

他带着3年融资一亿元的这家互联网公司，逃离北京跑来宁波……

记者 马欣宜



1

重返校园

王治全不是一个愿意一直呆在舒适圈里的人。

16岁，刚从技校毕业的他成为克拉玛依上一名石油工人，与油井与大漠相伴了一段时间后，王治全感到，这并不是自己心中想要的天地。

他想去迎接未知的挑战、去闯自己心中更大的世界，怎么实现？青年王治全能想到的，就是回去念书，去考大学。

这不是一个容易的抉择，当时，王治全每月的收入就能到达1千元左右——在1993年，这已经是一个令人艳羡的数字。读完书回来能干什么？还能找到待遇更好的工作吗？一切都是未知数。

但王治全没有犹疑太久，想清楚要做什么，就去做了。1996年春，他辞了职，回到高中学习，并考取了四川大学新闻专业。毕业后，没有像他的许多同学一样成为记者，王治全选择加入刚刚开展手机业务的夏新，负责市场营销工作。

2006年，工作能力突出的王治全已经成为夏新在浙江的销售总监，旁人看来正是春风得意的时候，但他自己却感到，“做到顶了”。

于是时隔十年，王治全再次跳出舒适圈，做了一个当时很多人看来不可思议的决定——放下手上优厚的工作，回到校园念书。



2

从库巴到大朴

从清华大学MBA毕业后，王治全开始创业。他的第一个创业项目是线上电器销售平台，就是后来的“库巴”，那时候还叫“世纪电器网”。仅仅过了一年功夫，“世纪电器网”销售额已经翻了3翻，达到3亿元。

但王治全也看到了它的天花板。“家电这个品类厂商垄断性特别强，我们那个时候做一个亿或者几个亿的生意，基本上都是从经销商那拿货。维持这个规模可以，可你要再上一个台阶却上不去。

2010年11月，王治全把库巴网以4800万元出让80%股份的价格卖给了国美，并在2年后带领团队抽身而出重新开始创业。

这一次，他要做消费升级的生意，“专心做一个好的产品”，王治全瞄准了家纺行业。

在从库巴出来之前，王治全注意到，在以家电为主的库巴网里，家纺属于小类目，但是销售额增长很快。

他翻看了大量业内上市公司的财报，发现家纺产业周期长、利润率高，线下竞争激烈，但线上销售仍有很大的空白——这也意味着机会。

在没有这么多线下渠道的情况下，从电器起家的王治全团队又要怎么从这个陌生且成熟的市场中分一杯羹？他的打法，是“差异化”。

王治全想到，目前家纺业内还没有主打安全性的品牌，从这个角度切入，刚好能填补这个空白。

而相比缥缈不定的审美标准，安全性属于硬指标，只要控制好供应链就能达标，对他们这帮“半路出家”的门外汉来说更加可控。

2012年8月28日，大朴上线，王治全把大朴定位为生活方式品牌，主打安全、舒适、高质量的中高端“贴身纺织品”。

“无甲醛，无荧光增白剂，无致癌芳香胺”醒目地挂在大朴网首页的海报上——王治全把这套严苛的产品标准看做大朴的立足根本。

他们的目标用户，是40岁左右、拥有一定经济基础、追求品质的女性。

王治全的思路也受到了资本的肯定。三年间，大朴相继完成了完成了A轮、B轮、C轮融资，总金额超过1个亿。