

小城镇里的技术突围

见习记者 史旻

2015年9月，云朵网正式在新三板挂牌的时候，陆世栋作为董事长上台发言：“我是一个80后，白手起家，和绝大多数中小微企业一样，不但要八面玲珑打通人情世故，还要歇斯底里在生存的口粮里扒出一部分推动创新。以前我曾无数次幻想咸鱼翻身的样子，而十多年下来我才发现，鱼保鲜只有一天，制作成咸鱼可以放三年，成为咸鱼才是鱼实现其价值最大化的最佳路径，我相信大部分企业家都是身经百腌的咸鱼，一身盐卤，闻着臭，吃着香。创业不在通往任何目标的路上，创业就是路，而梦想就是一条咸鱼。”

“野生创业者”的“野蛮生长”

陆世栋身上的标签很多，清华大学MBA、2014-2015中国软件和信息服务业新锐人物奖，2016年第一财经新三板最具影响力董事长、2018年获得宁波市宣传思想文化系统“六个一批”人才工程奖……但是很少有人了解到，年少的陆世栋曾是国家一级足球运动员。

他9岁时第一次踢球，15岁入选中国足球学校宁波分校，曾经参加大大小小的专业比赛无数。也许正是年少时在运动上的苦行，让这个80后深受“进取”、“团队”、“格局”思维的影响。

陆世栋因为求学做过“北漂”，完成学业后就在北京从事计算机的相关工作。2003年，北京非典横行，因家人牵挂，他决定先回家避一避这个“非常时期”。

但是他并没有因此就让自己闲下来，在家的这段时间，他仍然保持每天浏览与IT相关的网络信息。常言道，“机会总是留给有准备的人”，陆世栋的这个习惯让他有了意外的发现：龙芯的研发方神州龙芯公司正在寻找二次开发的合作伙伴！

这个消息让陆世栋感到兴奋，他立即给对方发了E-mail，表示有意开展国产芯片的终端应用性研发，没想到第二天就收到了对方欢迎的回信。

创业的想法由此诞生。在父母的支持下，原计划在北京安家落户的他决定申请休学，拿出北京住房抵押贷款的50万元作为创业启动资金。同时，浓厚的家乡情结让23岁的陆世栋坚定了把象山作为他人生新阶段的起点。

2003年开始创业，2006年4月，象山海芯信息技术有限公司注册成立，这就是如今云朵网的前身，也是象山第一家信息技术有限公司。

“创业初期非常艰难，产品处在测试研发阶段，需要起早摸黑地投入精力，创业资金已经所剩无几，因此，我们当时也接一些普通PC组装业务，来维持运营。”云朵网总裁倪光耀虽然在当时还没有加入这支在象山“开天辟地”的队伍，但是对于他们的经历也有耳闻，感触颇深。

让技术天空中的“云”落地

古人有云：“变则通，通则久”，这在日新月异的IT行业表现得特别真实。对于选择将自己的理想、初心落地在交通稍显闭塞的象山的创业者来说，时刻保持对行业动态的敏锐感知尤为重要。

2011年，云计算、大数据、云应用等概念逐渐兴起，陆世栋毅然决定对公司进行转型升级，全面向“云计算大数据”服务领域挺进。

“我们后来的业务都是靠这个时期打的基础。以前我们帮客户做一款产品，既要了解需求，又要做开发，然后再买服务器安装，安装完以后还要指导操作和维护。现在这些步骤都放在云服务器上面，我们只需要给客户提供一个用户权限，按任何周期提供给对方不同应用模式的服务，打开平台或者下载一个软件就能轻松解决很多问题。”倪光耀介绍道。

2015年在新三板挂牌后，云朵网逐渐把一些基础型业务转型，把其发展为数据服务。“浙朵云”就是云朵网凭借大数据与云计算技术，在全国文化产业领域内的成功案例之一。

2016年，在浙江省委宣传部的大力支持下，云朵网搭建运营浙江省文化产业大数据服务中心（简称：浙朵云），这是云朵网第一个真正意义上的“去中心化”的企业公共服务项目。

2017年4月，“浙朵云”在试点城市（宁波）正式上线。11月，“浙朵云”入选2017年度国家文化创新工程项目。

“这个平台有效地集合了政府资源、企业资源，从政务、数据、企业服务、金融、传播五大网络铺开，给政府和企业提供可视化分析和决策。”

据了解，“浙朵云”目前已经覆盖省内89个县级地区，平台企业用户达到十二万五千余家。



快问快答

1. 简单介绍公司的商业模式。

公司业务主要以数据服务为核心，结合云计算、大数据、物联网、人工智能等先进技术和模式，为广大用户提供有竞争力的解决方案、产品和服务。服务模式主要通过产品化销售收入和SaaS应用云服务收入实现，服务内容包括：云计算服务、数据服务、新媒体服务、智慧应用服务及其相关的增值服务实现业务的多元化发展。

2. 如何评价公司产品的创新价值

公司通过创新技术实现大数据、云计算、人工智能支撑下的平台经济和业务融合，在不同产业领域构建企业、政府、市场、金融之间的服务与数据生态，打通全社会面向企业的数据通道，并以平台化SAAS模式提供企业在应用、服务、金融、人才、管理、市场等方面的云计算和大数据服务新模式与新产品，即迎合了市场的发展趋势，又能在业务开展过程中实现设备、人员、技术、资源等的有效整合与共享，与传统的项目制、定制化模式相比大大减少了研发和业务上的重复投入，在降低公司运营成本的同时，有效实现公司产品与服务的不断创新与发展。