

# 黄梦：移动电商领域的掘金者

近年来，随着移动互联网的发展，催生出了很多基于此生态的商业模式。点点客创始人黄梦抓住时机，果断带领团队进行业务转型，并很快在移动社交方向脱颖而出。如今，作为移动电商领域的掘金者，他强调，科技是关键。“我们将继续利用科技，推动公司在移动电商领域生根的战略。”

青年报见习记者 明玉君



## 【创业寄语】

对于创业来讲，兴趣是第一位的。只有真正喜欢创业，喜欢挑战和变化，才有坚持下去的动力和决心。创业过程中会遇到很多坑，几乎每个环节都有。创业者要积极实践，注重积累。同时，还可以多看一些商业书籍，多听听过来人的创业经验分享，尽量少走弯路。

## “一定要做点事出来” 公司高管辞职创业

瘦瘦高高，思维严谨，语言精炼，这是黄梦给人的第一印象。当年在武汉读英语和经济学双学位的他，对互联网产生了浓厚的兴趣。“我本身就对新鲜事物比较敏感，再加上父亲在电信局工作，所以很早就接触了互联网。”黄梦说。

兴趣是最好的老师。大三时，他与十几名同学一起专注于网站的开发。“当时我们的团队既有本科生，也有研究生，大家都属于不同专业，在一起研发了一年多的时间。”黄梦透露说，这个互联网项目还在当年

的大学生创业大赛中获得了奖项，让他与团队受到了很大鼓舞。

后来，他们将这个创业项目进行了实体化操作和运营，不过并没有成功。这次短暂的创业试水，让黄梦明白了真正的创业要比想象中更加艰难和曲折，会遇到多种困难和问题。但也让他对团队的理解更加深刻，更加注重团队之间的合作和相互扶持。

2002年，毕业后的黄梦来到上海，从事通信行业的工作。“我主要负责把一些通信

产品放到网上去销售。”黄梦说。对互联网比较精通的他，一入职就担任了部门经理的职务。

六年间，他不断学习和进取，各方面能力都得到了很大提升。2008年，已经成为子公司总经理的黄梦，毅然选择辞职创业。“当时就想着一定要做点事出来，把自己的创业想法付诸实施。”黄梦说。

于是，经过调研和各方面准备，黄梦与几位合伙人共同创立了点点客信息技术股份有限公司。

## “业务遇天花板” 带领团队尝试转型

“这是一家为中大型企业客户提供移动信息服务的公司。”黄梦坦言，最初点点客主要做一些通讯增值业务。“先从大的客户做起，一边是运营商，一边是企业客户，我们是一个中间桥梁。”对于点点客最初的定位，黄梦非常清楚。

慢慢地，公司越做越大。几年间，公司业务逐步扩大，客户也在不断开拓中。2012年底，点点客成功挂牌新三板。这让黄梦与团队在欣喜激动的同时，也开始了新的思考。

“当时，总觉得我们的企业信息服务业务好像很难做得很大，想看看有没有新的方向。”黄梦说。而一次向业内大佬取经的经历，让他更加坚定了业务转型的势在必行。黄梦介绍，这家公司属于本领域

里全球规模最大的公司。但经人引荐去海外拜访完该公司的创始人之后，他发现他们的日子也不好过。“虽然营业额很高，但是毛利率在逐年下降。”

这让黄梦意识到，点点客所做的信息服务业务其实有着很明显的天花板。“一边是运营商，一边是企业客户，我们处于中间环节，很容易就被两端挤掉，业务很难做大。”

而随着移动互联网的来临，智能手机、微信的使用越发普及。在看到这一发展机会后，2013年底，黄梦果断带领团队进行业务转型，开始聚焦移动社交营销，用工具兼容微信微博，帮助企业做好营销。“我们的思路是把营销产品化、工具化，从而帮助企业从传统

的方式向移动互联网迁移。”黄梦说。

最初，公司采用小团队的形式试水新业务。在此过程中他们发现，无论是技术环节还是销售环节，都没有收到令人满意的效果。黄梦强调，看准了就要全力以赴去做，需要加大各方面的投入力度。

后来，经过公司内部开会讨论，大家做了一个艰难而又冒险的决定。公司约100人的团队，只保留了不到10人继续做之前的信息服务业务，其他成员全部转型做新业务。“从技术、产品、销售等多方面发力。”

经过一年的积累和努力，2014年，点点客在移动社交方向打开了新局面，从当时上千家竞争企业中脱颖而出，走出了公司发展的新方向。

## “我喜欢商量型的管理方式” 追求公司和个人双赢

在点点客有个很有意思的现象，就是大家都对黄梦直呼其名。“我鼓励大家这样称呼我。”黄梦笑着说。性格随和的他，倡导平等的工作方式。在他看来，大家都是公司的一部分，都在为了共同的事业而努力。“希望在轻松的工作氛围中，大家基于平等的基础上沟通、合作。”黄梦说。

在员工培训方面，黄梦也非常重视。他表示，每年公司都会采购不同的在线课程，开放给员工观看和学习。同时，在公司内部的发展讲堂和读书会中，会请一些资深的高管或专业人士为员工们做多方面的职业分享，促进员工的成长与发展，实现公司和个人的双赢。

此外，据黄梦透露，自2015年起，每年公司都会与一些知名VC机构合作，组织移动电商领域的创业大赛。“在为移动电商领域人才提供机会的同时，共同推进行业的发展。”

创业多年来，黄梦一直处于忙碌状态。每天不是出差，就是在公司开会，要么就是与客户进行业务交流。他坦言，已经习惯了这样的压力和工作状态。“不能松懈，必须不断有新的技术出来，否则很容易被超越。”

但同时，他也很享受这种创业的状态。他说，以挑战为乐趣。因为有乐趣，所以不累。“企业家就是要永不满足，永远挑战，一直走在追求的路上。”

## “科技驱动商业的进化” 用创新造就移动电商先锋

之后，随着移动社交营销的不断深入，点点客的业务扩展到移动电商领域。借助在移动互联网行业多年的运营经验，通过“移动电商工具、移动电商平台、移动广告以及移动互联网金融”四大板块构建移动电商新生态。

在黄梦看来，作为一家移动互联网企业，点点客对自身进行定位时总离不开“科技”这个关键词。他强调，“科技”驱

动商业的进化，“科技”造就移动电商的先锋。

为此，黄梦带领团队不断创新，专注于产品研发。他透露说，目前，公司在上海、杭州、武汉都有专门的研发类分公司，不断加大研发力度。

除此之外，深圳、广州、苏州都设有销售公司，海外也有参股的经销商。公司从最初创立时的十几个人，发展到现在1000多人，获得了快速发展。

据了解，2016年上半年，公司营收远超细分行业所有其他同行总和，并获评《新财富》“最美商业模式第一名”及“2016 IEBE Awards 互联网+服务机构”奖等多个奖项。而黄梦本人也在2016年新三板金牌董事长评选活动中获评“创业领袖之星”。

尽管取得了很多成绩，但在黄梦看来，公司仍然处于行业爆发的早期状态，未来还有很长的路要走。

## 【记者手记】 创业：上下同欲者，胜

创业从来都不是一个人的事情，它需要团队的合作与努力。

从大学时期的短暂创业试水开始，黄梦就非常清楚团队的力量和重要性。在点点客的业务转型和不断发展中，有着共同目标的团队与他一起并肩作战，让公司一点点落地生根、发展壮大。他说，“创业需要有拼搏精神的团队，大家一起在艰难中前行，在奋斗中拼搏。”

孙子曰：“上下同欲者，胜。”的确，一家年轻的创业企业想要在市场的大浪淘沙中生存下来，良好的团队合作必不可少。发

挥创业精神，团队共同拼搏、齐心协力，就显得尤为重要，这是企业制胜的法宝之一。

