

爱车实时状况用手机即可查询

“双创之星”牟振华开发车联网,用“大数据”赚钱

本报记者 蒋大伟

8月20日,“发现双创之星”大型主题系列活动山东专场活动在济南举行,来自全省的“双创之星”齐聚一堂相互交流。来自烟台的“双创之星”牟振华,自2009年走上创业之路后,跌过跟头、尝过甜头,如今他和团队研发的“云宝宝”车联网系统已经上市,他的梦想是让每一辆没有车联网功能的汽车连上互联网,让汽车维修等汽车后市场企业通过“云宝宝”平台融入互联网+浪潮中。

大数据抱团瞄准汽车后市场

在烟台开发区留学人员创业园区见到牟振华时,他正在整理准备参加车展宣传用的易拉宝。“很多市民现在对车联网还很陌生,通过在车上安装一个硬件设备,将所有车辆实时车况读取传到平台,车主通过手机的终端软件便可以随时查看自己车辆的信息。”牟振华说。

记者通过查看云端车联网的“云宝宝”的APP,车辆目前所处的位置以及状态一目了然。“车辆每天启动几次、运行速度、几次急刹车、几次急转弯等实时状态都能监控到,此外还有一键设防功能,爱车在静止状态出现挪动或碰撞等状况便会推送警报。”牟振华说,安装在车辆的硬件设备能将车辆的发动机等设备的状况进行检测,出现问题会及时通过APP推送给车主,以及监控油耗和分析驾驶习惯,对于车辆后期的保养



▲云端车联网运管指挥中心,在线的车辆位置实时显示在屏幕中。 本报记者 蒋大伟 摄

十分方便。

“目前国内很多企业也在做车联网业务,我们企业注册资金5000万,目前前期开发和运营已经投入1000万左右,我们将从烟台本地先做起,服务好将客户留住增强我们的黏性。”牟振华说。

据了解,云端车联网还将增设商城模块,将一些传统的汽车维修、保养,汽车保险等汽车后市场企业纳入该平台,利用平台的大数据优势抱团发展。“我们的平台可以精准地了解每辆车的实时状态以及车主的驾驶习惯,入驻的维修企业和保险公司都能第一时间了解到这些信息,和我们合作的维修企业将安设全方位摄像头,车主不用到现场就能通过APP了解到维修的全过程。”牟振华说。

从抛弃互联网到拥抱互联网

2002年牟振华从解放军装甲兵工程学院机械电子工程专业毕业后,同年12月入职上海通用东岳汽车有限公司质量部质量工程师。“当时也很能吃苦的,晚上经常加班到10点多,汽车的整个路线图我都能背下来,每次客户来领导都喊我去,出现什么问题基本我现场就能给出解答。”已经有了稳定收入和职务的牟振华心里那个创业的梦想一直在敲打他。

2009年,牟振华辞职成立了烟台谷米电子科技有限公司,在数码商城卖过GPS导航仪等电子产品。“当时淘宝开始盛行,我深圳的一个合作伙伴和我说让我去淘宝开店,价钱可以卖得低一点,但是我当时不理解,觉得还是要靠线下卖,而且能卖上价格,但是随后客户告诉我这产品网上也有卖的,但是价格比你便宜很多。”抛弃互联网的牟振华尝到了苦头。

2011年牟振华公司承接福

山区和牟平区400辆出租车的GPS定位管理系统以及LED广告发布系统。凭着扎实的软硬件设备以及良好的服务,这个项目正在顺利运行。

“感觉不再疯狂我就不再年轻,云端车联网这个项目从硬件和软件都是我们独立开发的,当时我的想法和在北京工作的几个同学说了,他们也受到我的感染,同意和我一起做这个项目,我每个月去好几趟北京,晚上坐地铁在同学单位门口等他们加班到10点再一起商量我们的想法。”牟振华说。

牟振华的梦想就是让每一辆没有车联网功能的汽车连到互联网上,享受互联网+的优惠与便利,让每一个传统的汽车维修、保养、装潢类的汽车后市场企业,通过我们的平台和服务快速地享受O2O\O2F的便利,在互联网+的浪潮中享受更大的利润和便利。

一中学子获余光中散文奖



本报9月9日讯(记者 李楠楠) 近日,2015余光中散文奖创作大赛在台湾省台北市拉开帷幕。烟台一中10名学子参加了比赛,经过激烈角逐,董雯洁同学获得一等奖,李杰晟同学获得三等奖,刘昱嵘、李宗泰、董倚君3名同学获得优秀奖。

大赛期间,同学们聆听了台湾师范大学国文系胡衍南教授和徐国能教授对古典小说人物描写和现代诗歌的深度讲解,以及国立东华大学华文文学系须文蔚教授对纪实文学的解读。通过对教授讲解的高深理论的把握,结合具体的诗歌散文,同学们根据当天学习情况,进行散文或者现代诗歌的创作。

同时,海峡两岸的同学们一起参加两岸高中生交流沙龙,一起参观了钱穆故居、士林官邸、诚品书店等地,在云门舞集剧场进行了50分钟的现代舞体验课程,真正领悟了舞者的不易、舞蹈的美。

期间举行的两岸文化知识竞赛分为“经文”“唐诗”“宋词”三个板块。同学们切身体会到台湾学生深厚的知识积累,能全文背诵所有诗词并娓娓道来。同学们还聆听了陈俊宏建筑师“打开世界的窗口”讲座。不同的教授、从不同的角度,打开了同学们看世界、看人生的视角,享受了一场知识的盛宴。

整合闲置海景房转租给游客

打造度假式公寓,“四海友家”吸引不少旅游地产商上门谈合作

本报记者 秦雪丽

见到龚海涛的时候,他正用手机监管基层“微店长”的工作情况,详细了解公司在全国各地托管的房源信息。看到闲置海景房的商机,2011年,龚海涛创建了“四海友家”度假式公寓品牌,整合全国旅游沿海城市的闲置海景房资源,租给游客,不仅解决了旅游旺季游客“一床难求”的尴尬,也给房主提供了托管服务及赢收的渠道。

在四年的创业历程中,龚海涛成熟稳重了很多,更有碧桂园、万达、南山等旅游地产项目上门谈合作。



龚海涛 本报记者 秦雪丽 摄

干过导游卖过房子 看准闲置海景房资源

“创业首先得有一定的资源才行,不能盲目。”龚海涛说,他之所以走上创业的道路,也是源于之前的两段从业经历,“之前干过导游,卖过海景房,这样的基层工作大概干了9年时间。”

2009年,还在龙口销售海景房的龚海涛发现了一个问题,每到周末,由于宾馆住宿紧张,就有很多旅行社打电话联系,希望短租一些海景房给游客,而他卖出房子的不少业主,也经常咨询如何将房子租出去。

“对于这个问题,当时就很纳闷。”龚海涛说,尽管当时海景房比较好卖,但他已经不想

再干,年轻气盛的他打算迎接新一轮的挑战,当年,龚海涛沿着中国海岸线转了一圈,各大沿海旅游城市闲置的海景房资源让他惊讶,“市场容量很大,这是一块金矿。”

经过两年考察和准备,2011年5月1日,四海友家第一批房子在龙口正式上线,将闲置的海景房进行整合,游客可通过网络平台进行预订。这些房子都地处高档小区,环境优美,物业服务好,家电配套齐全,可以洗衣服做饭,统一配备床上用品,舒服且方便,很适合旅游的家庭居住,价位则定位中高端市场。

“项目启动之初确实遇到很多问题,不少业主持怀疑态度,不愿将房子交给我们托管。”龚海涛说,“为了让房主放心,我们一遍遍展示平台,讲述

自己的模式,并安装了智能门锁,让业主能时刻监控到入住信息。”

今年将设400个微店长 给大学生提供创业平台

目前,四海友家在全国共有合作房源37万套,随着品牌的壮大,不少知名旅游地产开发商主动找上门谈合作。2013年,南山地产与四海友家签署战略合作,2014年,海阳碧桂园地产项目与四海友家签署战略合作,随后,青岛万达地产等很多知名地产项目都抛出橄榄枝。

“碧桂园80%的旅游地产项目都与我们有合作。”龚海涛说,与其合作的楼盘,业主们都可以将房屋交给他们托管,还可以享受交换房源的待遇,可以在异地入住四海友家的其他房

源。比如业主的房子在烟台,到西安去旅游,就可以交换入住四海友家西安的房源。

“这种战略合作,对业主很有吸引力,对开发商更有诱惑力,可以更好地销售房子。”一位与四海友家合作的开发商负责人介绍,引入托管模式之后,可以打消业主的顾虑,提供更细致的服务,即使业主不住,可以托管获得房租,而不至于看着资产浪费。

随着企业发展,龚海涛也一直探索新的经营模式,目前主要推广微直营房源。“目前在全国16个城市有63个微店长,今年的目标是设400个微店长。”龚海涛说,在新常态经济形势下,他们也做了很多调整,精简人员,采取微直营模式,招募一些毕业大学生等作为微店

朋友圈内众筹股权

想创意和点子解决融资难

凭借模式的创新,四海友家也获得不少荣誉,在2012年第二届“邮储银行杯”山东省青年创业大赛总决赛中,烟台四海友家项目获得了本届创业大赛总决赛创意组的冠军,在2014年中国青年创业创新大赛中,四海友家获得了全国第七名的好成绩。

融资难是很多中小企业面临的问题,四海友家也不例外,前行中遇到很多的问题。“压力一直很大,但总得想办法。”龚海涛揉了揉额头说,目前,不少创业的人都在抱怨,希望得到外力的帮助,其实没有那个必要,创业本来就是个人的事情,遇到麻烦和问题,首先自己得想办法想点子来解决。

为了融到资金,龚海涛想到了当下的热词“众筹”。前段时间,龚海涛在朋友圈内发起股权众筹,参与众筹的市民不仅可以享受年底分红,还可以获得等额入住券,众筹资金近百万元,缓解了企业运营压力。

龚海涛说,目前他正筹备发起装主众筹和地主众筹,所谓“装主”众筹就是面向社会征集为房子进行装修的人,首先他们会与一些拥有海景房,但长期不居住也不装修的业主进行沟通,以为其装修及入住券为条件,获得该房源。然后面对社会众筹征集资金,装修房子,参与众筹的人可获得分红及入住券。

“目前已经拿到5套房源,装主众筹已进入试验阶段。”龚海涛说,地主众筹主要是低价团购房产,目前还在深度策划中。