

纪鸿聪一身休闲打扮，走上前分享。台下是期待已久的30多位创业者。

8月18日下午，东南商报创业分享会（第28期）邀请了“生意帮帮主”纪鸿聪分享。分享场地选择在他自己开的一家茶馆，在江东北路普思小镇。

“纪大帮主”的名头和微信公众号“宁波创业圈”的报道《北大毕业的他一手建立“生意帮”，人称“纪帮主”，用互联网重新定义制造业！》，让报名这期分享会的人络绎不绝。

考虑到场地原因，我们不得不临时限制了人数。

作为东道主又是分享嘉宾，“纪大帮主”对分享投入了极大的热情。他介绍了他创业后“大起大落”的人生，也分享了他的“生意帮”模式。



记者 崔引 摄

有落差才有创业价值 “纪帮主”有一套生意经

记者 薛智谊

1 大起大落 连续创业者愈挫愈勇

纪鸿聪2003年毕业于北京大学，是中国第一代互联网创业者，也是一位连续创业者。

他曾参与创办了后来（2014年）在深圳A股上市的“视觉中国”，这是中国第一家互联网版权图片交易平台。

从“视觉中国”出来后，纪鸿聪又创业了。他在北京做起了餐饮外卖，不料遇上“非典”，厨师都跑光了，他也负债累累。后来，纪鸿聪来到宁波，加盟宁波神化化学制品有限公司从事期货交易，与神化公司签订了12年的劳动用工合同。

纪鸿聪变成了“空中飞人”，成了航空公司的金卡客户，经常飞往纽约、伦敦。

“如果回首人生，只剩下买入和卖出，这太没劲了。”分享会上，纪鸿聪坦陈了他创业的原因。

2015年1月，他和几位北大同学一起开发了“生意帮”平台。一年多时间的“地推”，15000多家工厂被他们“赶”到了平台上。

“生意帮”刚开始做的是企业老板与老板的连接，2016年对接成功了1亿元，但都是“为他人做嫁衣”，这个模式注定走不长久。

就在公司的1000万元资金烧完后，纪鸿聪拿到了一笔风投，企业得以“续命”。

2 离散制造“唤醒”沉睡产能

2016年9月，“生意帮”开始转型，推出了“虚拟工厂”模式。招聘了专业的工程师，开始自己接单。

对从未做过制造的“生意帮”来说，建立稳定的质量管控体系成为一大挑战。

而“虚拟制造”的新模式很难被一些传统公司接受。它们要求它的供应商是实体企业，“生意帮”在它们眼里，只是一个贸易商。

但纪鸿聪坚信“虚拟制造”和离散制造有前途。

“以产品为中心的工厂，现在面临越来越大的挑战。”纪鸿聪说，现在工厂接到的订单都越来越小，如一家有规模家电企业，以前接到的洗衣机订单动辄百万台，而现在才二三十万台。

中国很多制造企业开工严重不足，面临“规模不经济”的问题，大量过剩产能需要盘活。而离散制造将重新定义产能，“唤醒”这些沉睡的产能。

“我们把生产分成不同的工序，不同的工序在不同的车间完成，再用车队连接各工序，而线上就是一个‘虚拟工厂’。”纪鸿聪说。

离散制造有多快？2017年4月，共享单车“小黄车”找到“生意帮”，希望50天内生产出470万个耐刮的车牌。这意味着一天要生产20万个，这个订单共有13道工序，工期短，要求高，没想到“生意帮”通过离散制造，27天就交货了，而且性价比高，一前一后两个车牌，一套才5元，比同类公司的报价每套便宜了3元以上。

3 怎么找到创业的切入点？

对创业“老兵”纪鸿聪来说，他的深入思考让他对创业有了许多独到的见解。

他认为，有落差才有创业的价值，如个人能力与岗位存在落差，才有了招聘网站；订单与产能不平衡的落差，让“生意帮”有了存在的价值。

纪鸿聪说，创业者要给自己一个闪亮的标签，如人们都称他这“纪帮主”，说到这个名字的时候，人们自然会第一时间联想起“生意帮”。

纪鸿聪的分享很朴实，也很实用。分享之后的提问环节也非常精彩。

问：“生意帮”的模式可以复制到其他行业吗？如果竞争者多了，你怎么办？

纪：我倒是希望中国制造业领域涌现出十来个像我们“生意帮”这样专业化的生产组织者。这个市场足够大，像金属部件和塑料部件市场的规模，中国就有20亿元。大而全的工厂，“规模不经济”，它们的潜在的优势要充分发挥出来。

问：创业初期，我想用股权激励的方式绑定人才，这样好吗？

纪：能用钱解决的事情就不要用股权去解决。股权相当于结婚证，如果双方合作出现裂缝，对公司影响会很大。给人才股权，意味着人才要少拿工资，而创业之初的股权其实还只是画的一个饼，还不如真金白银实在。当然，如果人才对创业项目的预期与创始人完全一致，可以考虑采用股权的方式。

问：我们是一家技术型公司，运营是我们的短板，公司两个技术团队同时在做两个项目，彼此缺乏交流，有点各自为政，怎么办？

纪：技术员带队缺乏运营能力是不少技术型创业者的通病，自然要找到懂运营、擅长运营的人。

问：你感觉宁波的创业环境与北京、上海、深圳等城市相比有些什么不同？

纪：不同的当然有很多，创业者还要懂得宁波的创业环境，在北京等地，创业项目可以先估值再生存、发展，但宁波要先生存再讲故事。在宁波，创业项目去估值意义不大。

问：怎样找到创业的切入点？有什么好的创业项目给大家推荐一下呢？

纪：我看好导医类项目。美国就有导医台，告诉患者先看哪个医生，很有市场。我们可以开发一个小程序，通过标准化的问诊流程进行初诊，然后推荐患者看哪个医生，整个过程可以AI化。创业的切入点，在互联网时代很容易实现。