

5 陆世栋： 在大数据领域 下一盘大棋

见习记者 朱一诺

2006年,陆世栋创办云朵网(原海芯科技集团),以提供“云桌面解决方案”起步,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。今年5月,平台企业用户突破10万+,预计年底突破50万。

“习惯”赢得的机遇

作为清华大学的高材生,毕业后陆世栋留在北京从事计算机相关工作,成为了“北漂一族”。北京遍地是机会,也遍地是人才,巨大的生活压力挤压着陆世栋的梦想空间,而2003年的非典更是给了他一记狠拳。

百善孝为先,为了不让家人担心,陆世栋选择了回家。

身虽在家,心却未闲。闲赋在家的时间里,陆世栋依然保持着积极的学习热情,每天浏览和IT相关的信息。就是这个好习惯给他带来了新的机遇: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!

23岁的陆世栋当机立断,拿出北京住房抵押贷款的50万元作为创业启动资金,并将家乡象山作为人生新的起点。

2006年,陆世栋创办云朵网(原海芯科技集团)。

陆世栋的创业这一决定不但填补了象山信息技术产业的空白,也开创了象山大学生创业的先例。而和绝大多数白手起家的中小微企业创业者一样,陆世栋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。

“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。”

创业之路艰难险阻,行业环境变化莫测,对于交通稍显闭塞的象山创业者来说,赢得讯息便是赢得市场。

2011年,云计算、大数据、云应用等概念逐渐兴起,伴随着市场竞争的日益加剧,移动互联网的快速普及,信息技术不可避免地进入了“大数据时代”。凭借对行业动态的敏锐感知力,陆世栋踩着时代的浪花,将公司进行了转向升级——全面向“云计算大数据”服务领域挺进。

“浙朵云”越飘越远

2015年,云朵网正式在新三板挂牌,董事



长陆世栋逐渐将云朵网的部分基础型业务转型为数据服务。“浙朵云”,是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。目前,“浙朵云”已经覆盖了省内89个县级地区,平台企业用户达到十二万五千余家。“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。”陆世栋说,“未来,‘浙朵云’更要下一盘大棋。”

以文化产业为切入点,云朵网在文化产业、全域旅游、智慧农业等领域,为B端客户提供触摸一体机、可视化大屏等硬件,以及云存储、云监控、垃圾分类、数据分析与可视化报告、舆情监测、产业规划等多项服务。

浙江省文化产业大数据服务平台、文化礼堂管理云平台、智慧党建大数据管理云平台、智能共享图书管理云平台等互联网云平台项目的建设和运营都是云朵网重点发展的业务。与此同时,云朵网还拥有自主研发的软件著作权26项,为12万余家文化企业提供了云计算、大数据解决方案等产品和服务。

“云计算是时代的一大趋势,将应用于越来越多的领域。”立于潮头的云朵网,在陆世栋的带领下已拥有员工120余人,技术团队40余人。今年5月,平台企业用户突破10万+,预计年底突破50万。下一步,云朵网还要沿着“三条丝路”越走越远。

在新三板挂牌后,陆世栋在发言中将自己比作一条咸鱼,他说:“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。”毫无疑问,陆世栋这条“咸鱼”,翻了一个漂亮的身。

目前,国外一些有品牌、有渠道的企业,砍掉生产,只保留了品质管控、销售部门和售后团队,把开灵公司当成了自己的车间。开灵公司也在积极对接细分领域的龙头企业,希望在与它们同台共舞的过程中迅速提升公司的水平。

“我们希望与国际一流的气动企业实现战略合作,给它们代工可以大大提升自身的技术短板。”蒋凯说。

蒋凯率领企业完成了销售模式的转变,由传统的主营内销,转向内销和外销齐头并进。公司也从一家不起眼的小作坊一跃成为一家初具规模的现代化企业,不仅在体量上和质量上都有了质的飞跃,而且在销售模式、企业生产管理方面也大大提升。

试水互联网

除了推动企业内贸与外销两条腿走路外,2009年,蒋凯还带团队开始试水电子商务,借助互联网平台打响产品的知名度和信誉度。

公司现在已和国内的阿里巴巴、中国制造网、天猫等平台合作。公司发展模式也由店铺经销到直接服务终端用户,更加畅通无阻。目前,电商平台只是公司拓展业务和宣传的渠道,气动元件网上成交的只是小单。客户的大额订单会现场验厂再采购。

“各方面细节做得到位才能促成一笔订单,这是软实力与硬实力的综合体现。”蒋凯深有感受地说,公司不断向现代化规范管理迈进,已开始着手实施现场5S管理、精细化仓库管理、做好ERP系统的前期数据工作、设备自动化的更新等。

2013年,开灵公司获得高新技术企业、宁波科技型企业、奉化市技术工程中心等殊荣,还获得了1项发明专利、32项实用新型专利。

公司着眼于国内外中高端客户的需求,其中多功能直动式二位三通电磁阀2017年销售了100多万元。

