

# 湖南創客打拚九年 把創意化作現實

## 80後借「互聯網+」 營銷「食」品牌



■劉洋(二排右一)在生態基地和農戶合影。  
本報湖南傳真

湖南衡山縣一個黑葡萄基地即將開園迎客，對於劉洋而言，這又是一次試水「互聯網+食」的好機會。6月25日一大早，劉洋再次來到黑葡萄基地，與果農們洽談如何通過互聯網把這些產品推向三湘四水。

### 開排檔送飯 掘第一桶金

生於湖南衡陽蒸湘區雨母山鄉一個普通家庭的劉洋，家境貧寒。高中起，便開始自力更生賺取學費。2006年大學畢業後，留在湖南長沙開始了自己的創業生涯。

他與四五名同學成立一家工作室，利用大學所學的「軟件開發」專業，在長沙的寫字樓攬下一些諸如網站建設、電腦維護之類的小生意。這些「小生意」所帶來的收入也僅夠他們勉強糊口而已。

與在寫字樓上班的職員熟絡後，劉洋發現了另一個商機。寫字樓的許多職員每天都在為吃盒飯發愁，何不開一家排檔，在維護電腦的同時也順便送盒飯。說幹就幹，隨着排檔的開業，劉洋

31歲的劉洋，在創業的坎途上摸爬滾打了九年。如今，他已是兩家公司的董事長兼湖南衡陽移動互聯網協會副會長。在眾多頭銜裡，劉洋更青睞「創客」這個稱謂，即「出於興趣與愛好，努力把各種創意轉變為現實的人」。他認為，這與其從事的工作甚為貼切。

■香港文匯報記者 李青霞、王曉輝 湖南報道

既當上了老闆又做起了小工，生活節奏愈加「緊湊」。

早上天剛亮，劉洋就騎着電動車到菜場買菜。8點多，前往各寫字樓跑業務。11點多，趕回排檔幹活。因幹的是小本生意，沒有餘錢招聘足夠送外賣的員工。生意好的時候，劉洋必須自己跑腿。

記得有一次，在18樓開會的某單位預定了四五份盒飯。到了指定地點，卻不想電梯出了問題，劉洋兩隻手各提着20多份盒飯爬上18樓。「把盒飯送到後，人都喘不過氣來了。」說起這段經歷，劉洋絲毫不言悔，「創業初期，儘管艱辛，但很好地磨練了我的意志，成為人生第一筆不可多得的財富。」

### 入企業取經 年薪30萬

兩年過去了，身兼兩份工的劉洋換來的不過是解決溫飽而已。日復一日地送盒飯讓他開始覺得有些困惑，一直這樣幹下去，肯定不是個頭。隨着夥伴們一個個離去，劉洋結束了兩份「生意」。

2008年，一大型企業面向全國招聘。劉洋報了名，並從200多名競爭者中突圍，成為最終獲聘的兩名員工之一。那一年，劉洋隻身前往甘肅蘭州，負責甘肅、青海、寧夏的銷售業務。

初來乍到，人生地不熟。「除了到一家家單位、一家家企業去跑，別無他法。」在不到兩個月時間裡，劉洋跑遍三省所有地級市的大部分大單位、大企業。而至今讓劉洋驕傲的是，第一年到這個大企業，他便做出了1,000多萬元(人民幣，下同)的銷售業績，獲得了公司的「銷售新人獎」。

四年後，劉洋在西北三省的業務已經風生水起，個人年收入達到30萬元。「如果以這樣的年薪幹下去，我的日子過得肯定不會差，但這並不是我所要的。」就在2012年，劉洋毅然辭去大企業西北區域主管這份薪酬不錯的「差事」，一個決定在心底悄然萌生。

### 回鄉自創業 轉戰互聯網

「家鄉是我的根，如果能在衡陽創出一番事業，那該是多麼榮耀的事。」2012年初，劉洋重回零點，在家鄉衡陽開啟一段新的創業歷程。事實上，在回鄉創業前，劉洋花了整整一年時間去了解衡陽市場。他發現，衡陽人做事沒話說，做產品也沒話說，但缺少品牌意識。

在衡陽剛落腳，劉洋便加盟香港一家品牌創意產業集團，成立衡陽分公司，向「改變衡陽品牌」邁出了第一步。這第一步邁得頗為成功。過去十多年，衡陽某通訊公司的設計策劃業務一直被湖南長沙或深圳的團隊所壟斷。這一次，劉洋向該通訊公司拋去「繡球」，從十幾家競標公司中脫穎而出，簽下框架合作協議，打破了外地公司壟斷的慣例。

在近兩年的品牌推介中，劉洋反覆在思考一個問題，那就是作為農業大市，衡陽農副產品豐富，但在全國真正叫得響的卻屈指可數。去年年底，劉洋在市工商局註冊成立一家屬於自己的品牌管理公司，專注「食」品牌營銷。

在「互聯網+」的浪潮下，劉洋開始嘗試「互聯網+食」的營銷探索。去年春節期間，劉洋及其團隊推出在互聯網銷售的第一個產品——「年味」禮盒，每個禮盒中包含五份富有鄉土氣息的本地

菜。短短20天，線上線下，一片熱火朝天，銷售收入直逼300萬元。

一炮而紅，劉洋嘗到了「互聯網+」的甜頭。今年4月，他又註冊成立一家農業開發公司，搭建電商平台，解決衡陽農副產品銷售「最後1公里」的問題。到了端午，他們聚合新媒體，推出「蔣奶奶傳統鹹水粽」。在約一個月時間裡，讓這位過去寂寂無名的「蔣奶奶」變得家喻戶曉，銷售收入也逼近100萬元。

有人說，在「互聯網+」的風口，豬都能飛起來，對此劉洋卻有自己的一份理解。「互聯網+」，加號後面的內容其實更重要。如果加號後是一份「讓人尖叫的產品」，那麼「互聯網+」才有可能成功。

■劉洋接受記者採訪。  
本報湖南傳真



# 山東國企改革主推五大領域

香港文匯報訊(記者于永傑、實習記者王雪瑩 山東報道)「2015山東國資國企改革發展論壇」日前在濟南舉行。山東省證監局局長馮鶴年在論壇上表示，當前IPO重啟沒有時間表，依託少量無需維持上市地位的國有控股上市公司平台實施省屬優質資產「借殼上市」操作，面臨一個較好時機。這也是較短時間內提升山東省國資證券化率的現實路徑。

馮鶴年表示，6月中旬以來，股票市場出現非理性下跌，目前IPO重啟未有時間表。預計即便重啟後的新股發行家數和發行融資數額均將大幅減少。「IPO的暫停，將迫使我们思索其他有利於實現資產證券化的方式，『借殼上市』即是一條可行之路。」馮鶴年說，目前在證監會接受併購重組審核的企業不足100家。在「簡政放權」特別是相關部門推出「併購審批」等制度革新背景下，上市公司併購重組全過程時間已明顯縮短。

山東多家國有控股集團旗下有多家上市公司，適當整合後可以讓渡部分股資源。在目前股價較低、市值較低的條件下推進資產證券化，有利於順利實現資產併購和借殼讓殼。

### 借資本市場開展混合重組

山東省金融工作辦公室副主任初明鋒亦表示，今年上半年，山東金融業增加值1,503.5億元，同比增長14.5%，佔服務業增加值比重達到11.09%。山東要借助資本市場積極開展混合重組，這是激發國有企業活力的重要途徑。



■山東國資國企改革發展論壇。

本報山東傳真

據山東省國資委黨委副書記時民介紹，山東新一輪國資國企改革的目標將重點推進五個方面的改革，一是以法制化、規範化為導向，着力建立完善現代企業制度和公司治理結構。二是以上市公司為標準，着力建立健全現代財務審計制度。三是建立以市場化運營機制為目標，着力深化企業內部改革。四是着力建設

完善防止利益衝突機制。五是以不動產為重點，着力建設國有資產建設模式。

本次論壇主題為「迎接轉型機遇，激發國企活力」，吸引了200多位專家學者、企業負責人、駐魯金融單位負責人等齊聚濟南，共同探討地方國資國企改革的新路徑、分析當前宏觀經濟形勢。

## 中聯重科網上商城本月上線

香港文匯報訊(記者董曉楠 湖南報道)記者獲悉，中聯重科網上商城將於本月上線。負責新商業模式拓展的市場部負責人史偉志稱，中聯重科目前的首要任務是建設自營平台，也在考慮與第三方互聯網電商的合作。

中聯重科在去年年底就開始籌劃建立電商平台。史偉志表示，「我們期望以此為窗口，直聯客戶，變革流程，提高效率，提升並完善客戶體驗，為客戶提供高性價比產品。」

### 第一步銷售零部件產品

據悉，電商平台第一步計劃是銷售工程機械的零部件產品，精選一部分性價比高、在原有線下渠道銷售比例高的零部件產品上線。網上商城平台現已完成後端的開發、產品準備、物流體系梳理、平台運營規範等工作，正在就促銷推廣方案及客服等工作進行最終演練。

IBM近期一項全球企業調查中顯示，中聯重科代表了正在邁向「D世代」的中國企業——那些了解數據分析且獨具價值，能夠很好地將數據分析與雲計算、社交和移動技術結合，實現轉型的先鋒企業。首席信息官王玉坤表示，未來中聯重科希望實現「產品在網上，數據在雲上，服務在掌上」的互聯網+模式。

## 魯引中小企服務商落戶

香港文匯報訊(記者殷江宏 山東報道)為期兩天的2015中國(山東)中小企業服務商大會日前在濟南舉行。山東省中小企業局局長王兆春表示，將不斷完善中小企業公共服務平台的承載能力，吸引更多服務機構在魯安家落戶。據其介紹，為服務中小企業，山東已經建設1,200多個公共服務平台，與4,000多家服務機構(商)建立聯繫，每年服務中小企業20多萬人次。

### 擬2020年中小企戶數達到200萬戶

據悉，山東省中小企業局日前出《關於中小企業創業與業工作的意見》，規劃到2020年，全省中小企業戶數達到200萬戶，建成800家基礎設施完備、服務標準規範、服務功能健全、服務質量上乘的省市級中小企業創業基地和「創客空間」，培育國家創業基地20家。為此，將建立協同推進機制，加快創業服務平台、創業載體和輔導隊伍建設，推動中小企業創新驅動轉型升級。

數字顯示，今年上半年，山東新增各類中小企業10萬餘戶，總戶數達153萬戶，實現增加值增長8.4%，佔全省規模以上工業比重達7%；實現主營業務35,310.67億元，利稅3,408.91億元，利潤2,197.97億元，從業人員593.5萬人。

# 阿里與山東省簽戰略合作

香港文匯報訊(實習記者秦帥 山東報道)日前，阿里巴巴集團董事局主席馬雲率隊現身濟南，同山東省政府在山大廈正式簽署戰略合作協議。

據悉，雙方將在跨境電子商務、農村電子商務、互聯網金融、商貿物流、雲計算和大數據等領域展開深入合作，為山東的百姓生活提供更加便利的服務。

### 電子商務助農產品走出去

農村電子商務是此次雙方合作的重點之一。馬雲表示，希望通過電子商務的力量，幫助山東特色農產品走向全國和世界。

根據協議，雙方將積極推動阿里巴巴「千縣萬村」農村電商項目在山東省的落地、試點和推廣，支持試點縣電子商務綜合服務中心和村級服務站的建設，幫助農民通過電商平台享受到豐富、便捷的商品與服務，促進鄉村農產品和鄉村旅遊產品網上銷售。至2017年，山東省計劃有100家縣市區與阿里開展合

作，基本覆蓋全省涉農縣(市區)，用三年左右時間，達到全面推進農村電商發展的新格局。

據了解，山東是阿里巴巴農村戰略重點省份，目前「村淘」已覆蓋山東12個縣360個村。擁有500多家淘寶網店的山東省博興縣頭村更是全國聞名的「淘寶村」。

2014年，山東特產的海參、櫻桃、蘋果等都是阿里平台上最暢銷的農產品，其中海參年銷額3.72億元，佔大淘寶平台該品類的42.94%，排名第一。