



### 人物名片

武超，1977年生，管理学硕士，国际注册培训师，具有丰富的企业从业经历，现为宁波本元电子商务有限公司总经理。

## 搭上共享经济 农产品也可以 “私人订制”

见习记者 史旻

在距离2018年落幕不到半个月的临界点，ofo已经提前进入了新旧交替的至暗时刻，这个曾被誉为“中国第五大发明”创业公司享受过资本追逐，一度被大众打上“新一代互联网创业独角兽”的标签，而今却成为囿于资金链问题的“困兽”。许多曾经因ofo的横空出世猛打鸡血的创业者们不免产生彷徨：共享经济凉了吗？下半场还能怎么玩？

本次采访的创业者武超，拥有丰富的企业从业经历，多年来，他在一个接一个创业者身边充当“二把手”的角色，经历了形形色色的高楼起落，而在今年，他决定翻开人生新篇章——自己去创业。

**Q：**您有丰富的企业从业经验，从大型国企到广告公司，再到民企，都做出了不错的成绩，您所参与、观察到的创业案例也很多。但是现在，我们发现，对于创业，有的人会注重团队背景，而有的人会更在意项目的发展前景，您是如何看待这两种观点的呢？

**武：**从我个人的经历出发，我在创业选择中会更看重项目的前景，具体来说就是基于项目的发展背景和商业模式等因素所作出的判断。

团队背景固然重要，很多投资机构、投资人也经常发表“与其说是去投资项目，不如说是去投资人”的感慨，但是我始终觉得，是项目的蓬勃发展让背后的运作人戴上光环，好的项目会给人激励。就像圆通的创始人喻渭蛟，当年向亲友借钱来到上海闯荡，最困难的时候甚至不得不向隔壁小店的老板借钱买米买油，但是他的触底反弹几乎是必然的，因为快递行业的发展符合时代趋势，而他走在了前面。

结合那么多或好或坏的创业案例，我曾经设想的创业一直有两个维度：一是简单但持久；二是是否符合趋势。概括来讲，能否满足人们“衣食住行的幸福”，这是刚需，有市场，有生命力；二是“不与趋势为敌”，不论是什么行业，都要向互联网靠拢，这是大势。快递的崛起满足这两点，甚至“小黄车”前几年的风光也和这两点息息相关，我认为这就是当前创业的基本起跳线。

**Q：**您是如何看待自己这个“农产品+互联网”的创业项目呢？

**武：**有个小故事，在美国一农场主家里有三块电子屏幕，一个是天气预报，另两个是国际期货市场。这位美国农民种的豌豆1/3是提前1年卖掉的，1/3是即将种的时候卖掉的，还有1/3是留着最后通过期货卖出的。

反观我们国内，自产自销仍是广大农民的主要生存途径，年年都会有某些农产品滞销、农民几年白干的社会新闻，其实，现在是有一些新环境、新手段，让我们在解决这个问题上有积极尝试的。

今年，我瞄准“吃得健康”这个主题词，在宁波合伙创办了本元电子商务有限公司，准备以产自东北黑土地的有机大米打开宁波市场。一方面，“米文化”在江浙一带渊源颇深，宁波居民生活水平较高，对粮油需求也从追求数量进入到质量安全、品质优先的时代，优质东北大米在宁波显然就是我在前面提及的刚需；另一方面，我们是运用平台技术，把介于渠道与消费者之间的“窗户纸”捅破，也帮助解决农产品销售通道的问题。

当然，东北大米只会我们的第一环，后续我们还想往更多农产品种类发展。

**Q：**市场上卖大米的那么多，即使品质占优，作为一个新兴品牌仍然还是会面临不小的挑战，在未来，您会如何进行布局，使自己在竞争者中脱颖而出呢？

**武：**当然，大米品质优、来源可溯是基础，我们最大的特色还是线上线下联动的新零售体系。

按照粮油产品供应链的生态逻辑，在互联网、大数据、云计算、物联网、智能化等新技术广泛应用的大背景下，我们以“产业互联网+供应链金融”模式整合农业产业，这有点“破天荒”的意思。

另外，我们还要延伸产业链，设置粮食制品文化体验场景，形成集创意、创客、体验、文旅于一体、线上线下互动的模式，这就是当前很热门的“体验式消费”，这种模式给予消费者线上的优惠与线下的服务，我们认为它具有很强的可持续性。

**Q：**作为一个新兴品牌，当前，您有没有找到打开市场的突破点？

**武：**为了找到打开市场的活动形式，我这个“70后”决定搭一搭“共享经济”的快车，自本月29日起，我们会组织一个为期三月有机稻田认领活动。就是消费者交纳一定的金额，就成了对应面积土地的“地主”，之后会定期收到我们的大米作为回馈。

这是一种类似众筹的活动形式，在现在的创业市场上并不少见，但是把它运用到像大米这类农产品上，就会产生一种很奇妙的化学反应。原来我们买大米，只能从价格、口碑进行自己的判断选择，我们获取具体信息的渠道时闭塞的。但是现在，消费者会变成“产地的主人”，通过我们的技术结合，他们可以参与到食物的生长、收割、制作中，增强他们与产品的联结，他们收到的农产品有了一种“私人订制”的属性，一件非常日常的小事就变得很有趣味性。

为了尽快地推广我们的产品与运营模式，我们目前将以企业端为突破口，开展一些组团认领活动，相信打响口碑之后，会有越来越多的个人参与进来。

后记：传统的农产品产销环节随着互联网的发展、共享经济的到来，在慢慢发生改变。再联系武超时，稻田认领活动已经开幕在即，他与合伙人设想的农产品线下展示区已经在宁波成功落地，等待剪彩，传统农业的转型升级能否在共享经济的催化下另辟蹊径，还有待我们长久观察。