

创业
感悟

开辟百亿蓝海市场

当记者问徐涛公司产品的优势时，他说，易得融信旗下产品在政策解读、运营效率、销售规模、客户覆盖等各方面均有显著优势，而垂直领域的竞争对手并不明显，公司具有绝对领先的优势。

徐涛给我们演示了公司的“易账户”微信小程序。通过这个小程序，可以在全国不同类型的银行进行预约开户。

目前，易得融信专注于为商业银行提供全流程账户服务，提供的对公开户服务和账户运营管理服务，可以帮助银行提高效率90%以上。

徐涛坚持精耕细作，沉下去为银行服务，不仅仅给银行提供数据服务，还直接帮银行获客。“哪些企业信誉好，质量高，我们的系统都可以识别和验证，帮助银行进行企业客户管理和运营分析。”徐涛自信地告诉记者，有一家银行的运营数据显示，公司软件系统的获客能力与一个支行相当。随着银行实体网点的减少，银行对易得融信的依赖性会更强。

通过企业开户这一刚需场景作为入口，易得融信一方面帮助商业银行更好地服务企业；另一方面，基于平台沉淀的企业数据将延展更多标准化的企业服务，这将可能成为未来2B服务的入口。

据测算，全国银行的企业对公开户服务每年约消耗1200亿元社会成本，易得融信通过推出全流程、全生命周期的产品服务，节约近90%社会成本，同时开辟了一个近百亿的企业账户蓝海市场。

“专注才会有积累”

徐涛坦言，在创业的路上也历经了很多坑，如公司在北京组建了10多个人的团队，花掉了几百万元，但市场效果并不理想。软件开发也走了不少弯路，前后投入了1000多万元，现在终于迭代到了稳定性与兼容性并行的第四代。

问起徐涛创业最大的感受，他说，创业一定要专注，要专注一个行业和领域，这样才能有积累。另外创业者要不断学习，开阔视野。他也经常去北京、上海等地听课。

徐涛现在为清华大学五道口金融学院GELP第三期学员，他得到了金融学院院长廖理的大力支持。廖院长认为未来对公账户大有可为，完全有可能出现一家平台级的企业。像平安一账通是对私的，如果打造一个面向企业的“超级账户”，未来的前景和想象空间不可限量。廖院长还组建了一支专家团队帮徐涛规划公司未来发展路径并提供行业资源支持。“我们的产品粘性很强，一旦使用，其被替代的几率几乎为零。”徐涛自信地说。

“无知者无畏”

徐涛坦言，虽然2012年就进入了金融领域，但过了好几年才算真正入行，一是公司的产品成熟了，合作的客户级别高了；二是自己对行业的理解更加成熟了。

“刚入行时，我们甚至不知道行业有哪些竞争对手，也不知道哪家企业是行业头部企业。”徐涛说，随着对行业的深入，认知不断升级，他对产品和行业有了很多新的理解。

“如果当时我们知道做银行对公账户管理有这么难，我肯定不会进入这个行业。”徐涛坦言，无知者无畏，凭着一股“初生牛犊不怕虎”的精神，他才一步跨进了金融领域。

打开一扇窗，看见一片海。徐涛进入金融领域，打造“超级账户”的经历，是一家企业“草根崛起”的样板。

他是如何发现这个市场的？其中有着怎样的机缘巧合？有着怎样的苦苦求索和不断试错？本周六，徐涛将把他的成功“非常道”和盘托出，一吐为快！

东南商报第二十七期创业分享会

本期分享者：徐涛

年龄：80后

职业：易得融信创始人

分享主题：细分领域嗅商家 科技畅想快车道

互动环节：读者提问交流

活动时间：8月11日（周六）下午2:00

活动地点：世纪大道北段333号2号楼8楼伯乐工场

报名方式：扫描下方二维码东南商报客服微信号“东南风”二维码，添加好友，留言“分享会+姓名+电话”即可。（客服工作时间：9:00~17:00）

