

《她们故事》

女性创业不只是小而美,全球来看,最成功的女企业家百强名单中,超过六成是中国女性,女性创业者已经成为商界的中坚力量。即日起,《她们故事》将推出一系列女性创业故事,在创业路上,她们默默前行,眼里有光,心中有梦,脚下有故事,如果您的身边也有这样的女性创业者,请把她的故事讲给我们听……

“衣邦人”创始人方琴：

不恋过往，无惧将来

通讯员郭黎整理报道 前不久,方琴掌舵的“衣邦人”荣获“杭州市十大女性创业项目”这一殊荣。凭借“互联网+上门量体+工业4.0”C2M模式,“衣邦人”这一高端服饰定制平台,在今年入选独角兽企业榜单,也成为获此荣誉的唯一一家服装定制企业。

方琴,杭州贝哪科技有限公司旗下互联网上门服装定制平台——“衣邦人”创始人及董事长、CEO。2014年12月创办“衣邦人”,以互联网思维和工业4.0切入服装高级定制行业。新零售、智能制造、个性化定制……这个笑起来让人如沐春风的CEO,似乎每一步都精准地踩在了时代的节拍上,浙江大学计算机科学与技术专业背景的她也,真正做到了用互联网思维重新定义了服装定制,撬动起了这片千亿级的蓝海市场。

下面就让我们一起走近这位“巾帼不让须眉”的连续创业者——方琴。

问:您在创业分享中谈到,创业首先是识别“什么是一个好项目”,当下5G、区块链等新浪潮来袭,您可否就如何识别当前的创业机会为我们进行简单分享?

方琴:还是要去找到哪些是不变的。技术层面的变革很大,新技

术也会引发不同的创业机会。但从源头讲,创业者还是应该想好,你的客户是谁,你提供什么样的产品和服务,客户为什么要选择你提供的产品和服务,而不是别人的?如果是做交易型的,供应端应该怎么去进行相应配置。对创业机会的识别来讲,这个通用的逻辑一定是对的,因为任何创业,总归要有人付钱的,付钱的都是你的客户。我认为,从这些角度去思考到底有什么机会,比单纯从技术点去思考要好一些。

问:“衣邦人”是您的第三个创业公司。和之前的翻译公司、卡当网都是不一样的领域,您认为这三次创业之间的共通性在哪里?

方琴:其实这几个公司生意本质都是一样的,客户付钱,我们替客户一方面把控品质,另一方面对接好供应端,进行二次加工,重点是去搭建“顾客—平台—供应商”链条,核心是谁能搞定客户,谁能把团队做好,整合好供应商资源。所以其实本质不管什么生意,只要是销售性质面向顾客的,不管是纯服务的还是产品的,本质的盈利模式是不变的。你要回答的问题也只有有一个,那就是——“凭什么叫别人会选择你?”对顾客来说,为什么你提供的产品和服务是它最好的

选择,对供应商合作方来说,他们为什么要和你合作,你可以为他们带来什么好处。

不同行业的连续创业,最终留下的只有自己对生意、对经营的理解。至于业务方面,最重要的其实就是在在这个平台中,整个团队去思考到底如何把整个业务链条串联好,并且确定信息的传达是高效的。

问:那您认为“衣邦人”在成衣定制这一细分领域实现差异化领先的秘诀是什么?为何大家会一直选择“衣邦人”?

方琴:首先,我们目标客户精确地选择了中高收入的商务男士,第一是服务非常好,免费上门量体,给客户最大的诚意,也为他节约时间。第二是性价比很高,我们的定价倍率在行业很低,就是让定制成为更多人承受得起的服务。第三就是全品类的搭配服务,大部分的定制品类非常单一,也没有办法像我们一样去撬动面料的定制。服务好、价钱实惠、产品选择更丰富时尚,这也是我们最核心的优势。

问:5G时代对您认为会为服装行业带来什么?可否就未来“衣邦人”的业务板块及5G时代的新构想,简单为我们分享一下?

方琴:首先,不论时代技术怎么变,我们还是需要去发现很多不变的东西,那这部分不变的东西就是我们需要坚持的,比如说你永远都要回答,为什么让客户选择你,还是得做竞争分析去为顾客创造最大的价值。

至于其他的,确实有很多在变的,比如让客户更好地认识。到了5G时代,现在直播技术已经比较发达了,我们就要用新的方式去跟客户交流,让他了解你、信任你。再比如互联网,万物互联肯定在5G时代爆发,这样我们对生产整个全过程的管控就可以做得更精细化,如何让每一件衣服在我们的生活中有更多参与感,甚至也可以让客户进一步了解这种状态的变更。

“衣邦人”现在的IT整体的思路是非常开放的,只要外面有成熟的技术产品,我们都要能够提供接口去对接。所以不需要什么东西都自己开发。我们最希望的就是新技术能成熟地接到这里,它可以变得更好。要用这种比较open的心态去面对时代的变化。

问:说到创业者,最核心的就是创新。现下的运营管理模式,创新很多,您最欣赏的是哪种?

方琴:虽说要在模式上进行创

新,但我们也要看到行业里做得好的公司,其实他们的负责人都是保持着对业务的敏感性,你还是要到一线去看看真实的客户场景、真实的客户。不要总是管理团队去开会,因为很多各个层级的员工,他只站在他现在的职责和KPI来思考,一般来讲大家很多做的是优化,很难说是创新。

我是特别赞赏腾讯和阿里的赛马机制,它特别厉害的是源头的创意和创新实践,为员工提供了非常多的机会。而项目做到一定规模,会成为员工晋升的必要条件。这样他们就会保持灵感的不枯竭。并且,对内部孵化出来的项目,他们还会派更牛的人体系化作战,把项目推到更高的高度,成立新的事业部,甚至成为更厉害的公司,比如蚂蚁金服。

“客户第一、诚信、开放创新、有温度”这是方琴所推崇的,也是“衣邦人”现行的企业文化。践行创业的道路中,方琴最深刻的感受就是成为一个好的企业家,最重要的就是——“不恋过往,无惧将来”。这句话一出口,就让我们看到了这位女企业家身上凭海临风的笃定和坚毅。我们也希望“衣邦人”可以不断满足用户的个性化需求,成为全球领先的服装定制平台。

美丽浙江 创赢未来

“奇思妙想浙江行”

2019创业大赛总决赛举行

本报讯 记者荣羊江报道 日前,“奇思妙想浙江行”2019创业大赛总决赛在杭州举行。从各市选拔赛中脱颖而出的11个项目,在总决赛的擂台上展开巅峰对决。这些项目涵盖了高端装备、新材料、生物科技、信息技术、人工智能、大数据等战略性新兴产业领域。

比赛现场,“5G+膜”力“MEEOW名澳”“彩虹鱼深海高端装备”等项目依次亮相,选手们从项目创新点、竞争优势和商业盈利模式等方面,进行了一场场精彩的路演陈述。通过1分钟的VCR阐述、5分钟项目路演、6分钟答辩和2分钟估值大碰撞等4个环节,经由7位专家评委打分,最终按得分高低决出一等奖1个、二等奖2个、三等奖3个,优胜奖5个,并相应获得10万元至3万元不等的奖励。

大赛旨在倡导创业创新观念、宣传创业创新政策、激发创业创新热情,并为创业者提供全资源的对接扶持平台。比赛现场,各市通过VCR视频现场介绍了当地的创业政策和环境,为场内外的创业者带来满满干货“福利”。

在“创业访谈”环节,四位往届大赛的优秀选手还到场进行创业访谈,分享创业经验、介绍项目发展现状、畅谈项目发展前景,为创业者以及现场观众“传经送宝”。

2019年,我省人力社保系统省、市、县三级联动,面向大学生、海外高层次人才等不同人群,在全省范围内开展了141场创业大赛,累计有5797个项目报名参赛。

总决赛一等奖由绍兴选手陈越猛的“心脏自动导航及心内科手术机器人”项目获得;杭州选手沈爱翔的“订单来了”和舟山选手吴宇“彩虹鱼深海高端装备”获得二等奖。

“奇思妙想浙江行”创业宣传活动连续5年走进全省11个地市,发掘创业英雄故事,录制播出了150期“奇思妙想浙江行”创业节目。2019年首期节目于11月27日登陆浙江卫视,并于每周三晚10点在浙江经视连续播出。

美丽浙江,创赢未来。近5年,我省已累计发放创业担保贷款近百亿元,扶持创业22万人,带动就业85万人,建成各类创业孵化基地380个,国家级6个。

2019杭州国际众创大会启幕

打造青年创新创业者年度盛会

本报讯 通讯员李利报道 一年一度的创业者嘉年华又来了!近日,2019杭州国际众创大会在钱塘新区大创小镇启幕,来自全球的青年创业者、大学生创客、投资机构、龙头企业等近1500人相聚一堂,在三大舞台上献上8小时不间断的演说与分享,持续碰撞出创新创业的智慧火花。

众创大会自2015年首度举办以来,正逐渐成为全国首例一站式、立体化、多维度、多层次集中展示一个城市创业创新活力的年度盛典。除了主题演讲,现场还有项目路演、创业论坛等12场多形式的交流活动,呈现了VR体验、人脸识别、文创等30个创业项目,打造了属于青年创新创业者的年度盛会,搭建了项目、资本等资源整合与互通的有效平台。

近年来,杭州全力建设全国“双创”示范城市,打造“雨林式”双创生态系统。双创服务体系的完善,也离不开众多创投、服务机构等双创资源的投入。

让创新发生,促创业成长。现场还发布了市人力社保局联合市科技局、杭州文投、喜牛文化共同推出的“杭小创”共创赋能计划。据悉,计划将通过

创业通关营,寻找最强合伙人、HINew众创大会、蝶变种子基金等七大板块和项目,整合链接优势资源,助力小微企业创业。

今年大会沿用去年的模式——由政府、公益组织、技术社群等多方参与共创,开启对创新生态的全面审视。创益行动、社创星工场、My homie等多家机构携品牌活动亮相,重点探讨人工智能、生物技术、VR/AR、区块链等双创热点,共同见证让新发生。

本次主会场采用了“主舞台+两个副舞台”形式,围绕科技创新、经济创新、社会创新等主题,8小时不间断开展主题演讲、项目路演、创业论坛等12场多形式交流活动。在聚焦区块链、新媒体艺术、美丽经济等六大主题的天下杭商创新论坛中,大咖主讲嘉宾现身分享了文创、媒体、科技的创新力。

此外,现场的创业项目展区及创意市集也是热闹非凡,呈现了VR体验、人脸识别、文创精品等30个创业项目,吸引现场观众亲身体验了文创的艺术和科技的酷炫。主会场结束后,还将举行为期13天的创业交流活动。

东阳花园红木家具城上线了 全球最大红木家具市场 启动“花园购”

本报讯 杜志华 通讯员王江红报道 昨日下午,一场以“合作 发展 创新”为主题的“花园购”新零售智慧红木家具新闻发布会在东阳市举行。发布会上,花园村党委书记、花园集团董事长兼总裁邵钦祥与领导嘉宾一起启动“花园购”新零售智慧红木家具市场,标志着全球最大红木家具专业市场——花园红木家具城正式布局线上,致力为每一家商户创造最佳的

市场服务方案。

“花园红木产业是一个富民产业,已为数以十万计的群众创业就业搭建了良好的平台。越来越多的花园村以及周边村镇老百姓都过上了幸福富裕的美好生活。”邵钦祥说,2018年底,全村拥有个私工商户3508家,其中红木家具以及木制品行业占70%左右,成为带动全民创业致富的主力军。2018年,花园村实现营业收入546亿元,村民人均年收入达12.6万元。

的确,花园村是“天下红木家具第一村”,经过十多年创新发展,已形成原木市场、板材市场、雕刻·油漆中心、产业核心区、红木长廊以及红木家具城等红木家具全产业链和产业群,涵盖从原木、板材、锯板、烘房、雕刻、油漆以及红木家具设计、生产、销售的所有产业环节。其中,花园红木家具城作为花园红木产业链的销售终端,已连续多年以家具类排名第一的成绩上榜“中国商品市场百强”,前不久,六期配套市场——花园家居用品市场建成开业,市场总面积达到近50万平方米,拥有品牌经营户2300多家。

即便如此,花园村依然深入探寻进一步完善产业链和优化市场格局的道路。“当下,红木家具产业正面临着外部行业竞争和内部企业转型的双重压力,如何破解传统销售难题,我们选择以‘互联网+实体市场’为突破口,融合人才和资源,打通线上线下红木市场新零售渠道,进而有效推进红木家具企业发展,”中木协花园红木专业委员会会长、花园红木开发公司董事长兼总经理严旭说,经过一年多时间研发,花园红木家具城花费了大量人力物力财力智力,打造了“花园购”新零售红木智慧市场,并将陆续推出商家版、经销版、门店版。

小小兰花 助农促增收



日前,在建德市杨村桥镇塘村艺澜种植场的钢架大棚里,花卉园艺师沈宏正在向种植农户介绍冬季精品兰花的栽培新技术。近年来,沈宏利用科技种植新技术和微信网络销售的经

营新模式,探索出一条依靠种植兰花的生财之道。目前,他拥有精品兰花5000多盆,普通兰花4万多盆,年可实现销售产值300多万元,带动了当地十多户村民增收致富。 通讯员宁文武 摄

多肉种在画布上



日前,在衢州市柯城区乡村振兴综合展示馆中,万田乡倾城园艺场的一幅幅多彩多姿的多肉画吸引了众多顾客的目光。这家由返乡创业大学生兴办的园艺场,别出心裁地把多肉一片片栽到了画布上,画布和多肉浑然一体,绘成了一幅别有风味的农家艺术品。 通讯员吴铁鸣 摄

跨境供应链、生猪养殖、3D 测量设备……

2019“之江创客” 助力浙江数字经济高质量发展

本报讯 记者张浩呈 通讯员钟欢欢报道 跨境供应链、生猪养殖、3D 测量设备……日前,在“之江创客”2019全球电子商务创业创新大赛总决赛上,来自杭州、宁波、绍兴、温州、湖南、法国、美国、以色列等国家和地区的12强齐聚温州一决高低。经过层层选拔,最终进入决赛的12强项目门类众多,包括了农村电商、跨境电商、服务业电商(新零售)以及产业电商四个垂直领域。

全球12强巅峰对决 两个民生项目一举夺魁

一头猪,应该生活在怎样的环境?决赛现场,荣获本届“之江创客”大赛一等奖的“一体化会员服务系统”项目为大家带来了另外一种养猪场景。

猪圈,很容易让人联想到臭气熏天、蚊蝇横飞的场景。但同样是养猪,浙江华腾牧业有限公司另辟蹊径,开创了一片生态养猪的新天地。

“我们的整个猪舍里几乎看不

到一个工人,猪食从成分搭配到输送分配都是全自动进行;整个猪舍地上看不到猪粪的影子;猪舍全年保持恒温恒湿……这一切,只需要几个工人坐在电脑前按几个开关就能全部完成。”用浙江华腾牧业有限公司信息总监王剑斌的话说,在这里“生活”的猪,吃的是自家生产的无抗饲料,喝的是三重过滤纯净水,住的是带27摄氏度恒温地暖的“大床房”,无聊时还有专门的玩具供玩耍。

据了解,来自嘉兴桐乡浙江华腾的“一体化会员服务系统”项目,以“四无”生猪养殖为基础,建立贯通饲料、养殖、生产、加工、零售、农旅的全产业链模式。在终端消费者中建立了以会员制为中心的营销系统,融合了线下门店、线上商城以及农旅业务,在一体化整合会员营销的概念下,实现了全渠道、全流程、全覆盖,完成了“小程序+微信商城+线下零售+第三方商城+农旅”的布局,为消费者提供了高品质体验,亦为“桐香”品牌发展奠定基础。

与“一体化会员服务系统”一样获得大赛一等奖的,还有石涛带来的“小店+”,这是驰骋控股集团打造的一个社区服务中心项目。

“我们生活中的小店大致分两种业态,一种是满足消费者工作时的消费需求,类似‘7-11、全家、罗森’。这类小店一般集中于、二线城市,约50万门店数量,服务着全国15%的人口。还有一种是以满足消费者生活时段购物的需求,一般称之为社区店或便民店。这类小店多分布在三四线及以下城市,拥有约600万门店数量,服务着全国近85%的人口。”该项目负责人石涛说,驰骋控股集团在做的,正是重塑便民店(社区服务中心)的小店价值。

据他介绍,“小店+”依托驰骋控股集团旗下3500多家便民店网络资源,整合集团商品采购、仓储和运输资源,创新发展“萝卜白菜”电商服务,全新推出“B2C”“B2B2C”购物模式,致力于以信息技术为契机,面向未来重构小店服务体系。

“我们希望实现‘店商+电商+

服务商’三商一体的模式创新,重新定义小店,打造社区服务中心,开创具有‘驰骋’独特魅力社区商业零售新模式。”石涛说道。

“之江创客” 服务浙江企业数字化转型升级

今年是“之江创客”的第三年,在往年的基础上,本届大赛围绕“引创全球、引智全球、引资全球”进行了赛事品牌化、交流国际化、服务多元化和项目成果化的全面升级,为浙江进一步推动数字经济产业的蓬勃发展而助力。

2019年“之江创客”设立浙江赛区、粤港澳赛区、海外赛区三大赛区,共8个分赛区,一共征集大赛项目近2000个。参赛项目主要围绕数字经济领域,包括人工智能、物联网、供应链、文创产业、生命科学和健康等新经济领域。

浙江作为国内首个信息经济示范区,也是国内唯一同时承担数字经济三个国家级试点任务的省份,近年来不断推进新一代信息技术与

实体经济深度融合,数字经济产业蓬勃发展。据最新发布的《数字中国建设发展报告》,2018年浙江信息化发展综合指数达80.93,居全国第5位,其中信息服务应用和产业数字化指数均居全国第一位。

据省商务厅厅长盛秋平透露,2019年1-10月,我省累计实现网络零售14563.1亿元,同比增长16.9%;全省居民网络消费7529.7亿元,同比增长17.3%。截至2019年10月底,我省在重点监测第三方电子商务平台上活跃网络零售网店超过67.5万家,活跃网店相当于注册零售网店总数的47.0%;我省创新创业氛围浓厚,直接解决就业岗位约187.6万个,间接带动就业岗位约493.4万个。

作为数字经济最活跃、最集中的表现形式之一,电子商务正全面引领浙江省数字经济发展,而“之江创客”全球电子商务双创大赛亦是服务浙江企业数字化转型升级,助力数字经济发展的有力抓手。记者了解到,2020“之江创客”大赛已于当天正式启动。