

## 【创客故事】 一位同济高材生与家政的不解之缘

“搞家政图的啥?”“该不会是变着法子抢我们的生意,圈我们的钱?”2016年,当斑马电商云的小伙伴们去全国各地的家政公司寻找合作机会时,面对的均是类似的困惑与疑问。而如今,短短两年时间内,斑马电商云成为了国内专注家政行业企业级服务的最大规模的公司,以实际行动回应了质疑,树立起了响当当的品牌,在业界也具有良好的口碑。

热门电视剧《亮剑》中说,一支部队的特质在很大程度上取决于他的首任领导者,对企业来说亦是如此。与斑马电商云的创始人张浩一接触,笔者便感受到了这位80后CEO身上的特质。

对张浩来说,走上家政创业路,源于多年前自己的亲身经历。15年前,张浩的母亲因突发脑溢血半身不遂,全家都为找护工而烦恼,费尽周折无果后,父亲无奈辞了工作干起了专职护理。“找家政太难”给当时还在同济大学读书的张浩留下了深刻印象。

为减轻家庭负担,大学毕业后,张浩便开始创业。先在上海,后于2010年来到南京,那一年他26岁。起初,他和两个同学租房创办了一家服装网站,获得了一些收益,接着又辗转欧飞、千米网等互联网公司,担任便民和e生活的运营经理,积攒了互联网行业的技术与经验。

机遇垂青有准备的头脑。2015年,当千米网创始人石正川决定让张浩独立负责一个

新的事业部时,刚过而立之年的张浩果敢地选择进军互联网家政。在他看来,一方面家政行业在未来是一个万亿级的大市场,有着广阔的前景;另一方面,随着互联网对人们生活的影响,传统家政企业服务供给能力水平与消费者需求越来越不匹配,家政行业转型势在必行。

“我是用对家政服务的美好愿景和积攒9年的‘家底’来做斑马的。”谈及涉足家政初衷,张浩感慨地说,“如何让家政更简单,使父亲和更多类似的大家庭从繁重的束缚中‘解放’出来,一直是我的愿望。而自主创业和在互联网公司当经理这9年的积累和历练,让我决定抓住机遇在家政行业干点自己想干的事。”

家政行业两个关键词保姆、便民的首拼音都是BM,我就想到与BM拼音暗合的,在辽阔草原上奋力奔跑的斑马。”张浩笑着说,“我的企业并不直接从事家政,而是为众多家政企业转型赋能,也须不遗余力地奔跑。”做家政,找斑马,也许正是张浩埋下的种子结出的果。

千里之行始于足下。深谙互联网经济取胜之道的张浩,迅速组建团队,深入调研、埋头研发,不到三个月就推出了家政管理系统1.0版本。然而系统刚上线,便受到了客户的投诉,说他们的产品没有对家政行业进行充分的调研,对市场一无所知,产品不实用。当头浇下的这盆冷水,使张浩和他的团

队清醒地认识到,缺少洞悉市场、熟知企业这个“金矿”,还真摸不了为企业服务的“瓷器活”。于是,管家帮、阳光大姐等知名家政企业留下了斑马人上门学习的足迹,阿姨来了、云家政、阿姨帮等互联网家政企业也迎来了斑马小伙伴们上门讨教的身影。

功夫不负有心人,深入的市场调研,让张浩的团队进一步了解了家政市场的业务需要,并在学习了解家政企业的管理运营过程中,发现问题和短板,重新审视、思考和重构运用系统赋能的解决之路。经团队共同努力,推出的管理系统2.0版本很接地气,短时间内就赢得了众多客户认可,很快便拥有了3000多个客户。

管理系统2.0版本的成功,并没有让张浩沾沾自喜。通过大规模的走访调研,张浩发现仅仅靠系统开发增加一些客户,不可能给家政行业带来实质性转型。于是,一套为家政企业全方位赋能的组合拳施展开来。开办风声商学院,通过线上的风声微课堂、圆桌荟,以及线下的国际峰会、环省行、全国公益行、风声商学院精英班等形式,传播“新服务新家政”理念,足迹遍布南京、上海、宁波、银川等30多个城市,举办公益培训60多场,培训家政企业职业经理人7000余人次。目前,投资1.5亿元、总面积1万平方米的,拥有50多位兼职教师的风声职业学院培训学校即将在南京面世。他还建立新服务研究院,将传统



斑马电商云创始人张浩

的家政服务,通过新思路打造成标准化服务,建立新模式,提升服务效率和品质。

如今,斑马电商云“三驾马车”浮出水面。张浩告诉笔者,系统开发、风声商学院、新服务研究院分别对应承接为家政企业系统赋能、思维赋能和供应链赋能的职责。三大版块呈“品”字推进,互为依托,每个“口”都是品质服务不可或缺的一部分,得靠辛勤的汗水换来家政企业和老百姓的口碑。

企业的发展,离不开人才的支撑。年轻的斑马,成员也很年轻,200多人的团队平均

年龄只有25岁左右。为凝聚力量,张浩深知做好一个企业,除了一马当先引领,更需万马奔腾呼应。他从打造企业文化入手,潜移默化中培养和塑造小伙伴们的创业心态。

“我常常和小伙伴交流,当前中国家政在世界范围内对标差距还较大,与大众的消费需求还很不匹配,我们有责任有义务缩小差距,把赋能中国家政转型升级当成一项事业去做。”张浩说,“很幸运,斑马有一帮极具创业心事业心的小伙伴,我们共同成长,共同把梦想变为现实。”(张峰)

## 【创业动态】 “创业江苏”科创大赛创业训练营: 为参赛者带来超实用干货

为迎接第六届创业江苏科技创业大赛行业赛鸣锣开赛,近日,大赛组委会为参赛者准备了一场干货满满的创业训练营公开课,丰富的内容、生动的授课形式,吸引了几十名参赛选手前来“取经”。

对于参赛者来说,项目路演环节关系到自己能否在众多优秀选手中脱颖而出,因此如何在短短的15分钟内把项目完整清晰地阐述出来,从而吸引投资人和评委的目光至关重要。为此,彬复资本创始合伙人、国家科技部新材料投资专委会发起理事朱健先生,为参赛者上了一堂超实用的项目路演课程。

“一定要少用动画效果,评委不会关心这些”,“路演中罗列专利效果并不好,一定要展现技术迭代创新能力”,“路演材料一定要回归到企业,不能过度美化”……朱健从案例入手,深入剖析路演环节存在的问题,手把手教参赛者如何有效地突出项目最显著的竞争优势,如何论证行业的市场发展前景以及团队优势等,让即将走向大赛“考场”的选手们受益匪浅。

创业的道路荆棘遍布,华创互动教育研究院院长、中国创业教育的杰出专家郑旭先生,则为选手们上了一堂引人深思的“避坑”实战研讨课。郑旭先生用一个真实的企业用人失败案例,引导所有参赛选手交流探讨团队建设中如何正确用人、如何建设团队。为了帮助大家提升企业管理能力,郑旭先生旁征博引,用大量的鲜活案例和理论体系相结合,深入浅出授课让选手们学有所获、思有所得。

据了解,本次创业训练营是大赛训练营课程的第一期,随着比赛的深入,训练营将继续邀请大咖亲临课堂,为创业者带来更多精彩的课程。(李艳玲 邵文晶)

## 南京开展“创业导师进校园”和“创业助推动”系列活动

为积极推进南京市委、市政府青年大学生“宁聚计划”的有力实施,激发在宁大学生的创新创业激情与活力,近日,南京市人社局会同在宁高校和各创业园区联合开展2018年度“创业导师进校园”和“创业助推动”系列活动。

炎炎夏日并没有阻止为创业者提供创业服务的热情。7月13日下午,建邺区嘉陵江东街国家广告产业园的会议室内,2018年度“创业导师进校园”活动正如如火如荼地开展。活动中,创业导师现场坐诊,倾听创业者的声音,为他们答疑解惑。导师们从企业发展阶段、存在的问题、解决方法等方面,进行分类指导,个性化服务,提出要创新发展、因材施教,通过商业设计、组织规划、产业规划等设计,统一团队的激励思想,构建股权激励机制的核心基础,在未来发展中抢得先机。

来自南广学院的黄同学两年前开始创业,主要从事自媒体,创业中与合伙人在管理问题上发生了分歧,一个想让公司尽快建立严格的规章制度,一个想让公司保持现有宽松的环境。导师详细了解了公司的发展情况,建议公司目前还是继续保持融洽的关系,日后陆续制定相关规章制度,并建议他充分与合伙人沟通商量,再决定公司今后的管理方式。两个小时的活动,让园内的不少创业者意犹未尽。他们认真聆听,不时发问,不停记录。活动结束后,创业者们表示收获良多,并希望多开展此类交流活动。

据了解,2018年度“创业导师进校园”和“创业助推动”系列活动自5月启动以来,短短两个月已经走进近20个园区,8所高校,惠及1500多名大学生。活动期间,不定期开展法律知识讲座,创业门诊,创业一对一座谈会,营销策略汇,创业论坛等形式多样的创业助推动,为越来越多在奋斗中的创业者提供优质的创业环境和服务,帮助大学生树立正确的择业观、创业观。(王鑫)



“创业助推动”活动现场

## 【创业先锋】 毕欣:让毫米波雷达技术为汽车安全驾驶保驾护航



公司的毫米波雷达组装生产线

在车辆激增、道路拥堵的现状下,安全驾驶变得刻不容缓。苏州毫米波技术有限公司的项目——汽车智能驾驶辅助系统与毫米波雷达,实现了对驾驶员行车过程中安全的保驾护航。

公司总经理毕欣介绍,车载毫米波雷达的全天候工作特性,在汽车安全方面能发挥很大的作用,通过发射电磁波,探测到目标产生回波,利用先进的波形设计与信号处理技术,可

以输出复杂交通环境下多目标的角度、速度、距离,甚至目标的属性。目前高端车已经开始大量运用,未来在高级辅助驾驶与自动驾驶领域必将成为不可或缺的重要感知技术。

### 放弃中科院研究员身份 果断投身创业大潮

毕欣从事毫米波的研究已有多多年。早在攻读博士学位期间,其课题研究方向就是对交通安全领域车载雷达系统和算法的研究。美国留学访问期间,在MIT的EECS实验室对MI-MO体制雷达系统地进行了更为深入的研究。课题组从最初的2名硕士生,逐步发展成近20人的协作团队,实现了24GHz交通雷达、安防雷达、工业测控雷达等产品的量产化生产和销售,年销售达千万元以上,逐步确立了微波毫米波雷达探测与成像技术、智能汽车与无人机环境感知系统的研究方向,毕欣本人也于2014年底破格晋升为中科院沈阳自动化所研究员。

毕欣在中科院作为课题组长期,一直在深入探索毫米波雷达在汽车主动安全与自动驾驶领域的应用,承担了多个国家和省市课题。同时,他还代表我国交通部公路研究院作为标准化专家,多次参与了ISO/TC204自动驾驶相关标准的讨论。

2016年在行业标准化工作会议、行业论坛,以及国家重点专项申报交流中,他结识了国家千人计划专家——同济大学白杰教授,通过多次深入交流,大家达成共识,利用各自在国内(外)毫米波雷达与先进驾驶辅助系统(ADAS)领域多年的行业与技术积累,共同推动智能汽车环境感知与控制国产化,使目标产品在基础研究、产业化及应用上尽快达到国际领先水平,打造国际研发“汽车主动安全与自动驾驶技术”的自主品牌。

为着共同的理想,毕欣辞去中国科学院沈阳自动化所研究员的职务,投身创业,一起创办了苏州毫米波技术有限公司。

### 深耕技术 产品运用前景广阔

据介绍,该公司的产品主要依托自主核心毫米波雷达传感技术,实现对智能驾驶与无人驾驶周围环境的实时感知,通过预警和干涉等主动安全策略,实现汽车的自适应巡航(ACC)、碰撞预警(FCW)、紧急自动刹车(AEB),以及行车间距检测(BSD)等驾驶辅助系统的主动安全功能,可以有效减少事故发生率,市场需求迫切。

毫米波雷达传感器亦可广泛应用于非汽车行业(如低空飞行无人机的

100米范围内测距和测速,智能交通、安防监控等领域,是一种新兴的具有广阔运用前景的产业。先进的设计理念,自动化的生产工艺,军工级的测试工艺,汽车级的质量控制,保证了产品的领先性、可靠性和一致性。

毕欣说:“目前国内乘用车ADAS整体搭载率不足10%,并且大部分的ADAS功能只有在中高端车型的高配车上搭载,如长安汽车的CS75,吉利博瑞等。只有顶配车型才搭载了ACC或AEB,其余车型均未搭载。可以看出国内乘用车辅助系统实际搭载率其实是最低的,未来存在巨大的市场空间。”在中国新车评价规程等法规的推动下,以及车企竞争日渐激烈的情况下,为了提高产品竞争力,毕欣相信,未来国内驾驶辅助系统必将大范围地普及,并下探到低级别的车型。对于驾驶辅助系统未来的市场前景,毕欣满怀信心。

现在,公司与清华大学、同济大学等国内高校建立了长期研发战略合作关系,不断加深基础理论与突破。在合作过程中有计划地进行高端研发人才培养,为企业的可持续发展奠定人才基础。“让智能汽车环境感知技术成为中国汽车的基础配置,促进社会效益、经济效益最大化,是我们追求的终极目标。”毕欣说道。(张静)

## 【创业政策】 无锡鼓励创业担保贷款出实招

为贯彻落实《中共无锡市委无锡市人民政府关于聚焦富民持续提高城乡居民收入水平的实施意见》(锡委发〔2017〕58号)《市政府关于做好当前和今后一段时期就业创业工作的实施意见》(锡政发〔2017〕342号)精神,加大对各类创业对象的金融支持,进一步推动全市创业带动就业工作,助推大众创业万众创新,人民银行无锡市中心支行、市财政局、市人社局联合制定了《无锡市创业担保贷款实施办法(试行)》,充分发挥创业担保贷款工作在促进创业、带动就业中的重要作用。

一是扩大贷款扶持对象范围。申请创业担保贷款的创业扶持对象扩大到在本市创业的各类创业对象,从创办个体工商户、企业扩大到经工商登记注册创办的农民专业合作社,依法登记设立的民办非企业单位,或经认定开展网络创业。

二是提高创业担保贷款额度。对于合伙经营、共同创业或经营项目带动就业的创业对象,在原有不超过30万元的贷款额度上可放宽至最高不超过50万元,进一步满足创业对象在经营活动中的资金需求。

三是延长创业担保贷款期限。创业担保贷款期限从最长不超过2年,延长至最长不超过3年。对信用记录好贷款按期归还、创业项目好并实现带动就业的创业对象,可继续提供创业担保贷款及贴息,但累计不超过3次,且继续贷款期间按照不高于首次创业担保贷款贴息比率的50%给予贴息。

四是新增银行直贷运营模式。在保留原有担保贷款模式的基础上,新增银行直贷模式,即由直接托管担保基金的经办银行办理创业担保贷款,贷款损失风险由担保基金与经办银行按协议约定比例分担,担保基金代偿不超过80%。银行直贷模式引入竞争机制,可有效解决经办机构主动性不足的问题。

## 【项目推介】 “创响江苏”大学生创业大赛“十佳优秀项目”—— 一达通外贸服务南通本地服务平台项目

注册企业名称为江苏汇亿供应链管理有限公司。2015年12月进驻一达通一拍档,2016年11月落户南通。合伙经营,项目年投资140万,通过阿里巴巴给予的一达通客户下单分润,物流、平台网站优化及代运营获取利润。有外贸领域团队20人,3次荣获全国优秀一拍档服务商奖项,蝉联21个月区域出口总额第一,南通客户体量已成功积累至560余家,目前是华东地区客户体量最大的一达通服务商,2016年度累计代理出口2.2亿人民币。作为南通地区服务商,基于一达通外贸综合服务平台,与阿里巴巴开展“一达通一拍档”合作,致力于为阿里巴巴现有客户群体提供本地化的出口整套流程服务支持,为广大中小企业提供代理操作、免费通关、免费结汇、专业物流、实时查询、系统监控、便捷融资等一站式服务;为所有服务中小企业量身打造销售、企业管理、团队打造、人才输送、出口流程、备货融资、垫付退税等定制化服务和方案;与优秀第三方机构、本地院校强强联合,提供专业外贸人才培训、输送、财务咨询,平台代运营等外贸周边服务。



一达通 服务中心

热忱·及时·安全·担当  
是我们一贯秉持的服务准则

外贸链

- 提供进出口贸易全流程服务
- 提供进出口代理报关服务
- 提供进出口代理报检服务
- 提供进出口代理退税服务
- 提供进出口代理结汇服务
- 提供进出口代理物流仓储服务
- 提供进出口代理保险服务
- 提供进出口代理融资服务
- 提供进出口代理法律咨询服务
- 提供进出口代理其他增值服务