

《她们的故事》

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,《她们的故事》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

通讯员郭脉整理报道 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,在今年入选准独角兽企业榜单,也成为获此荣誉的唯一一家服装定制企业。

方琴,杭州贝嘟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,似乎每一步都准确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:还是要找到那些是不变的。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商,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客户的,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一个,那就是——“凭什么别人会选择你?”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,他们为什么要选择你和你合作,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这个平台中,整个团队去思考到底如何把整个产业链条串联好,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。

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,万物互联肯定会在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,我们都要能够提供一个接口去对接。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。要用这种比较开放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的创新很多,您最欣赏的是哪种?

方琴:虽说要在模式上进行创

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 记者羊荣江报道 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分钟的个人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。

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化作战,把项目推到更大的高度,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。

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,我省人社系统省、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”和舟山选手吴辛“彩虹鱼深海高端装备”获得二等。

“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日登陆浙江经视,并于每周三晚10点在浙江经视继续播出。

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
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,在三大舞台献上了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新创业活力的年度盛典。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、创服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,助力小微创业者。

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,共同见证让创新发生。

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。

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,万田乡领城园艺场的一幅幅多彩多姿的多肉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裁到了画布上,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

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“一体化会员营销系统”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”品牌发展奠定了基础。

一头猪,应该生活在怎样的环境下?决赛现场,荣获本届“之江创客”大赛一等奖的“一体化会员营销系统”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

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。

“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一、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向,面向未来重构小店服务体系。

“我们希望实现‘店商+电商+

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重要抓手。记者了解到,2020“之江创客”大赛已于当天正式启动。

小小兰花 助农促增收



日前,在建德市杨村桥镇绪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