



**宁波银行**  
BANK OF NINGBO

宁波银行特别支持



记者 崔引 摄

2006年，王治全辞职下海，创立了家电电商平台库巴网。

2010年，库巴与国美达成战略合作，并在接下来的1年里创造了近20亿元的销售额。

2012年，这位曾经与黄光裕并肩、与刘强东扳手腕的互联网淘金者，与国美分道扬镳。王治全带领团队从头开始二次创业，创立了家纺在线销售平台大朴网，三年内融资1.3亿元。2018年，他决定把大朴网的总部从北京搬到宁波。

他为何要离开国美？从渠道到产品，如何在一个完全陌生的产品领域扭转乾坤？又为何要“逃离”北京来到宁波发展？

6月30日，在东南商报第21期创业分享会的现场，王治全一道来。

## 与中国前首富并肩战斗过 一年曾创下近20亿销售额 社交电商才有未来

见习记者 马欣宜 记者 王婧

### 不打造爆品，打造爆品生长的土壤

王治全微信名自取“隔壁老王”，这位互联网界的大咖级传奇创业者，的确也像隔壁邻居一样没什么架子。

他语速极快，知无不言、言无不尽，为在座读者带来了一场的实在、充盈的思维盛宴。

“不保证给大家带来什么有价值的经验，但保证说的都是真话。”老王如是说。

王治全讲了一个故事，在开发产品的时候，供应商曾向大朴推荐当地一种华贵的锦绸，结果到市场上一看，反倒是当地的一种原汁原味的老粗布更符合大朴“大道质朴”的美学理念，吸引了大朴员工的目光。

但这种土布的品质极差，含棉量只有50%，大朴团队找遍了整个市场，终于找到一对夫妻，愿意按大朴的高标准来定制这种老粗布。

刚开始，大朴仅下单150套试水，没想到上线以后大获好评，于是便迅速跟进增加订单。去年，这个单品卖出了四、五万套，做出了一千多万的流水。在大朴推出这个产品之后，许多同行也开始模仿他们。

王治全并没有被这个“爆品”带来的成功冲昏头脑，他的思路很明确：“单个爆品的经验未必可以复制，更可持续的是打造能够产生爆品的土壤。”

怎么打造这样的土壤呢？王治全提出了自己在内部实践的四个“允许”：

允许创新，允许团队开发非主流产品，允许新品没有快速爆发的销售额，允许失败。

### 社交电商，才是未来商业的主要形态

大朴曾对自己的目标受众做过一次调整，把目光从有经济实力、注重生活品质的成熟女性，转向更有沟通欲望、也更乐于分享的年轻女性——尤其是30岁左右的年轻妈妈们。

当这批人在朋友圈里自发分享、推荐大朴的产品，并形成一定的传播效应，大朴的销售有了明显的增长。这让王治全意识到，依托社交关系发展的社交电商，提升了消费者对线上购物路径的信任度，有巨大的潜力。

大朴所主打的这类受众面相对窄小、差异化的商品，往往无法在大平台上突破销量，反而更容易从社交电商中脱颖而出——社交关系下，人群根据偏好自然聚类，利于小众偏好扩散。

而后来拼多多、云集等平台的兴起，则更加坚定了王治全的判断：“社交电商将是未来商业的主要形态。”

社交电商推荐信息内容化、流量场景碎片化、推广渠道媒体化、用户管理大数据化，相比传统电商，在渠道深度、品类广度和流通速度上都具有独特优势。

王治全表示，未来在营销方面，大朴也会更多地考虑这种偏社交的打法。

“现在市场良莠不齐，一提到微商大家就联想到传销，等到法律法规、国家监管跟上了，社交电商这种形态一定蕴含着大量的机会。”王治全说。

### “看好宁波的后劲”

读者交流环节，气氛热烈。其中一位读者问出了大家的心声：“虽然已读过报道，但还是很好奇，想听您在现场讲讲，宁波到底哪里吸引了您？”

王治全坦言，这个决策首先是基于他的一个判断：“从北上广向二、三线城市退潮，这一定是未来中国经济发展的一大趋势。”

但他也直言，宁波还是一个“不够小资的城市”。

“小资不是个贬义词，小资意味着，有一部人愿意做一些不务实的事，当一个城市里有很多人愿意花钱花精力去做一些不务实的事，社会才会变得有意思。”

“中关村的很多创业者，你别说，他们还真不光是冲着钱去的，就单纯觉得这个事没有人做过，可以去尝试一下，创新的动能就蕴于其中。”

“我们在群里讨论宁波为什么出不了独角兽，很多时候就是囿于宁波人太过务实的气质。”

但王治全看准，宁波经济发达、城市宜居、政策友好，这个城市一定是有后劲的。“我们当时也横向比较了好几个城市，青岛、苏州、无锡、杭州，但就综合情况而言，都不如宁波。”

## 行业资讯

### 中行宁波市分行 全市首发“单一窗口”海关税费支付业务

近日，中行宁波市分行成功支持企业客户通过“单一窗口”平台完成海关税费实时扣税金额26.7万元，完成全市首笔“单一窗口”海关税费支付业务，标志着该行在推进通关便利化、提升通关效率方面取得又一进展。

一直以来，中国银行与海关总署在促进电子政务发展、提高通关效率方面有着全面深入的合作，“报关即时通”业务已连续10年稳居银行同业第一。2016年5月，

### 工行宁波市分行开展“温暖服务 百城接力”活动

近期，中国工商银行总行在全国100个重点城市发起了旨在改善网点服务面貌，全面展示工行的服务品质、服务效率和服务能力的“温暖服务 百城接力”活动，工行宁波市分行名列其中。

工行宁波市分行突出工商银行通过优质金融服务，建设客户满意银行，助力广大客户和百姓实现美好生活目标。通过开展“媒体开放日”、“客户体验日”、“行长接待日”、“网红直播”等体验活动，向社

中行宁波市分行在宁波首批上线运行财国库银横向联网系统。在此次“单一窗口”通关改革方面，中行宁波市分行又在同业中率先推出“单一窗口”海关税费支付服务。未来，中行宁波市分行将持续支持国家“单一窗口”建设及海关通关一体化改革，为企业提供缴税更便利、通关更快捷的金融服务，为推动国际贸易便利化，促进国家对外贸易稳定发展作出贡献。

会全面展示近年来工商银行在服务体制、机制、渠道、技术和产品上的创新成果，全面展示服务品质、服务效率与服务能力的提升成绩。同时，开展“服务体验客户评”活动，全面接受百姓监督，了解客户期望，改进服务短板。

活动中，工行宁波市分行通过打造各种有内容、有情感、有温度、接地气的服务体验，进一步提升工行服务品牌和社会形象。（沈颖俊）