

林盛增：天下武功，唯快不破

记者 薛智谊

共享按摩椅行业在日趋白热化的市场竞争中已成一片红海，这其中，一家宁波的高新技术企业一跃成为这片红海中的领头企业之一，难能可贵，却又压力重重。

面对这个被称为“躺着挣钱”却竞争激烈的行业，公司的掌舵者将以怎样的心态率领一家独角兽企业走向成功？他对行业的竞争格局与未来发展又有何见解？昨日，记者采访了浙江九点健康科技有限公司的总经理林盛增。

1 说竞争：这是一个快鱼吃慢鱼的时代

记者：大家都在说共享按摩椅是一个躺着挣钱的行业，你是怎么看的呢？

林总：躺着挣钱？不会吧，我和我的团队每天都在战场上争分夺秒、一路推进。

记者：共享按摩椅行业现在的竞争非常激烈，你们如何才能胜出？

林总：天下武功，唯快不破。除了资本外，无快不破的精神和公司的执行力显得非常重要。只有快速推进才能抢占市场，现在我每天不是在洽谈合作，就是在公司开会研究问题。行业快速发展，问题层出不穷，我们就在解决问题中一步一步走向成功。

记者：很多资本都在追逐这个行业，有的还挺有实力，你有信心胜出吗？

林总：当然有。现在不只是一个大鱼吃小鱼的时代，更是一个快鱼吃慢鱼的时代。我们在研发能力、数据平台和团队方面都是领先的。

记者：在共享按摩椅行业创业后，你的生活有了哪些改变？

林总：改变太大了。目前大部分时间给了公司，陪家人的时间少了很多。生活进入了“白+黑”和“5+2”的模式，几乎没有什么休息，但我想这个是值得的。要想胜出，必须付出。

2 从智能家居转行而来

记者：你以前是做智能家居的，这是不是一个失败的项目？

林总：不能算失败，只是做得比较艰难。现在当我看到后台的时候，我想我们的智能家居公司终于可以熬出头了。

在国外，智能家居行业的发展相对成熟，形成了一定的市场规模。比如谷歌旗下既有智能家居品牌Nest，也有智能家居平台Brillo/Weave，苹果公司有HomeKit，都是在为用户提供一整套智能家居解决方案。但国内的消费者认知度偏低，形成了叫好者众，购买者少，行业内很热，市场反馈冷的强烈反差。

记者：能不能说说你的“至暗时刻”？

林总：2015年是我压力最大的一年，公司的利润只够勉强养活团队。每研发一套智能家居产品就要开发大量的模具，但那时又没有想象中好卖，造成了资金的占用和大量的库存。

记者：能不能回忆一下你的创业历程？

林总：我大学毕业后先后做过外贸业务员、房产销售员，2005年在朋友的帮助下成立了外贸公司，做汽车配件。2008年全球金融危机，一批外贸公司倒闭了，但我的生意越做越大，公司的销售收入从2007年的2000万元、2008年的5000多万元上升到2009年的突破一个亿元。

2009年，我把公司交给朋友，去外面寻找项目。一个偶然的机会，我认识了杭州海康威视一帮工程师，他们正想出来创业，苦于没有资金。当时我投了300万元天使投资，成立了宁波乐控智能科技有限公司，研发智能家居，是国内最早进入智能家居的企业之一。



林盛增

3 说行业：并购与重组不可避免

记者：怎么想到要做共享按摩椅的？

林总：2015年底，有人要找我做共享按摩椅的移动支付系统，他们所有的终端数据都实时反馈在我们的数据库里，整体收益非常好。于是，我带领团队迅速调转方向，进入共享按摩椅市场。因为有了先前多年的技术沉淀，开发系统对于我们来说并不难，难就难在渠道。

记者：在渠道推广上遇到了阻力吗？

林总：谈不上阻力。只是刚推广时有的商家不认可，推广困难一些。

在和万达影院谈判的时候，对方一开口就是十几万的租金。我们6台椅子，平均每台月租要1700多元，而反馈的数据显示，一台椅子的平均月收入才1500元。如果算上按摩椅的成本、人员工资等，这是一个不划算的买卖。当时公司内部吵得很凶，最后我拍板决定搏一把。后来事实证明我们的选择是正确的，安放在万达影院的一台按摩椅日均业绩能达到130-150元，一个月的流水达4000-5000元左右，这给了我们整个团队很大的信心。

记者：你如何看待共享按摩椅行业未来的发展？

林总：共享是一个趋势。滴滴在诞生4年后涌入全球独角兽排行榜第三，共享单车领域ofo和摩拜也在经过资本竞赛后估值超过10亿美金。我想我们也有着独角兽企业的潜质，也同样有上市、做大做强梦想。在资本的催化下，竞争格局可能生变，行业的并购和重组不可避免。

记者：你如何定义成功？

林总：成功是对自己的超越，创业者永远在路上。真正成功的人，不是因为一个点子，而是开始以后的过程让他成功，就好比足球场上积极跑动的人才有机会跑出空档接球、过人和射门一样。

行业资讯

工行宁波市分行打造多样化金融服务场景

近年来，工行宁波市分行加快推进智慧银行战略，通过自建和共建双轮驱动模式，打造了涵盖生活、消费、出行、理财投资、公共服务等百姓生活主要领域的便民服务场景，有效提升了客户的服务体验。

随着信息科技在社会生活中的广泛和深入应用，社会服务之间的场景贯通、服务融合越来越普遍，这也为消费者提供了更加高效、便捷的服务体验。为此，工行宁波市分行发挥金融专业和

信息科技优势，积极构建贯通各领域的金融服务场景，实现金融赋能，提升智慧服务水平。

在金融支付领域，工商银行着力优化“工银e支付”全功能支付平台；在网络融资领域，工商银行加快整合优化互联网化融资产品；在理财投资领域，工商银行着力打造智能化的财富管理服务；在公共服务领域，工商银行着力打造一站式便民服务平台。（沈颖俊）

中行宁波市分行组织开展员工义务献血活动

为弘扬志愿奉献、互助友爱的道德风尚，为挽救生命奉献热血真情，3月1日，中行宁波市分行组织本级员工开展义务献血活动，共有42名员工献出9900毫升全血，自愿为社会奉献出一份沉甸甸的爱心。献血期间，大家有些紧张和兴奋，但都毫不犹豫地挽起衣袖，其中有因晕血将头埋进怀中的员工，也不乏参加过好几次献血活动的员工，但他们仍旧为自己的

奉献能给需要的人提供更多帮助，挽救更多的生命而感到高兴和自豪。献血的员工中，有3人献血400毫升，为本次献血活动最高量，另有10人各献血300毫升。

此次义务献血活动，一方面为全市医疗机构用血作出了贡献，另一方面也号召了更多员工能用爱心传递爱心，伸出援助之手，支持公益献血事业，推进我行积极践行社会责任。