漏,在公司成立半年后,接到了第一单,并顺利地完成了。

尽管赚的钱不多,但这一单成了他们的敲门砖,渐渐地公司拿到了轨道、高速公路、高架、高铁等的单子,公司研发业务也越

### 宿舍开始创业路

坚持之前需要选对方向,幸运的是陈大明选对了。

陈大明是位新上海人,念书时他就是名活跃分子,在武汉念本科时他做过家教、办过报纸、搞过晚会、加入过田径队、参加过全国电子设计大赛。这些经历让这个“不安分”少年悄然成长、蜕变成熟。2005年9月,陈大明考入上海大学机自学院自动化系读研,命运就此改变。

2006年,一个偶然的机,陈大明参加了上海大学的创业大赛,项目是LED户外大屏幕显示系统,在那次比赛中获得一等奖,一位上广电专家肯定了他的创意,但认为投入生产并不容易。趁着大学生创业的热潮,陈大明有了创业的冲动,他不顾父母的善意反对,同学们怀疑的眼光,满怀激情地创办了灵信电子,这就是如今灵信视觉最初的雏形。

为了节省成本,陈大明也租用了上海大学延长校区广中路G2楼里的一间宿舍,然后改装成办公室,“把里面的高低床拆掉后,放了四张办公桌。”陈大明回忆当初大学生创业都是如此,因此他也不嫌弃简陋。

## 宁峰峰：做校园需求的技术保障者

回忆起自己的大学生涯,深夜无处觅食,彼时只能强忍着饿意进入梦乡。但现在,只要校园里的“夜猫子”们打开电脑、手机APP或是微信下单,就可在5分钟内拿到食物填饱肚子。这正是定位校园O2O生活服务平台的59store所推出的“夜猫店”服务。据了解,目前59store的项目在今年的建行杯上海市“互联网+”大学生创新创业大赛暨第二届中国“互联网+”大学生创新创业大赛(上海赛区)上进入了决赛,而宁峰峰就是59store这个校园O2O平台的“技术大神”。

青年报见习记者 洪伟

伙伴探讨完公司的商业模式之后,还要负责保障后端技术不出问题。在最难熬的时期,他常常失眠,半夜两三点还在工作。

“压力最大的那次是第一届59校园狂欢节,现在回想起来仍然心有余悸”,宁峰峰告诉记者。“阿里巴巴缔造的双11购物狂欢节,成功将“光棍节”这个网络节日演变成一场全民购物狂欢。我们觉得这是一个可以跟进的构思,所以59store推出了‘59校园狂欢节’,目标受众是3000万大学生群体。”

“第一届59校园狂欢节的动员会上,公司制定了100万单的战略目标,为对应前端100万单的目标,后端技术必须跟上,而技术部的压力也就可想而知。”

屋漏偏逢连夜雨,在校园狂欢节启动前夕,后台技术端一直不稳,而且影响比较严重,压力达到最高值,又看不到希望。“我能

做的就是和小伙伴们一起,彻夜不眠,鼎力支持,最后终于在5月9日之前完成技术攻坚,度过了!”宁峰峰笑言,“攻坚战不但锻炼我和小伙伴的技术能力,团队的凝聚力也得到了提升。”

与此同时,攻坚战也交出了令人满意的成绩单,59store第一届59校园狂欢节,单日订单量达到584462单,全面引爆了校园O2O行业。而今年,59store则继续刷新了自己去年同期创下的纪录,订单量达到了964382单的量级。

### 创业者在意的是远方

大学生创业其实面临着极高的风险,作为一个从来没有工作过,读研期间就开始创业的人来

说,宁峰峰无疑是幸运的。

聊起自己的创业心得,宁峰峰表示,59store从成立之初就确立了专注、极致、执行、创新、协作的企业方针,也很高兴遇到了一群志同道合的小伙伴。创业不是一个人在单打独斗,它是一个团队奋斗的结果。虽然过程是曲折的,但总体上回首这几年的创业路,团队里的每个人在这里都取得了长足的进步和发展。

“作为年轻人,我觉得是需要多一些这种历练和尝试的机会,只有这样才会在今后的工作中能发挥更大的能量。”宁峰峰总结道,创业无非就是做一件靠谱的事情,有一个靠谱的团队,并且后者更重要。



59store的“技术大神”——宁峰峰。

### 全方位解决校园需求

作为59storeCTO的宁峰峰,和59storeCEO周坤鹏相识于一个创业沙龙。当时宁峰峰在台上讲自己一个人的创业项目,周坤鹏觉得两人的创业点子不谋而合,于是找宁峰峰聊天,这两个年轻人一聊就聊出了“革命友谊”,然后一起开始了他们的创业之路。

宁峰峰和周坤鹏总结了高校学生日常的消费习惯,罗列各个消费途径的优缺点,进而发现了基于校园学生生活需求的“网络超市”这一业务模式。于是,他们一起创办了“欢校网”,为交大学生提供校园超市的2小时精准配送,欢校网即59store前身。2012年底,欢校网转型为59

分钟零食网59food。2014年5月,59food正式升级为59store,提供零食、生活日用品、学习用品等的全天配送,并辅以特色的“夜猫店”服务。不过,在实际操作过程中,59store团队发现,平台70%以上订单集中在晚上,白天需求量很少。由此,他们果断砍掉日用品类目,专注做零食业务,并强化了“夜猫店”的品牌。

“夜猫店”已经是创新,但对于59store来说,“夜猫店”的零食配送服务只是一个开始。去年8月,59store完成2亿元的Pre-B轮融资,并正式发布2.0版本,全面部署校园零售与校园金融业务。

### 打造“59校园狂欢节”

宁峰峰技术出身,在与创业

创业坊 63535301  
热线 欢迎有识之士辅助创业新苗成长