



人物名片

姓名：于方明
职务：宁波市三个阿姨信息科技有限公司 CEO、吉林省天庭物业集团董事长

于方明：做家政服务的领跑者

记者 薛智谊

看好家政服务市场，在物业管理行业耕耘多年的于方明开启了二次创业的征程，创办了中国第一家真正做到线上下订单、线下阿姨抢单，服务标准规范的家政O2O服务平台——“三个阿姨”。平台连续2次融资上千万元后，于2017年11月又获得了1.2亿元投资，成了家政服务O2O行业跑出一匹亮眼的黑马。

A 知识改变命运

1978年于方明诞生在吉林省梨树县一户普通的农民家庭，父母靠耕种几亩薄田，供他们兄弟三人读书。幼年的于方明耕过地，也喂过猪，苦日子里他明白了知识改变命运的道理，他用别人几倍的时间来学习，他的童年就是在学习、帮父母干农活、再学习中度过的。

2001年，从吉林大学国际金融专业毕业的于方明，进入长春市新大地房地产公司文化研究室作研究员。由于工作出色，被借调新大地房地产公司做营销策划，后又进入当时吉林省第一家注册的物业服务公司，做ISO9000认证。23岁的他成为吉林省第一位也是最年轻的物业管理师。

也就是在认证的过程中，于方明对物业管理行业有了浓厚的兴趣。他认为接下来的几年中国房地产业将高速发展，物业服务行业前景广阔。

B 下海创办物业公司

想干就干，26岁的于方明下海创业，当时的吉林省几乎所有的物业服务企业都是依靠于开发商的母公司存在，多数物业服务公司要靠开发商的“补血”才能正常运营。一名好心的政府人员提醒他：“你没有开发商背景，自己注册物业公司行吗？”于方明自信地说：“行，肯定行。”

天庭大厦是天庭物业成立之初接的第一个项目，也是天庭物业名字的由来。当时吉林市场上的很多物业管理公司还未走上正规化道路，来竞标公司的职员着装随意，标书粗制滥造，甚至连名片都没有，而于方明率领的团队人人身着正装，名片制作精美，标书规范。

投标结束后，甲方来电话问：你们真的能3天内入场？于方明毫不犹豫地回答：“能”。甲方回复天庭物业管理公司中标，于方明当晚就带团队进场施工。事后才知道，公司严谨的作风赢得了评委们的一致认同，都打了最高分。其他各个物业管理公司不仅收费贵，而且要一个月才能进场。

项目拿下来了，可于方明很清楚地意识到，要想做到和当初注册时说的一定能赚钱，仅仅凭借着物业费几乎是天方夜谭，要想办法拓展经营思路。于是，早在2004年，于方明就提出在做好基础服务的基础上，根据用户的需求开展增值服务——天庭物业开通了铁路窗口售票，让保洁员每天用一到两个小时给各户打扫卫生，开展家政服务类的特约服务等。

一个偶然的机，于方明得知甲方开发的其他地产项目尾盘销售很不好，于方明大胆地承揽了尾盘的销售。本来很难销售的楼盘在于方明手中很快就销售一空。

基础服务过硬，增值服务丰富，天庭物业很快就在吉林省的物业管理行业中闯出了口碑。在长春市物业管理行业，多数企业举步维艰时，天庭物业不断发展且态势良好，在短短一年内，便一举成为市内知名的物业服务企业。

委托管理物业的客户越来越多，项目涉及写字楼、政府、银行、高校等，公司由此也走上了快车道。于方明对物业管理行业准确的预测让他的第一次创业取得了成功。

2009年，29岁的于方明决定对天庭物业进行再造，走轻资产模式，决定天庭物业不再接住宅物业项目，已接项目全部合同到期后不再续签，将所有精力集中发展学校、政府、高校等非住宅项目。这一举措在当时让很多人不理解，认为于方明是放着现成的钱不去赚。但于方明认为，物业管理行业今后的市场走向必将是细分的、专业的市场，与其分散精力什么都抓，不如只抓好一头。

事实再次证明于方明决策的正确。随着人员成本的上涨，很多同时创立的一些公司倒下，天庭物业却一路高歌猛进，陆续管理了吉林农业银行、长春市政府、吉林省公安厅、吉林移动、吉林村镇银行、中油化东北局等几十个项目，并于2009年收购北京晟途物业。