



80后的故事,我们一起讲一
起说,本栏目联系电话:
13963810179。

“陈”情“网”事

一台电脑的成就



商机互联集团首席技术官陈伟东 受访者供图

本报记者 鞠平

如果电脑能开口说话,那台1998年的老爷机肯定会骄傲地宣告,它培养了一位集团CTO——陈伟东。

陈伟东,1980年5月出生,海南长大的广州人,如今是商机互联集团的首席技术官。高中时父亲送的一台电脑,让他彻底“网”情深,从大学到工作,从工作到创业,从起步到辉煌,电脑、互联网与他一路相随。

梦想“生根发芽”

1998年,陈伟东即将步入高三,这个鲤鱼跳龙门的关键时刻,陈家老爷子花了一万多元给儿子买了台电脑,与许多担心孩子患上网瘾的家长不同,老爷子似乎丝毫没担心会影响儿子的成绩,而是高瞻远瞩地意识到电脑对将来社会的重要,希望儿子越早接触越好。

1999年,陈伟东考入河南一所大学,电脑带来的“不良”影响初步显现,建筑专业的他绝大部分时间在

计算机系旁听,也成为他们那一届绝对的另类,别的学生基本都是从事建筑行业,只有他从事的工作跟建筑完全不搭边。

大学期间,陈伟东绝对不是听话的好学生,但绝对是知名度极高的学生。凭借着对电脑的喜爱和极其不错的天赋,虽然不是科班出身,但大一时陈伟东就已经开始为网易公司制作动画贺卡以及FLASH动画,互联网的梦想由此开始生根发芽。

陈伟东所在的大学并不是什么大牌,它的计算机系却有着不俗的实力,最直接的体现是每个学生宿舍都装有一台电脑,这在当时

盒3.5英寸软盘,右边也插一盒软盘,如饥似渴地寻找他需要的资讯、视频、游戏,然后下载到软盘,回去跟他的兄弟姐妹们一起,做成给全校同学的精神大餐。陈伟东的网站迅速火了起来,引起学校的重视,独立的办公场所,所有的办公设备,学校迅速地开出了条件,而饱受每夜奔波苦楚的陈伟东迅速地接受了“招安”条件,成了正规军,有了这道免死金牌,陈伟东终于可以不再担心夜不归宿的问题,放心地徜徉在他的网络世界中。最终也是靠着这道免死金牌,这个不务正业的建筑系学生才顺利毕业。

了一位重量级的梦想合伙人——唐欣,公司招贤纳士,真正走上了正轨。2005-2006年,陈伟东说,这是最累也最快乐的一年,他带着团队设计研发产品,带着产品四处寻找客户。“那时候公司的经营还不是那么好,每天基本都是包子方便面,吃包子都吃伤了,现在吃方便面顶多一口……”后来3年,陈伟东和他们的商机互联进入快速平稳发展阶段,先后开设了威海、淄博、太原等分公司。

向梦想靠近

2009年,商机互联的发展有了质的飞跃,从单纯地为企业做网站,开始实现网站免费、效果付费的转变,它的“打尽营销”这一款产品得到了许多企业的认可和好评,“打尽营销”引领了网站免费的热潮。2010年,商机互联试水电商平台;随后成立的子公司五媒网络专为房产营销做服务,2013年上海云意公司成立……商机互联已经逐渐将业务拓展至PC互联网、移动互联网、电子商务、实业投资等领域。

如今,陈伟东正在为他的最新产品——全民经纪人而努力,这个随着互联网辗转的“80后”梦想者,一直追随着互联网的脚步,在他看来,现如今的网络时代,竞争对手无数,跟风抄袭比比皆是,而正在兴起的移动互联网,虽然风光无限,但并没有一款适合中小企业营销的产品,很多公司也未从中找到合适的商业模式。他的全民经纪人就是为此而设计的。全民经纪人的核心理念是让天下没有卖不出去货!由商机互联在移动互联网建立平台,参与企业不仅展示产品,同时提供产品的销售价格、佣金价格,登录此平台的任何网民都可以申请成为产品的经纪人,只要销售就可获得佣金。

采访结束,陈伟东儒雅地带记者在公司参观,激昂的音乐响彻业务部,打电话的、接电话的,噼里啪啦的键盘声混合着热闹,墙上是全民经纪人产品推出的倒计时,无声地催促着向梦想靠近的脚步。“财散人聚,财聚人散,商机互联一直非常看重核心员工,员工达到一定的标准就可持股,除了被淘汰的,商机互联没有核心员工的流失……”一边引路一边介绍的陈伟东带着骄傲地说,而这种骄傲,在之前近两个小时交谈中并未出现。

工作经历

“短小精悍”

2002年,陈伟东大学毕业,交代好工作的工作,他孑然一身来到深圳,大有一技傍身天下可去的风采,而在这之前,他从来没想到找工作的事,把所有的精力都放在了网站上。有因即有果,这份付出让他在深圳这个互联网的圣地里找起工作来没有费多大劲,不过他的工作经历在内心深处那份梦想的指引下只能用“短小精悍”来形容。

第一份工作只做了4天,陈伟东认为这家只有几个人的公司没有什么学习成长的空间,很快与老板一拍两散。第二份工作是房地产公司的网管,同时兼职策划、设计等多种工作,虽然干得挺充实,老板也很认可,但对网络的热爱,最终让他选择了放弃。这一次是5个多月。时间到了2003年,陈伟东在软件公司又找了一份软件设计的新工作,这份工作也不算长久,干了大半年,当年年底,下定决心,陈伟东怀揣着梦想,毅然来到极具发展潜力的烟台,希望在这里谱写出青春的新篇章。那时烟台的互联网发展,和深圳差距比较大,陈伟东不费劲找到了工作,而且凭着雄厚的技术功底,迅速成为公司一大牛人,月薪3000多元。做着网站开发的工作,享受着天时地利人和,陈伟东战斗力满满,不过这种状况只持续了不到一年。

2004年,陈伟东辞职了,用他的话说,梦想总是让我们在人生的转折点上,让我们做出与众不同的决定,而这个决定注定让他离梦想更近一步。当年6月,陈伟东与刘明杰成立了商机互联科技有限公司,也就是现今商机互联集团的前身。2005年底,商机互联又增加

的大学属于极为奢侈的配套。可是当时互联网还不像今天这般繁盛,校内只可登录校园网,学生们更多还要跑到校外的网吧上网。大二的陈伟东雄心勃勃决定改变这一状况——做一个同学们需要的网站。一番招揽,各系的优秀学生他网罗了不少,校外的一个简单的出租室成为办公场所,由此也开始了他和住管的明争暗斗,宿舍关门后如何回校成了他好长一段时间的难题,而他也因为多次不回校上了住管的黑名单。

电影里的双枪老太婆气概非常,那时候的陈伟东则可以算是“双盘小后生”,每天大衣口袋里左边塞一

烟台金融服务中心创新金融服务

“开会”“逛超市”解决融资投资难题



新经济 新变革

记录烟台经济变革中的重点项目,展现中小企业的与时俱进,关注新经济时代下的改革创新。

中小微企业融资难、融资贵,是众所周知的难题;股市风险大、楼市投不起、理财产品选不明白,这样的个人投资难题比比皆是……近日成立的烟台金融服务中心则为这两难开辟了新的解决办法——“开会”和“逛超市”。

烟台金融服务中心位于烟台市南大街,由烟台市金融办联合多家金融监管部门主办,由芝罘区政府承办,烟台市金融商会组织运营,包括金融超

市、金融论坛、孵化中心三大组成部分。旨在按照“政府引导、银企参与、共赢发展”的原则,为中小微企业、民间高净值人士和各类金融机构提供一个“专业化、全方位、一站式、综合性”的金融服务平台。

这个金融服务平台如何服务?首先要介绍这个平台的会员管理制度。金融服务中心共有三类会员,分别是机构类会员、企业会员、个人会员:机构

类会员主要是金融类机构和类金融类机构以及律所等服务类机构;企业会员是指申请加入的中小微型企业;个人会员是指申请加入有投资需求的市民。

据金融服务中心总经理王可泉介绍,目前机构类会员已经有15家入驻,40多家申请入驻,他们的最终目标是进驻100家机构类会员,届时就可实现通过“开会”解决融资难题。王可泉说的“开会”,是指通过了

解会员企业的需求,定期在金融论坛举行企业会员与机构类会员的联席会议,金融机构可获得企业的需求,了解企业的特色为它量身定做产品,企业也可以获知金融机构感兴趣的方向,更好地展现自家企业的风采,通过会议,机构会员和企业会员能更好地了解需求,更好地合作。

而对个人会员来说,金融服务中心的金融超市把投资这个大难题变成了轻松的“逛

超市”。据介绍,金融超市是物理展示各类金融产品的平台,超市涵盖了银行、保险、证券、资产管理公司、小额贷款等机构,同时还有工商、房产、土地、民间借贷登记、会计师事务所、律师事务所等相关服务机构。此外,金融超市还将定期展示国内创新的金融产品,只有想不到没有买不到,有闲钱想投资可去“超市”多逛逛。

本报记者 鞠平