

“互联网+”不仅仅是一种创新手段

济南互联网企业大咖分享“干货”



找化客崔贝



徒河跨境朱满新



宜和宜美蒋伟红



必普张森



世纪开元张钰



中顾法商高度强

14日,一场由济南高新区人才工作领导小组办公室主办的“3小时极速烧脑,济南互联网新锐风云人物干货分享会”(后称“烧脑大会”)在济南高新区奥盛大厦上演。来自济南互联网企业界的企业负责人,纷纷拿出企业在创新发展中的心得体会,向与会创业者分享。

文/片 本报记者 修从涛

找化客崔贝：融资过程也是创新和融智过程

2015年中国石化和化学工业总产值14万亿,但产能严重过剩、交易过程繁杂、全产业链亏损等问题困扰着很多上下游企业。风口上的“互联网+”催生出了一个针对大宗化工产品交易的B2B电子商务平台:找化客。

找化客,为上下游企业提供免费的撮合交易、竞拍招标、行情与资源查询、物流匹配。基于这一创意,找化客创始人崔贝在企业创立之初,就在广州拿到了第一笔100万元投资。

但是,100万不够。与其他初创企业一样,融资是摆在企业面前的一大拦路虎。就像血液对于人的重要性,它在某种程度上决定着企业的存活。

5月14日,大宗化工品B2B电商平台找化客宣布,其获得了新一轮近千万元的融资。不得不承认,“互联网+煤化工”的创新思维,再加上其核心初创团队在化工行业从业近十年,有着对煤化工行业全产业链的认识,这的确是打动了投资人。

14日,在“烧脑大会”上,崔贝说找投资人就和找对象一样,除了自己要优秀外,还得脸皮厚,狂刷存在感;而唯一跟找对象不一样的地方,就是要广撒网,脚步永远不要停。

对崔贝来讲,他最想要感谢的反而是那些拒绝投资给他的投资人。在他看来,正是一次次被投资人拒绝,才让他对自己的项目不断进行纠正、改变、创新,“融资的过程,也是不断创新,融智的过程。”

徒河跨境朱满新：徒河要跨境，得粉丝者得天下

徒河食品的新品牌徒河跨境将在海外建立O2O体验店,让绿色有机农产品可以第一时间端上用户的餐桌。他们的新一轮融资8000万,估值4亿元。

为什么做黑猪食品的企业可以有这么好的估值?

徒河跨境创始人朱满新认为,徒河黑猪的粉丝有很多,在这方面徒河做得比较好,“你的产品或者你产品背后有多少粉丝,你就能够影响多少人。正所谓‘得粉丝者得天下’。”

有了粉丝还不够,在朱满新看来,天下武功唯快不破,还要快速看到,粉丝们希望你卖什么产品给他们。“当跨境的消费者需要我们这些产品的时候,我们得保证第一时间给他们去供应新兴的产品。”朱满新说。

此外朱满新认为,创新很重要,他将企业创新的重点放在了模式的创新。尽管他并未透露徒河跨境的新模式是怎样的,但他认为新型的模式需要的是一把手工程,是

全员参与。

“公司任何员工,对模式的坚持与创新,都是第一批的实践者。”朱满新正信心满满地等待着徒河跨境即将带给他的惊喜。

宜和宜美蒋伟红：在济南发源，但视野要国际化

3月30日,宜和宜美创始人蒋伟红在北京开完发布会之后,被称为“大美姐”的蒋伟红就陆续收到全国各大城市合伙人的邀约。

短短的1个半月时间,大美姐在全国布局的12家城市合伙人门店基本完成选址。在她看来,宜和宜美虽然企业发源在济南,但企业的视野要国际化。

要想走向全国,第一点是定位。“无论来自济南还是其它地方,都没关系,关键是企业的定位。定位决定你未来的发展。”蒋伟红在“烧脑大会”上向大家分享了宜和宜美的国际化视野。

她认为,要支撑起企业的国际化视野,离不开企业自身的建设。从做机床到做家具定制,从传统企业转型过来的蒋伟红认为,供应链的整合、研发力量的整合、互联网信息化基础的建设,这些她原有的积淀会给今后的企业发展带来很大的动力。

“但仅有这些还不够。你有没有能够辐射到全国的信息化建设体系?你的财务管理体系是怎样的?你的整个信息化建设体系包括你的供应链体系是怎样的?你能不能支撑全国未来的发展。”蒋伟红说,这是决定企业能不能走向国际化的第二点。

必普张森：用互联网“降维攻击”快餐业

在必普创始人张森看来,滴滴其实就是一个出租车公司。但如果按照传统的出租车公司模式去和滴滴竞争,是竞争不过没有一辆车的滴滴公司的。

那要怎么做?“必须改变思路。”张森用时下流行的刘慈欣的小说《三体》中的“降维打击”一词来表达思路改变。

“降维”这个词确实很形象,如果人类适应了三维,去掉一个维度,那么人类就无法生存。如果一个企业适应了三维,去掉一个维度,同样无法生存。如果拿餐饮行业来讲,互联网出现以后,餐馆的地域维度、餐饮知识维度等等,可以说就不存在了。

张森正是要运用互联网的“降维攻击”来改造快餐行业。在张森看来,济南特别有名的黄焖鸡米饭,已是国民料理第一,“但如果一家一家地开店,最牛的快餐店,在全国也就是以百家计。”张森介绍,必普一年时间就已经做到了千家,靠的就是互联网的“降维”思维。

世纪开元张钰：不仅要互联网+，也要互联网-

2008年植入互联网基因的世纪开元,出现了一种新的生产模式。用世纪开元运营总监张钰的话说,就是“拉动式生产”。

什么是“拉动式生产”?张钰介绍,传统企业一般是推动式生产,企业每年会有年计划,生产会有库存,但拉动式生产,是根据用户订单定制,没有中间库存环节,各项运转比较高效。

“我们每天可以处理10万个不一样的订单,通过汇集用户的需求,标准化生产,最终通过订单管理系统,自动分配、管理,再进行标准化生产,发往全国各地。”张钰介绍,这是企业用互联网创新思维占据精准客户流量入口后产生的生产模式的变化。

这种生产模式的变化也带来了快乐的烦恼。张钰介绍,企业这几年都是以超过100%的速度成长,自从拿到融资之后,成长速度更快。这也使得世纪开元自身要思考:“我们的成长、服务,我们的产品、创新到底能不能跟上公司的发展?”

“我们不会盲目地扩大,否则我们就会很容易撑死。”张钰介绍,他们并非一味做多元化的拓展,也懒得跟实体店抢生意,相反他们也适当做一些减法,还要做“互联网-”。为此,世纪开元曾经舍弃过月销售额过百万的项目。

中顾法商高度强：创新就是发现尚未被发现的需求

“创新就是发现客户长期存在而尚未被发现的那个需求。”中顾法商创始人高度强说,无论世界怎么变,变的只是社会的环境,不变的是客户的需求。

从做法律电商,到将法律与商业跨界整合成一个连高度强都称之为“怪物”的法律电商3.0模式,高度强觉得,他现在一点不像搞互联网的,也不像搞传统行业的。

那么中顾法商在创新创业中怎样定位?在高度强看来,创新创业归根到底是要去发现一个长期被忽略的无人区,能够进入这个无人区才有真正的机会。

“这个无人区要么是大的巨头所忽略的领域,要么是现在还没有人去的地方。”高度强认为,法律和商业的跨界结合,就是可以发生化学反应的无人区。

“现在很多企业上新三板,找券商,投资人、律师事务所,很多人都要找投资机构交流。我们把券商、律师事务所等整合在一起,提出帮助企业做新三板的全案服务。”高度强介绍,整合之后的中顾法商可以提供各种服务,为中小企业解决了长期存在却被长期忽略了客户需求。