

## 仰望星空,也要脚踏实地

说做就做。2006年,贺舟舰注册了一家货代公司,将它取名为“星辰物流”,意思是“希望能有这样的理想,让自己的事业像星辰大海一般覆盖全球。”当年,中国外贸出口总额突破1万亿美元大关,开放型经济蒸蒸日上,与外贸配套的物流服务业,同样是个“大家都有饭吃”的增量市场,像漫天繁星一样闪烁着令人看好的光芒。

理想很丰满,现实很骨感。“自己还是太理想化、走得太快,却忽视了具体业务的扎根,以至于资金、团队和管理都跟不上自己的想法。”贺舟舰总结道。

当时,贺舟舰就已萌生通过信息化让公司“上网”的想法,身边也有一位专门从事技术研发的徒弟。在这位徒弟的协助下,公司有了一套内部自用的信息系统,可以查询管理

订单,“自认为还比较先进。”

但在十年前,一家信息化的货代公司对客户而言,只不过是锦上添花,并不是非你不可。所以,“光靠自己一个一个积累客户,非常困难。当时既担心借助资本等外力扩张将违背初心,又担心何时才能实现自己的目标,最后我才发现,不能眼高手低,还是要面对现实,把生意做好。”

贺舟舰并没有气馁,他依然坚信宁波千亿级的物流行业有庞大的需求,坚持推动改变行业格局的想法。用他的话说,“星辰物流”的试水,也在为日后“挖更大的坑”埋下伏笔,不同的是,下一次,他会更加脚踏实地。

时光流转到2011年。互联网产业的崛起,让贺舟舰看到了平衡理想与现实的新路。

## 用互联网把物流节点连起来

“互联网+”,路在何方?

“我认为互联网和物流有着天然的共性。对互联网而言,网络节点越是密集,它们之间的连线就越多、规模效益就越高。而物流,恰恰是一个节点多、产业链长、中间环节复杂的行业。”贺舟舰说,“工厂、货代、拖卡、港口、海关、船公司……众多的环节之间有大量的信息不对称,需要有人通过信息化进行协调,方能让整个供应链更加顺畅,成本更低、效率更高。”

“所以,我想参考国外的经验,在中国建立一个国际物流的合作网络。”2011年,贺舟舰的“大赢家物流科技平台”诞生了。他打出的口号是,只要是物流各个节点的从业者,“来了就是大赢家”“因为来到大赢家平台后,就能体验信息共享带来的红利”。

刚开始做大赢家项目时,贺舟舰还面临着组建团队的考验。一个更庞大、更复杂的软件与平台,需要更多的IT人才,但在宁波的传统行业里,懂互联网的人太少了。直到2011年年底,贺舟舰才在朋友的引荐下,结识了一位曾在杭州负责互联网快递项目的合伙人。

有了技术、有了团队,如何把用户吸引来,让他们“共享、共赢、共荣”?

“一开始,我和几位货代的朋友提了一下我对大赢家的设想,他们觉得这个设想比较先进,也经常跟我讨论。一传十,十传百,我们就这样积累了第一批种子用户。”贺舟舰说。

当年,微信刚刚起步,贺舟舰也顺势将用户拉进了微信群,大家在群里的讨论非常热闹:“你做欧美航线?我做澳洲业务。”慢慢地,群友还和他提出了进一步对接资源的需要:一个货主,会需要结识集卡车公司来拉货;一个货代,会想认识海外的船东……贺舟舰意识到,为什么不在原有基础上打造一个物流“朋友圈”呢?

就这样,“大赢家”的三大业务板块具备雏形:一个集对接资源、查询运价、拼箱拼柜、跟踪货物功能于一身的货代APP,一个国际物流供应商联盟(SAIL),一个线下巡回的交流平台——国际物流商交会。

想对接资源、结识同行的用户,可以付费注册为大赢家的SAIL会员,这样既能连接物流节点上的跨区域新朋友,又能找到市场上更实惠的报价和服务;而线下活动,不仅是会员们的大型“面基”现场,还是一个为线上会员引流的通道。一个物流生态圈的闭环,就这样完成了。

“其实,‘互联网+物流’一共有两波,第一波是PC网页时代,而我们正是在移动端兴起后顺势而为的第二波。”贺舟舰总结道,“我们在2013年就开发了移动端APP,在同行之中起步很早。在2015年时,我们和奥林科技、万联并称为全国‘互联网+物流’的典型案列,在我们这一批之后,全国范围内也有更多物流信息平台冒出来。”

如今,贺舟舰为物流布下的互联之网,已经覆盖了100多个国家、200余个海内外口岸。在宁波、上海、深圳、大连、青岛、武汉、重庆等国内主要港口城市,都有大赢家会员煮酒论道、呼朋引伴的身影。2万余名会员在全球范围内颇有

星罗棋布之势,而这漫天的星点还将连线成更为有力的星座联盟,在贺舟舰构想的星辰蓝图里发光发亮。

“过去,物流行业里货物的主导权在海外采购商手上,最近跨境出口电商的兴起,让手握货物主导权的B端有了消失的可能,从某种意义上说,是让国内的卖家有了更多话语权。所以,未来大赢家也将有更多的机遇,走向海外,为出海的企业对接海外的渠道和资源。”贺舟舰说。

回想创业时的点点滴滴,贺舟舰有感慨也有思考:“创业的容错率非常低,一招不慎,就可能满盘皆输。周围或许有人会对项目提意见,但很可能他们的建议,早就曾经在我的脑海里演算过、又推翻过很多遍。在行业沉浸久了,我认为产业互联网还是要基于传统企业自身发展的逻辑,用互联网为传统企业做供给侧改革,最终服务于产业本身。未来,结合互联网的传统企业,将会像每家公司都有电脑一样普遍。而宁波,在消费互联网方面和杭州已有了一定差距,现在更要抓住产业互联网的机遇,为本土的制造业、物流业、实体企业服务。”

1月12日,贺舟舰将在东南商报2019年首次创业分享会上,分享其在物流行业从事产业互联网的心路历程,探讨宁波在“互联网下半场”中弯道超车的机会和可能,欢迎心系宁波未来的诸君踊跃报名。

来了,你就是大赢家!

### 第44期东南商报创业分享会

本期分享者:贺舟舰 年龄:70后

职务:宁波大赢家物流技术有限公司总经理

活动时间:1月12日(本周六)下午2点

活动地点:鄞州区樟树街515号人力资源产业园区3楼拾间咖啡

活动费用:免费!报名预交20元给群里@东南风,签到后统一退回。

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)

