



从起初只是一个概念,到如今主动拥抱“双创” 创新创业在桐乡波澜壮阔



桐乡科创园。

走在缤纷的路上

□ 施玉良

从一种习惯里走出,空气中有青春的气息
缤纷的向往,一步步前进一点点融新
像骆驼跟着沙子,负载前约
像雁以流云,声张心思
像冰游近火,变成水
像上山的人,不意间就走动了大山
于是可以流出另一个世界,走入另一种轮回

生活是一种水平如镜的状态
有可以读的书,有温馨的问候和眼神

美丽的图案有美丽的想象
每个人都在描绘
心中存在或追求的声音,像一首歌经久
绿叶在茁壮地铺展,融入
用不同的相互交替方式去撑开一片绿色

行走在路上,和大地苦涩的一页
共同的渴望,一如地平线炽热的传感
像琴上的音符
铿锵合鸣着创新的浩歌

新故事,安坐于前方的锦簇

本报记者 孙怡/文 陈为民/摄

这五年,在桐乡,“大众创业 万众创新”的大潮涌动,波澜壮阔。

这五年,创客、“互联网+”、众创空间等关键词,在桐乡大地上频频被提及。

这五年,桐乡发挥极强的磁场效应,吸引了来自全国各地的高端人才纷纷落地。

这五年,桐乡的知名度和美誉度显著提升,互联网产业在这片土地上快速发展,一大批互联网创客和一大批优质互联网项目云集,桐乡良好的创新创业环境在创客之间口口相传。

有人说,这是桐乡的“双创”机遇。这五年,乌镇被设立为互联网创新发展试验区,未来这里将被打造成全省信息经济发展的示范区、全国“互联网+”发展的先行区;这五年,中国创新创业大赛互联网及移动互联网行业总决赛两次在桐乡举行,来自全国各地的企业、团队在桐乡迎接“梦想的曙光”;这五年,无论精英还是草根,都在释放“创新创业”的能量,驰骋于广阔空间,众创、众筹不断涌现,生产方式深刻变革;这五年,创新已不再只是一个概念,越来越多的企业和个人主动拥抱“双创”,传统产业改造升级,现代服务业加速崛起,合力打造桐乡经济的新引擎。

“为什么选择回来?为什么选择创业?”陈柏臻是一个海归“创二代”,这两个问题在他归国创业的5年间被问了无数次。

2011年,揣着英国阿斯顿大学工商管理学士学位的陈柏臻,放弃了国外的高薪岗位,回国创业。

陈柏臻的父母在濮院经商。当时濮院毛衫正经历电商大潮,不少年轻人利用淘宝平台,借着一台电脑就实现年入百万的梦想。

于是,陈柏臻和两个朋友凑了10万元来到濮院,从开淘宝店做起,成为桐乡茫茫创业大部队中的一员。

此时,“创业的激情”对于陈柏臻来说,是何等的珍贵。“一开始,我把濮院毛衫门市部的货拿到淘宝上卖,好的时候一天能卖200多件。”陈柏臻回忆道。做了两年淘宝后,每天在拿货、等货之间奔波,加之大量的同质竞争,让他感觉很“疲惫”,“像我们这样的小店很难拿到爆款,根本拼不过大的卖家。”

要创业,光有热情远远不够。一个客户的“闯入”,改变了陈柏臻的想法。他回忆说,当时海宁许村一个客户找到他,说淘宝上的双皇冠店铺开不下去了,想请他帮忙打理店铺。“这家店以前借着先人一步涉足电商的眼光获得了成功,但随着竞争越来越激烈,原本的营销模式行不通了。”陈柏臻接手后,通过网页设计、形象改造、营销推广等手段,短短一个月内实现了销售额从零增长到30万元的转变,当年最高月份销售额甚至突破了80万元。

这一步的迈出,让陈柏臻看到了自己的专长,也挖到了电商服务的第一桶金。更让他兴奋的是,他仿佛看到了一个庞大的电商服务市场。“当好电商的‘保姆’。”这是他当初对自己做服务的一个定位。

在那时,陈柏臻的嘉兴青韧电子商务服务有限公司,无论是整店托管,还是设计、策划、美工、客服,经营一家淘宝店的每一个环节都可以外包给他。从羊毛衫,到书包,到集成灶,从本地企业到外地企业,陈柏臻的电商服务业务越做越大,公司员工从最初的五六个人发展到了五六百人。

2014年,陈柏臻的公司迎来了巅峰时期,形成合作厂商60多家、销售额突破1亿元的辉煌格局。“最多的一个月,足足跑了4万公里。”这让陈柏臻过上了“累并快乐着”的美好时光。

如何依靠互联网,让城市商品“下乡”,让农村土特产“进城”?“互联网+毛衫”之外,陈柏臻思考的还有更多。

“一只土鸡蛋,在集市上卖6毛钱;在土特产网店里,却能卖2块钱。”陈柏臻的目光,瞄准了农村这块广阔的领域。

在团市委、市商务局等多方助力之下,桐乡特产店应运而生。其背后的运营者正是“青韧”。在陈柏臻看来,农村电商日渐兴起,桐乡拥有良好的产业基础,在这里做涉农电商大有可为。

一人成功,不如众人成功。在与农产品打交道过程中他发现,很多企业互联网意识有了,但具体怎么操作不知所措。陈柏臻最大的感慨是:授人以鱼,不如授人以渔。

“我要用自己的实战经验,帮助更多的农村青年进行电商创业。”这一年,陈柏臻又多了桐乡市电子商务公共服务中心主任的头衔,同时运营着濮院毛衫电子商务公共服务中心和大麻镇家纺电子商务公共服务中心。截至目前,累计已有1000多人次经过培训,开启了电商创业之路。

随着乌镇成为世界互联网大会永久会址,借着“一业一网”的东风,为大众创业、万众创新营造了巨大的空间,互联网的红利一次次在桐乡发芽、生长、结果。

此时的桐乡,俨然已经进入了一个互联网时代,互联网正以一种裂变的形式,改变着桐乡传统产业的销售模式、生产模式和消费模式。

去年,第四届中国创新创业大赛互联网及移动互联网行业总决赛在我市举行。陈柏臻以一个本土企业的身份,展示了“麻豆”APP。“麻豆”是一款专注于毛衫服饰的微视频APP,在中国创新创业大赛互联网及移动互联网行业决赛中获得了第四名,同时也是国内首个专门展示毛衫服饰文化的移动端微视频应用。

对于创新创业,陈柏臻认为,“大众创业”与“万众创新”是相互支撑和相互促动的关系。一方面,只有“大众”勇敢地创业才能激发、带动和促动“万众”关注创新、思考创新和实践创新,也只有“大众”创业的市场主体才能创造更多的创新欲求、创新投入和创新探索;另一方面,只有在“万众”创新的基础上才可能有“大众”愿意创业、能够创业、创得成业。从某种意义上讲,只有包含“创新”的创业,才算真正的“创业”,或者说这种创业才有潜力和希望。

创新创业的方向明确了,路径也更加明晰了,剩下的就只有实干了。为了改变濮院毛衫的产业现状,为了让卖家从被动角色中脱离出来,陈柏臻有了搭建集采购商和成衣工厂于一体平台的念头。

“找货吗”由此诞生。“找货吗”是联通专业市场产品电子商务链条的第三方智能平台。陈柏臻更喜欢称之为“服装柔性供应链平台”,“这是一个整合服装柔性供应链的平台,我们通过重构采购渠道和生产网络,建立零售渠道到工厂的直接采购模式。通过数据,对短期内的销售进行预测,减少工厂库存率,加速反应周期。”

事实证明,陈柏臻的嗅觉是正确的。目前,“找货吗”平台已入驻成衣厂家1000多家,线上成功交易1000多笔,单日成交额最高达到3万余元。“改造传统产业价值创造模式,打造互联网时代健康可循环的产业生态圈。”陈柏臻说,这是“找货吗”平台的价值所在。目前,“找货吗”已基本形成3天打样15天顺利出货的模式。

大数据

2010年至今

桐乡引进、自主培育了“国家千人计划”人才4名,“省级千人计划”人才7名,以及30多名创业领军人才。

2015年

桐乡市启动“百村千人”青年电商培育计划,力争用3年时间,对全市1000名青年进行农村电子商务专项培训,覆盖100个行政村(社区);培育100个青年电商创业团队。

桐乡市成立农村青年电商孵化中心10个,登记入驻创业青年70名,设立首批村淘服务站52个。

2015年10月

第四届中国创新创业大赛互联网及移动互联网行业总决赛在我市召开,300多支参赛队伍齐聚桐乡。2016年,桐乡又承办了第五届大赛。

2016年2月

桐乡正式发布实施新一轮就业创业政策《桐乡市人民政府关于支持大众创业促进就业的实施意见》。《意见》聚焦深入实施就业优先战略,积极推动创业带动就业,积极鼓励企业吸纳就业、统筹做好重点群体就业等6大重点方向,发布26条鼓励和支持政策。

2016年6月

我市启动桐乡市特色农产品网销创业创新大赛,共收到参赛项目31个,报名人数达64人。

2016年9月

凤岐茶社乌镇创客空间和创客公社,成为桐乡首批入选国家级的众创空间。截至目前,桐乡已有2个国家级众创空间,2个省级众创空间,5个众创空间跻身嘉兴市级众创空间阵列。