

# 曾受马云“蛊惑”的创业者 如何利用人工智能东山再起

见习记者 史旻

我们的未来会是什么样？

有一天，我们的汽车能够开上天空，我们的沟通将不依托任何媒介，我们的生活会被各种智能机器安排得井井有条。

有一天，我们的生活会像大刘笔下的三体人一样，个体之间不再有隐私，也不再会有谎言，拥有“思想透明”，进入乌托邦式的科技社会。

这一天，离我们有多远？

宁波鑫义信息科技有限公司的金励君就是这个科幻理想中的“造梦者”之一。

11月3日（本周六），金励君先生将受邀在东南商报第36期创业分享会上作分享，欢迎创业者及对创业感兴趣的读者前来参加。

“一切都要怪马云！”金励君回顾自己一波三折的创业经历，如是调侃道。

《赢在中国》曾是金励君最喜欢的节目，不管是选手的激情分享，还是评委的犀利点评都深深地吸引着这个涉世未深的年轻小伙。

在一个个白手起家、“单车变摩托”的创业传奇冲击下，2009年，大学刚毕业的金励君与好兄弟也搓搓手，迫不及待地加入了这群“造梦大军”。在被各种奇迹充斥的那几年头，金励君一度觉得自己也能凭借着年轻的激情一朝登上云端，成为下一个人们口耳相传的“创业教科书”。

“当时的想法特别简单，认为我们手上有资金、有客户就一定能赚到钱。”

回忆起热血澎湃的那几年，金励君已经在几年沉浮中回归平静，有了深刻的反省与审视。

现在的金励君已经看清了当时的“too young too simple”，一心只埋头在技术的完善，没有考虑市场反应的创业就像缺乏水源的幼苗，终将回归土壤。仅仅在两年之后，那个地产网站创业项目轰然倒塌，负债两百余万。

眼看高楼起，眼看高楼塌。在为自己的“第一个孩子”清算完所有窟窿之后，金励君

经历了很长的迷惘期，在这段时间，他从宁波“漂”到了深圳，原因很简单：深圳的IT行业发达，就到这里来看看，看看能不能学到点东西。

他找到了在深圳的朋友，从哪跌倒就从哪里爬起来，不了解市场，就从了解市场做起。于是，昔时CEO摇身一变，成了领着两千块工资的推销业务员。那半年，他几乎跑遍了深圳所有的楼盘，接触了很多的客户，也取得了很多信任、获得了很多机会。

这是个充满梦想的好地方，也就是在这么短暂的时间里，金励君靠自己日以继夜的奔波攒了十几万。

积累了一定市场经验，金励君还是在家乡的牵引下决定回宁波，当时，他打开自己的手机通讯录，准备给自己在宁波的老客户挨个打电话，重新和他们分享自己的创业想法和未来计划。现在看来，金励君无疑是幸运的，他打出的第一个的电话就收到了回音——“小伙子，我觉得你想法不错，要不你先别自己忙活了，先到我这里来干吧。”

在多番考虑之下，他接受了这支橄榄枝，从业务推销员又摇身一变成了高级打工仔，2011年，金励君成了阿凡达供应链平台电商事业部总经理。

## 从CEO到业务推销员

### 【东南商报 第三十六期创业分享会】

本期分享者：金励君

活动时间：11月3日（本周六），14:00-16:00

活动地点：世纪大道北段333号2号楼8楼伯乐工场

活动流程：嘉宾做创业分享，互动提问

报名方式：扫描下方二维码，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）

